

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 3(16)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 3(16) (июль-сентябрь, 2015). Часть 1. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

Gogoleva M.A.
Candidate of pedagogic sciences, Assistant professor
Malikova E.
post graduate student

**The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University, Shachty**

OPTIMIZATION OF TAX POLICY FOR SMALL BUSINESS

The share of small and medium-sized businesses in Russia's GDP is small – about 21-22%, while in the US the figure is 50%, in China it is more than 60%. According to a survey conducted in 2013, the question of what businesses expect from the state 79% of businessmen said that the tax cuts [3]. However, in the Russian Tax Code there is not even the concept of "small and medium businesses".

Despite the shortcomings in the existing tax system to date, we have done a lot of work on its formation. Reduced tax rates, the possibility of the application of special tax regimes for small and medium-sized enterprises, in 2007 the Law "The development of small and medium enterprises in the Russian Federation" was adopted – all these create conditions for the development of business in Russia [2].

Before analyzing the tax system for small and medium-sized businesses and highlighting the main directions of reforming, we will define what is meant by it.

It is possible to consider the tax system of any country in three perspectives:

- As a set of taxes, duties and other charges payable in the different budget levels (federal, regional and local) and extra-budgetary funds.
- As a set of laws, decrees, regulating tax relations.
- The system of state institutions, implementing a tax policy of the state.

Describing the Russian tax system, we will define it as a system of taxes and duties, other aspects will be relegated to second place.

Alongside with the general tax regime provided for by the legislation of the Russian Federation on taxes and fees, there are different from the general tax system tax regimes, the use of which exempts taxpayers from the payment of a number of federal, state or local taxes and fees. The need for a special tax regime for small business is, on the one hand, the support and development of small businesses; on the other hand there is social justice, that is, the redistribution of income between large and small businesses, compensation to the last-mentioned of increased risk management, restrictions on access to financial resources.

At the present stage to increase the activity of entrepreneurial activity of citizens and small businesses Tax Code defines five types of special tax regimes, providing some of the benefits of taxpayers compared with others. These include:

- tax system for agricultural producers (unified agricultural tax);
- simplified taxation system;
- uniform tax on imputed income;

- patent system of taxation.

The simplified tax system for organizations involves replacing the income tax of organizations (20%), property tax (2.2%) and VAT (18%, 10% and 0%), and for the private entrepreneur – income tax persons (basic rate of 13%) and the tax on personal property (0.1%, 0.3%, 0.5%), payment of the single tax: 6% (if taxable income is selected) or 15% (if the object of taxation are the revenues minus expenses).

The tax rate in the second case may be different in some subjects, for example, in the Rostov region, it is 10%.

In accordance with item 3 of Art. 346.12 of the Tax Code, banks, insurance companies, pawnshops, organizations with branches and representative offices, companies with an average workforce of more than 100 people, and others cannot use the simplified tax system. In addition, an organization or an individual entrepreneur loses the right to use the simplified tax system, if the results of the tax period, the gross income exceeds 60 million rubles. Accordingly the conditions of application of the simplified tax system cannot be met by big business and the volume of potential gross revenue – medium businesses. In addition, special tax regimes according to the legislation of the Russian Federation, may not always apply, even small businesses with substantial revenue to 400 million rubles per year, only micro with an annual income of up to 60 million rubles.

Such restrictions exist in other special tax regimes. For payers of the uniform tax on imputed income (UTII) can be organizations and individual entrepreneurs engaged in certain activities, such as the provision of domestic and veterinary services, services for the repair and cleaning of vehicles, the transportation of passengers (with no more than 20 vehicles), retail trade in the area of no more than 150 sq. m., the provision of catering services, with no more than the same area of the room, and others. In the exercise of such activities UTII application is mandatory. There are no restrictions on income and there is no need in them under these conditions. The object of taxation is an imputed income, i.e., potential possibilities of the gross income of the taxpayer, calculated on the basis of basic profitability, the number of physical indicators and ratios. This tax treatment is widely used by small businesses, particularly individual entrepreneurs.

Accordingly, some small businesses and medium-sized enterprises use common tax system provided for the payment of all taxes and duties under the law.

A prerequisite for the development of small and medium-sized businesses in Russia, in our opinion, is to reduce the tax burden for entrepreneurs. The main directions of reform that reduce the tax burden are the following.

Firstly, we consider it possible in the Tax Code to define the concepts of "small business" and "medium-sized business". In addition, to link at the legislative level the status of the business and the ability to apply the taxation system.

Secondly, to increase the maximum volume of its annual revenue in the

simplified tax system to 400 million rubles, this will apply this treatment to all small businesses.

At last, to reduce the tax burden of medium-sized businesses, in our view, it makes sense to use the experience of other developed countries, where there are no special tax regimes, but for SMEs provided for reduced rates of major taxes (mainly income tax and VAT) [4].

At the heart of special tax regimes for certain categories of taxpayers are principles of simplification of taxation, reducing the number of taxes imposed by the applicable tax laws, and the replacement of most of the tax payments to the uniform tax in one form or another.

Excessive tax burden impedes synergies, innovation, and the formation of cluster initiatives and, as a consequence, leads to a reduction in the revenue part of the budgets of all levels and the possible growth of the shadow economy, since most small businesses do not keep the official financial statements [5].

The optimal structure of payments corresponding to the mandatory condition must be established: the totality seized from taxpayers in tax payments must not be below a certain minimum level that allows to implement fully the social functions of the state; at the same time it should not be too heavy a tax burden for taxpayers and undermine their interests. Modernization of taxation of small businesses seen, on the one hand, as a response to reported cases of illegal (criminal) avoidance of small businesses from taxes and fees in full, and on the other – as a condition for the formation and development of entrepreneurship in the modern Russia.

Literature:

1. Tax Code of the Russian Federation (Ed. By 04.06.2015). Parts one and two: the text as amended. and add. on 05.01.2015, the - M .: Eksmo, 2015. – 784 p.
2. Federal Law of 24.07.2007 № 209-FZ (ed. By 12.28.2013) "The development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation".
3. Small and Medium Business in Russia: the development of systemic problems and their solutions [electronic resource] URL: <http://www.mspbank.ru/files/2013/03/15/macroprezentacija.pdf> (date of treatment 02.05.2015).
4. Alagaeva K.Y. Review and reform of the system of taxation of small and medium-sized businesses in Russia. New technologies. 2014. № 3. p. 33-39.
5. Buleshova N.Y. Problems of formation of small business in Russia. Actual problems of science: the abbot and IT as a research center. 2014. № 17. p. 13-21.

*Gogoleva M.A.
Candidate of pedagogic sciences, Assistant Professor
Grachyova A.V., post graduate student
The Institute of Service and Business (branch)
of Don State Technical University
Shachty*

THE ESSENCE OF THE FINANCIAL SYSTEM AND THE WAY OF ITS EFFECTIVE DEVELOPMENT

Abstract: This article focuses on the financial system, as it is very urgent, because the sound financial system is a core in the development and successful functioning of a market economy and a prerequisite for the growth and stability of the economy as a whole. The financial system is the basis for mobilizing and distributing savings societies and facilitate its daily operations, which is why you need to create a sound financial system.

In recent years, the question of creating a sound financial system and financial policy of the state is dedicated to a significant number of publications. However, the unity of the theoretical aspects of this problem has not been reached. The article provides an analysis of the term "system" lists summary measure for evaluating the performance of the financial system of the country and its regions, offers activities to improve the functioning of the financial system

Keywords: finance, financial system, financial resources, financial market, distribution, redistribution, gross domestic product, evaluation of the effectiveness of the financial system, financial flows.

In modern conditions the newly increased interest in long-known theoretical concepts - finance, financial resources, financial system, financial mechanism. The most controversial of these is the concept of "financial system". Discussion on the problems of the financial system covers all aspects: the content of the concept, the criteria for the division into spheres and links, content, number of areas, the composition of units, and so on.

Returning to the analysis of the structure of the financial system and to the concept of the financial system in the Russian science is due to dissatisfaction with the content of the concept of research, staff areas and units of financial relations, criteria for their selection. Equally important is the consideration of changes in the financial system in the very structural elements that occur objectively with the development of society. [1]

The scientific literature is considered a set of definitions of the term "system". The most capacious and precise definition belongs, in our opinion, Academician PK Anokhin: "The system can only be called a complex selectively involved components whose interactions and relationships takes on the character *vzaimosodeystviya* components focused on getting useful results." It seems that in modern conditions is especially important that the definition of the latter provision. The system should consist not only of a plurality of interacting elements, these elements must be interdependent and *vzaimosodeystviya*, with *vzaimosodeystviya* should be aimed at achieving a specific, particular result. [2]

In modern economic literature, the term "system" is used very often, but not always we mean by them above a certain concept. In practice also often do not apply a systematic approach to making certain administrative decisions related to the functioning of economic systems, in particular, of the financial system. When making decisions involving changes in one of the units (elements) of the system, are not analyzed and forecasted the processes that may occur as a result of implementation of these decisions in practice in other parts of the system. Meanwhile, any decision aimed at improving the effectiveness of the operation of a single-level system can lead to negative consequences in other parts. Moreover, these negative effects could offset positive result for the whole system or even lead to negative results. Changes in one element of the system have a particularly strong influence on other elements, if the two-way communication system. If a system is understood, according to PK Anokhin, "selectively involved complex components in which the interaction and the relationship takes on the character *vzaimosodeystviya* components for a focused useful result" that the management of any system requires an integrated approach that takes into account the nature of the impact of changes in one link or element of the system on its other parts or elements.

The financial system, as well as any other system, is the integrity, consisting of several units (units). The educational and scientific financial literature are different definitions of the financial system. Basically, the financial system is considered from two perspectives: as a set of specific areas and units of financial relations and as a set of financial institutions in the country. The financial system is a set of interrelated, interdependent and *vzaimosodeystviya* links and elements grouped by areas of financial relations, through which the formation, distribution and use of funds of funds, cash income and savings to achieve financial policy and financial support of the material interests of all participants in social reproduction .

The practical significance of the financial system is that through the financial allocation must be provided to achieve the material interests of all participants in social reproduction. State economic entities and the population in the distribution of GDP and national income should receive the share of income that would provide them an adequate level of social and economic development and life. Currently, imbalances are evident in the financial allocation and the task of science is to achieve financial optimal proportions of distribution is possible only with an efficient financial system.

Unfortunately, Russia's financial system is weak and can not provide the growth of financial resources. In a joint project of the Association of Regional Banks "Russia" and the rating agency "Expert RA" with the support of the Public Chamber of the Russian Federation "On the Concept of Russia's financial system: power, openness, sovereignty" was conducted the analysis of the Russian financial system. The main weaknesses of the financial system were attributed its dependence on foreign markets, the disparity of economies of scale, false financial goals, misallocation of financial resources, lack of long-term financial resources. Indeed, the total assets of the financial sector account for just over 60% of GDP,

which is insufficient for effective service economy, even by the standards of developing countries. In most developed countries this figure exceeds 300% of GDP. More than 90% of the assets of financial institutions make up the assets of the banking sector, but this sector in terms of development lags behind the developed countries. Still underdeveloped long-term loans, mortgages, insurance and other financial services.

The development of the financial system can not be united without simultaneous development of all of its units. To evaluate the efficiency of the financial system is not developed criteria, there is no assessment methodology. The criterion must match the essence of the problem, the solution of which is estimated the system, and the problem of the financial system are not marked in any document, and it links the individual tasks are formulated in various ways by different authors, and very vague.

Generalising indicators for evaluating the performance of the financial system may be the level of financial resources per capita. On the volume of financial resources is influenced by many factors. The total volume of financial resources is made up of the resources of all parts of the financial system. Since the efficiency of the economy as a whole is determined by the effective demand of consumers, the volume of financial resources per capita will reflect the efficiency of not only the financial system but also the socio-economic development of society as a whole. For a more complete analysis of the need to form a set of indicators for monitoring the effectiveness of the financial system. These indicators can be:

- 1) The ratio of financial efficiency - calculated as the ratio of financial resources per capita;
- 2) The financial independence - shows the ratio of own and borrowed funds;
- 3) The equity ratio - calculated as the ratio of borrowed funds to their total amount;
- 4) the deficit ratio - the ratio of deficit to the amount of financial resources or spending to GDP;
- 5) The ratio of growth rates of revenues and expenses on the balance sheet of financial resources in the event of deficit or surplus;
- 6) the rate of growth (reduction) of the state (municipal) debt - the ratio of debt subject of the federation at the end of the period to the debt at the beginning of the period.

These factors should be analyzed over time, they are intended to assess the state of the financial system. For the coefficients of the second to sixth must be installed economically justified standards, and you can navigate to the statistics data on the average in Russia or group financially prosperous regions (to assess the financial system of the RF subjects).

To improve the efficiency of the financial system are necessary:

- Development of methods for determining the types and magnitude of financial flows and their classification;
- Development of the balance of financial flows;

- Development of methods of analysis of financial flows.

To determine the types and magnitude of financial flows, you can use the data of the Treasury and credit institutions, as it was in those bodies carried out financial operations and the fixation movement of financial flows.

In drawing up the balance of financial flows necessary to consider the inflow and outflow of financial resources in the region for different types of classification of financial flows. The most important and essential for management purposes is the classification by economic sectors and purpose.

To date, evaluate the effectiveness of management of financial flows territory is problematic because there is no specific goals management and evaluation system performance indicators. Diagnosing quality management of financial flows territory can as follows.

First, you must identify and classify cash flows territory, and then to assess their condition. To do this, carry out spot checks on the reliability of the accounting data on the state of financial flows to assess their balance (inflow - outflow) and liquidity (the coincidence in time of sources and liabilities), reveal the influence of the factors determining the status and trends in financial flows in general and their components, establish a system of indicators for monitoring financial flows.

Secondly, it should assess the solvency of the subject of federation. To do this, create a credit history subject, collect and organize data on the debt of the Federation, to identify indicators of pressures on the regional and municipal budgets to service and repay debt, to justify the maximum amount and terms of additional borrowing, to identify and evaluate the factors influencing the creditworthiness of the Federation.

Thirdly, it is necessary to assess the dynamics of the investment potential of the region.

Fourthly, it is necessary to evaluate the quality of the management of financial flows and financial policies pursued. To do this, develop a system of evaluation indicators and criteria for the formal evaluation of the financial policy pursued by sub-federal authorities.

Scientific development issues for evaluating the performance of the financial system of the country and its regions will allow to take decisions aimed at improving the financial condition of the region and the growth of its economy.

Bibliography:

1. TY Kiselyov The multidimensional approach to understanding the financial system // Proceedings of higher educational institutions. Series: economics, finance and management. - № 1. - 2010 - p. 50-54
2. Fedulova SF The adequacy of the financial system to the needs of the economy and assessment of the effectiveness of its functioning // Bulletin of Udmurt University. - № 1. - 2010 - p. 50-54

Gogoleva M.A.
Candidate of pedagogic sciences, Assistant professor
Malikova E., post graduate student
The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University, Shachty

DEVELOPMENT OF BANK SYSTEM LENDING IN RUSSIA

Lending in Russia is one of the major problems of small businesses. Small businesses do not have assets sufficient to provide loans received, as they often rent the premises used by them in production and trade. Assets consist mainly of stocks and they haven't liquidity, which can be implemented quickly.

Nowadays the branch structure of small business lending is very similar to the sectorized distribution of enterprises. The leading sector is trade and public catering – 50%. Firms engaged in the construction make about 13%, 12% – in the industry. The share of agricultural enterprises is negligible and accounts are about 2% [2]. The share of loans provided to the industrial production remains low. If we take these figures throughout the banking system, the percentage would be even lower. New businesses usually cannot act as subjects of credit, since one of the conditions for the grant of loans – activities for at least 6 months (and in some cases higher). This is the main reason why it is difficult to get a loan to start a business. This procedure is not consistent with the concept of long-term socio-economic development, involving the reduction of administrative barriers to starting and developing innovative businesses [3].

In general we can say that in the last decade, the situation with the development of small business is changing for the better. However, lack of funding remains a problem that small businesses face throughout the life cycle of the company – at the stages of creation, formation and development. Especially sharply it is felt with the development of small business: many companies have schemes to diversify production, increase production capacity, but do not have the funds to implement these plans.

Basically, banks provide loans to companies with term activities for at least 6 months. Only few banks on the Russian market offer food lending startups. Among the banks that lend startups using special products, the majority is ready to fund only the opening of a business franchise or business plan ready partner, but almost no one is willing to consider the "author" of the business projects. Financing franchise maximizes protect the bank from possible risks, including fraud on the part of borrowers and to facilitate work on the consideration of applications under the "loan pipeline" of the bank.

Thus, the main way to get the bank funding to establish their own small business, unfortunately, is a loan for an individual, and then, when the period of business activity exceeds six months – a loan to SMEs. But even here the company can have problems: the most common requirement of the bank is the presence of its own funds in the amount of 25-30% of the required amount of credit. Another option is referred to previously obtain unsecured loans. However, there are some drawbacks, such as short terms and high interest rates.

Banks need to develop a uniform methodology for determining small business, profitability analysis, and assessment of its solvency. To rate a small business only on the basis of documents provided by the borrower is impossible, as there is often little information in the financial statements. The technology, based on the analysis of the visiting client, and built on administrative data, is the most effective in small business lending. In assessing the credit worthiness of small businesses at least 80% of the information the lender receives from data management accounting or by the customer. Using the method of cross-checking credit a specialist can make a reliable picture of the business. The basis of the method is setting the system which takes various issues in relation to one object or area information.

Lending to small business is a complex mechanism of the relationship between banks and small businesses. To address the problems of credit businesses need a comprehensive and systematic approach. Support should come from both the small business and the state. The main task of the banks in terms of lending is improving business confidence to its banking products. To overcome the obstacles of small business loans, one must do the following steps:

1. The development of standards for lending to small businesses. Commercial banks should be guided by a single system of solvency assessment, cost-benefit analysis of small business.

2. The gradual improvement of credit conditions. To improve the efficiency and increase the volume of credit issued, it is necessary to simplify the procedure for obtaining the loan, improve service, and increase the length of the loan and then a reduction in interest rates. Currently, employers are more interested in speed, comfort and easy lending. In the perspective rates should be declined due to competition and increasing the amount of the credit market.

3. Development of the «startup» projects. Lending to small business in the future will be closely linked to the development of "Start" projects and the gradual filling this niche credit banks.

4. The development of credit bureaus. One of the main problems faced by lenders in Russia is the lack of information on the borrower's credit history. In the West, any bank can ask for half an hour and get to know borrower's credit history, in Russia the activities of credit bureaus is not functioning fully.

5. Increase confidence between banks and businesses. This can be achieved only through close cooperation. Banks should conduct active advertising their loan products to explain their advantages and, thus, increase the financial literacy of small businesses [4].

6. Support from the state. The development of legislation in terms of concrete measures and mechanisms to support small business are necessary, the development of federal programs to stimulate lending to small businesses are required.

Among the measures that governments could take to reduce the cost of lending SMEs must include the following tools:

- early adoption of the law on securitization of loans to small and

medium-sized businesses and further simplification of the refinancing of banks, loans to SMEs;

- further development of mechanism to guarantee loans to SMEs through the unification of the activities of the guarantee funds, increasing the aggregate limit of guarantees loans to SMEs;

- increase in the money supply in certain segments of the money market, in which the possibility of commercial banks the most limited, for example, funding of long-term debt [5].

Of course, there can be no consensus on the issue of formation of priority of financial support mechanisms for lending to small and medium-sized businesses, as there are still a lot of unresolved contradictions. However, in the banking system there is a positive trend of lending of small and medium-sized businesses. In our view, it will be impossible to change the situation with ensuring access to credit for small and medium-sized businesses without active involvement of the state in this process, using both direct and indirect instruments of financial regulation.

Literature:

1. Federal Law of 24.07.2007 № 209-FZ (ed. from 12.28.2013) "The development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation".
2. Pargamanina E.A., Vasilenok V.L. Lending as a form of financial support to businesses. Scientific Journal ITMO. Series: Economy and Environmental Management. 2014. № 1. p. 59.
3. Korotaeva N.V., Cheglova E.A. Measures of state support of small and medium-sized businesses. Socio-economic phenomena and processes. 2014. № 1 (059). p. 28-32.
4. Kravtsov N.I. Management of financing for small businesses through bank loans in a crisis of liquidity in the Russia.- Finance and credit.- №7.- p. 41-46.
5. Kaltyrin A., Antonchikov S.N. Are they able Russian banks to build an effective business model of service to small and medium-sized businesses? [Electronic resource] // NISIPP / 2014. URL: http://www.nisse.ru/work/experts/expert_61.html?mode=opinions (date of treatment 18.04.2015).

Lapenkov V.Y.

Master's student, International Finance Faculty

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russia

ANALYSIS OF BANK SECURITIES PORTFOLIOS

Abstract: It's natural to think of banks as intermediaries that take in deposits and use them to make loans to businesses and individuals. But in fact, loans make up only 45 percent of the assets banking organizations. What's the rest? A large part is accounted by securities, such as Treasury and foreign government bonds, mortgage-backed securities (MBS), municipal and corporate bonds, and equities. In this work, I take a tour of bank securities portfolios, and

also discuss reasons why securities represent such a significant part of banking firm balance sheets.

Keywords: FINANCE, BANKING, RESEARCH, Securities, AFS, HTM, TRADING, RISK, INVESTMENTS.

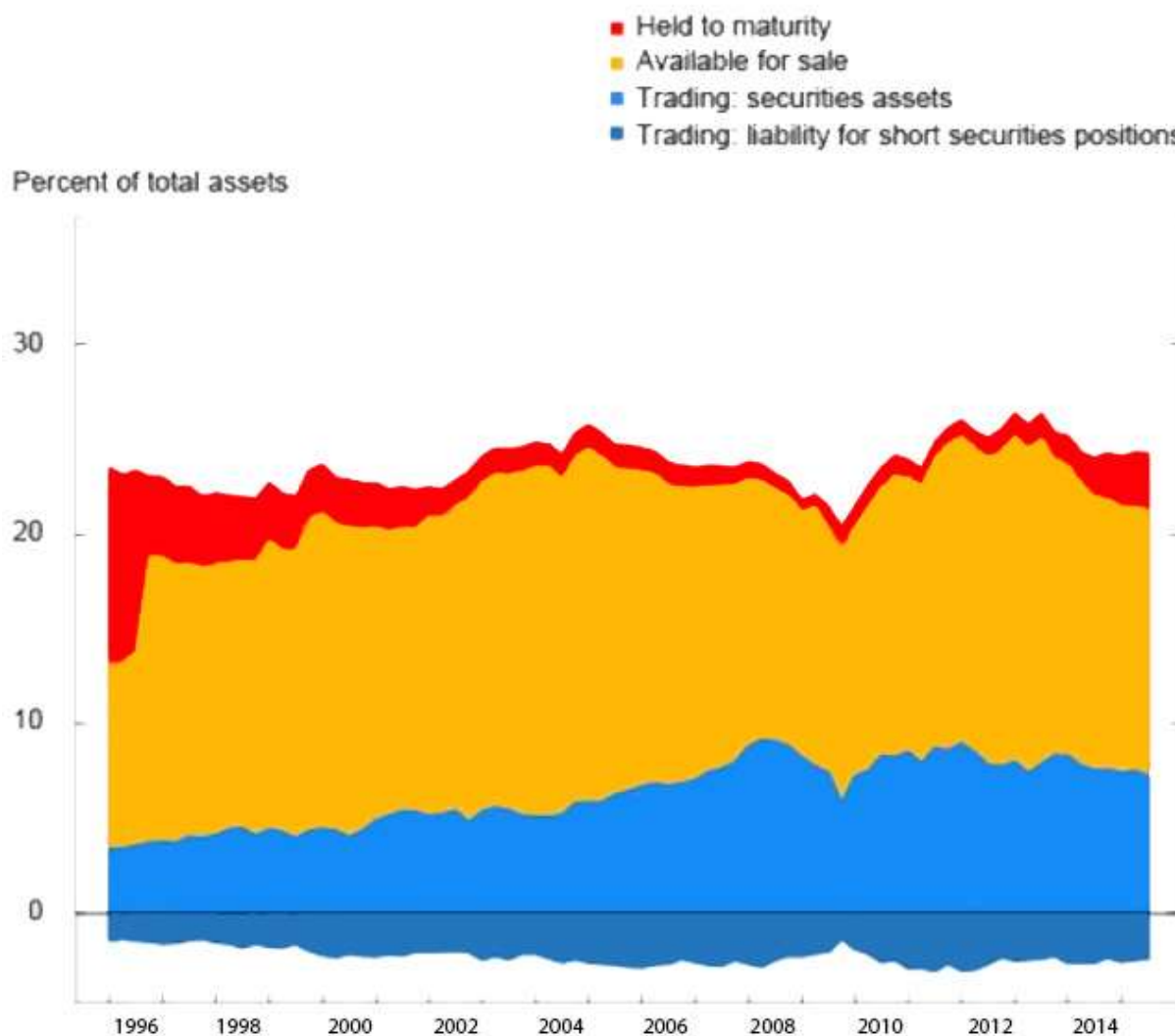
First, here are some definitions. From an accounting point of view, banks and other corporations classify securities they own into one of three categories:

Trading: Securities that are bought and held principally for the purpose of selling in the near term.

Held to maturity (HTM): Debt securities that the firm has the positive intent and ability to hold until maturity.

Available for sale (AFS): A catch-all for debt and equity securities not captured by either of the above definitions. These are securities that the bank may retain for long periods but that may also be sold.

The chart below shows a breakdown of bank debt and equity securities portfolios into these three categories. The size of each portfolio is scaled by the total assets of the commercial banking system.



As the chart shows, the prominence of securities in bank balance sheets isn't

a recent phenomenon – it has been a feature of the U.S. banking system for at least the last two decades. Also evident is an increase in debt and equity securities held for trading purposes in the period after the repeal of the Glass-Steagall Act in 1999. This upward trend has partially reversed since the financial crisis: trading securities declined from 9.1% of total assets in the second quarter of 2007 to 7.2% today. Before going further, let's step back to consider a few reasons *why* banking firms choose to own securities in addition to or instead of loans.

1. Banks may face an **imbalance** between their access to deposit finance or other low-cost funding and their profitable lending opportunities. This could be the result of geographic factors, shocks to credit demand or to deposits, or other factors. In such cases, funding-rich banks may choose to invest in securities that reflect lending by other banks or by nonbank lenders (e.g., mortgage-backed securities issued by another lender), or direct debt issuance by nonfinancial firms (e.g., corporate bonds).

2. Relatedly, a bank concerned about **liquidity risk** may be attracted to securities because of their liquidity; that is, they can be sold more easily and with lower price impact than loans, for which the secondary market is less active. Liquidity concerns may also be driven by regulation—going forward, the liquidity coverage ratio developed as part of the Basel III Capital Accord requires banks to hold enough high-quality liquid assets to meet their liquidity needs under a thirty-day liquidity stress scenario.

3. From a **risk management** point of view, holding securities may help the bank diversify or mitigate its risk exposures. Conversely, adjusting securities holdings can provide a straightforward way for banks to ramp up their level of risk in an effort to increase expected returns. For example, recent research argues that banks respond to expansionary monetary policy by lengthening the maturity of their securities portfolios, in an effort to boost yields.

4. Holding securities portfolios may help the banking firm perform **other financial services**. For example, broker-dealers maintain an inventory of securities to allow them to act as market makers, matching buyers and sellers in financial markets and providing liquidity to those markets.

5. In some cases, holding securities instead of loans may be partially or mainly motivated by **regulatory arbitrage** – helping the firm reduce its capital requirements or provide other types of regulatory relief, perhaps without substantially reducing the overall risk to the firm.

Bank holdings naturally reflect the relative size of different securities markets. For example, bank ownership of non-agency MBS (mortgage bonds issued by private financial institutions rather than the GSEs) increased significantly between 2000 and 2007, alongside the rapid growth in the overall non-agency market, particularly in subprime. Non-agency residential securitization has been low since the financial crisis; correspondingly, bank holdings have shrunk, as the loans underlying old non-agency MBS have defaulted or paid down.

Finally, a notable recent market trend is the shift in bank portfolios toward

HTM securities, which although still small, have more than doubled in size as a percentage of banking system assets over the past several years. What explains this trend? A key difference between HTM and AFS is the accounting treatment of gains and losses. As noted in a number of media reports (see one article here), gains and losses in the value of HTM securities that result from movements in market prices (e.g., interest rates) aren't recognized unless the asset is sold. For AFS securities, however, such shifts in value, while not affecting accounting income, do affect the measurement of regulatory capital adequacy for large banks under the Basel III framework (for so-called "advanced approaches" firms).

Correspondingly, increasing the fraction of securities classified as HTM has the capacity to reduce the volatility of regulatory capital ratios but will limit banks' ability to sell those securities in the future.

Literature:

1. Admati, Anat, and Martin Hellwig, 2013, "The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What to do about it", Princeton University Press.
2. Berzins Janis, Liu C.H., Trzcinka Charles, 2011, "Asset management and investment banking", Journal of Financial Economics, 215-231

Lapenkov V.Y.

Master's student, International Finance Faculty

*Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia*

BANK STABILITY ISSUES

Abstract: One of the major roles of banks and other financial intermediaries is to channel funds from savings into valuable projects. In doing so, banks engage in "liquidity and maturity transformation," since they finance long-term, illiquid projects while funding themselves with short-term, liquid liabilities. By performing this important role, banks expose themselves to the risk of runs: If depositors or other short-term creditors worry about their claims, they may withdraw funds en masse and cause the bank to fail.

Keywords: FINANCE, BANKING, RESEARCH, STABILITY.

The recent financial crisis once again highlighted the fragility associated with financial intermediaries performing the roles of maturity and liquidity transformation. This post draws upon our paper "Stability of Funding Models: An Analytical Framework" to illustrate the determinants of a financial intermediary's ability to survive stress events.

We use a simple framework, where the bank has the following balance sheet:

Assets	Liabilities
Cash	Equity
Risky assets	Long-term debt
	Short-term debt

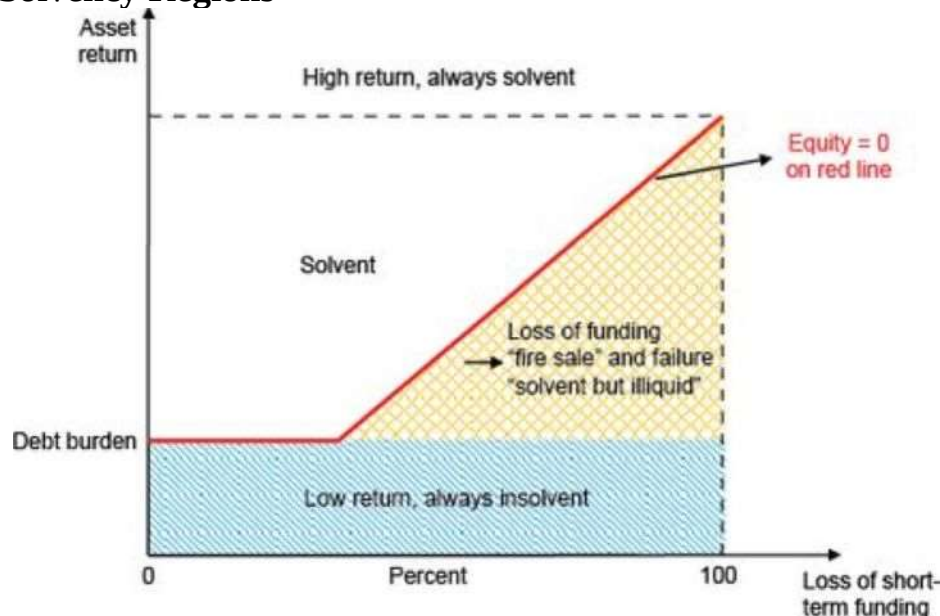
On the asset side of the balance sheet, the bank has cash and risky assets, for example, loans to companies. The main feature of cash is that it's safe - one dollar is always worth one dollar. The risky assets are different in two important ways: First, their value is uncertain (some borrowers may default on their loans); second, the risky assets are longterm investments. If the bank has to raise money quickly, it has to sell its loans. Potential buyers, such as other banks, may not know the companies as well and therefore may not be willing to pay face value for the loan. Hence, asset sales entail liquidation costs. On the liability side, the financial intermediary has equity that acts as a buffer against losses, longterm debt that has the same maturity as the risky assets, and short-term debt that can be rolled over or redeemed earlier.

When some short-term creditors don't roll over their claims, the financial intermediary pays them using cash first; if cash isn't enough, the intermediary starts to liquidate some of the risky assets, which is costly. In our framework, the intermediary can fail for two main reasons:

- Low asset returns: Fundamental insolvency due to erosion of equity by low asset returns that don't cover the bank's debt burden.
- Loss of funding: Costly liquidation of assets and "fire sales" that erode equity.

The diagram below illustrates our framework. On the y-axis, we have the return from the risky assets. On the x-axis, we have the loss of short-term funding, for example, the proportion of short-term creditors who don't roll over their claims.

Bank Solvency Regions



The diagram has four main regions for different combinations of asset return and loss of funding. At one extreme, when the asset return is very high (the area above the dashed line), the bank can stay solvent, even if it loses all short-term funding and needs to liquidate some of the risky assets at a cost. At the other extreme, when the asset return is very low (the blue area), even if all short-term creditors roll over their debt, the bank can't cover its debt burden and is "fundamentally insolvent."

Interesting cases arise for intermediate values of the asset return, where the intermediary's ability to stay solvent depends on how much short-term funding it loses. For an intermediate asset return, if few creditors refuse to roll over their claims, the bank doesn't have to sell too many assets and can stay solvent. If, however, for the same asset return, too many creditors refuse to roll over their claims, the bank suffers significant liquidation costs and becomes insolvent. In the diagram, the red line represents the solvency threshold. Below and to the right of the red line, due to low asset returns or significant loss of short-term funding, the bank has negative equity and becomes insolvent (the shaded triangle). Banks in this situation are also referred to as "solvent but illiquid," since they could have stayed solvent in principle, but due to the illiquidity of their assets the loss of short-term funding forces them into insolvency.

The diagram provides a simple yet powerful framework for analyzing the inherent fragility of financial intermediaries and for uncovering the different causes of a financial intermediary's failure. In a forthcoming post, we'll use our framework to analyze how various policy and balance sheet changes affect the financial fragility of financial intermediaries.

Literature:

1. Minsky, H.P. (2008), *Stabilizing an Unstable Economy*, McGraw-Hill.
2. Fiordelisi F., Mare D., (2014). Competition and Financial Stability in European cooperative banks. *Journal of International Money and Finance*, 1-16

Lapenkov V.Y.
Master's student, International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

WHICH IMPACT DO BANK SHOCKS HAVE ON INVESTMENT POLICY?

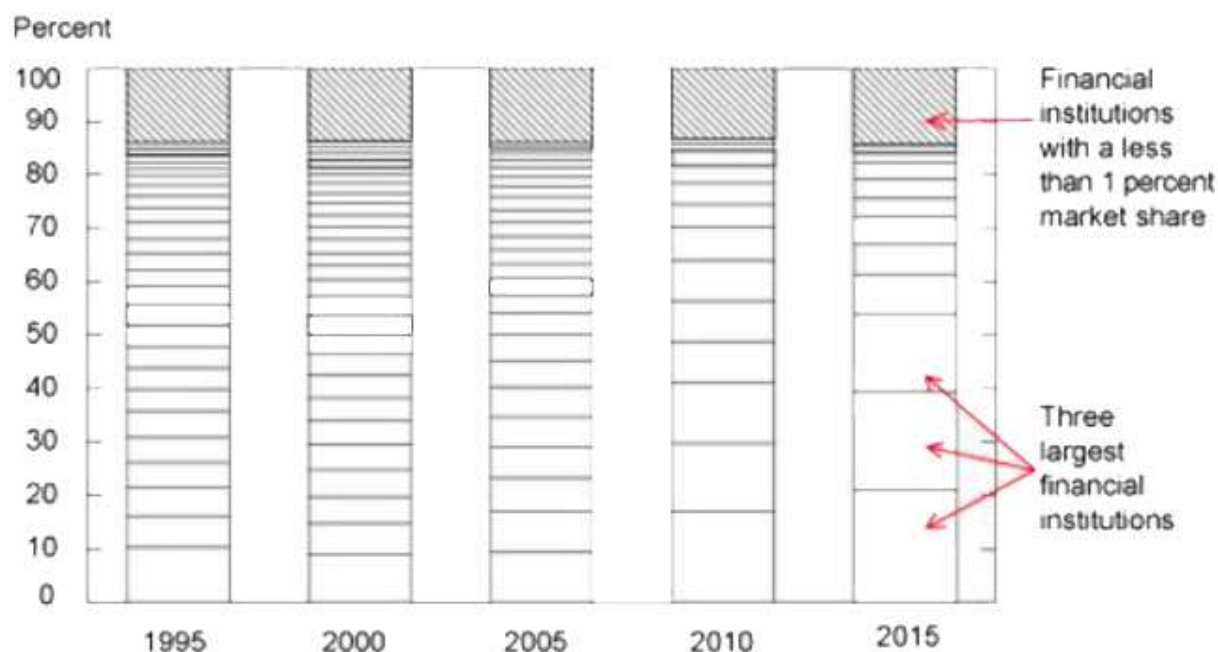
Abstract: I have thought of the fates of specific banks as perhaps symptomatic of problems in the financial market but not as causal *determinants* of fluctuations in aggregate investment and other real economic activity. However, the high level of bank concentration in much of the OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) means that large amounts of lending are channeled through a small number of institutions that are no longer small even in comparison to the largest economies. Consequently, problems in a few large institutions could potentially have a large impact on aggregate lending and on real output. My study is the first to provide a causal link between bank shocks and firm-level investment rates. The results indicate that 40 percent of aggregate lending and investment volatility over the past two decades can be tied to the idiosyncratic successes and failures of financial institutions.

Keywords: FINANCE, BANKING, RESEARCH, SHOCKS, INVESTMENTS, POLICY.

The notion that financial institutions are large relative to the size of economies is not something that plays a prominent role in traditional economic theory. Macroeconomic textbooks tend to treat economies as composed of representative firms that are infinitesimal in size compared to any given market. As a result, positive and negative idiosyncratic shocks to financial institutions cancel out due to the law of large numbers.

However, this representation stands in stark contrast with the reality of concentration in financial markets. A striking regularity is that a few banks account for a substantial share of an economy's loans. We see this clearly for Japan in the chart below, which graphs each bank's share of total loans to listed companies. In 2015, the three largest institutions – Mitsubishi UFJ Financial Group, Mizuho Financial Group, and Sumitomo Mitsui Financial Group – accounted for 54 percent of total lending. The chart also shows the level of concentration increased dramatically, beginning in 2005. This increase in concentration arose from changes in regulations that allowed the creation of holding companies, enabling a spate of financial institution mergers.

Bank Concentration



While one might think that a highly concentrated financial sector is an oddity of Japanese finance, this high level of concentration is, in fact, the norm in many industrialized countries.

The skewed size distribution of financial institutions raises the question of whether idiosyncratic poor performance of one or more large institutions might cause a credit contraction and drive down investment. This link would not be present if banks were small because the law of large numbers would mean that poor performance of a few institutions would not change aggregate lending very much.

However, if markets are dominated by a few financial institutions, cuts in lending due to some change in financial conditions in just a small number of banks have the potential to substantially affect aggregate lending. Moreover, if firms find it hard to find good substitutes for loans like issuing equity or debt, then it is possible for their investment rates to fall as well.

Estimating the Aggregate Impacts of Idiosyncratic Lending Behavior

The research enables us to understand the role played by granular shocks by developing a new methodology to isolate what is happening in banks relative to what is happening with their borrowers. I do this using a matched bank-firm data set from Nikkei NEEDS Financial QUEST for the period 1995 to 2015, which reports short- and long-term loans by financial institution for all firms listed on any stock exchange.

Because I observe the lending of multiple institutions to the same firm, I am able to separate what part of lending is due to changes in a particular borrower and what part is unique to each bank. For example, if two banks lent to the same set of borrowers and one bank expanded lending to each borrower while another contracted it, we could be fairly certain that the first bank experienced a positive idiosyncratic lending shock relative to the second one. Similarly, if, in a given industry, one firm increases borrowing more from a given bank than another firm,

it is likely that the first firm experienced a positive credit shock. While the econometrics is more involved and takes into account the fact that not every bank lends to every firm, these examples provide the basic intuition for how I separately identify each bank's shocks.

Importantly, I can document that credit shocks of individual financial institutions are large and not possible to predict based on the performance of their borrowers or the macroeconomy. For instance, it is very hard to forecast which institutions will do well in a crisis and which will do poorly. Thus, one cannot simply understand what is happening in a financial crisis by staring at macro aggregates. Moreover, estimated bank credit- supply shocks make sense. I show they are strongly correlated with capital injections, risk-based capital ratios, and market-to-book values. This result establishes that my econometric methodology picks up the factors I think are important in generating bank shocks.

My estimation of the bank shocks enables us to establish a direct relationship between bank loan-supply changes and the investment rates of firms. This link is the critical one between financial sector and the real sector because a major reason why firms borrow is to invest. Since I am able to estimate separate firm credit-demand and loan- supply shocks, I am able to show that bank shocks have a large impact on firms' investment if firms borrow heavily from banks. My result implies that listed companies that use lending to finance more than 14 percent of their assets cannot easily substitute away from the lending of a financial institution facing credit constraints.

A key part of the analysis is that I am able to capture the impact of these shocks across financial institutions to provide a decomposition of aggregate lending in Japan. In particular, I am able to decompose aggregate lending into four components: common macro shocks, industry shocks, firm credit-demand shocks, and bank loan-supply shocks.

My results suggest that loan-supply shocks play an extremely important role in understanding movements in aggregate lending and investment. While macro-, industry-, and firm-credit shocks explain 39 percent of variation in aggregate lending and 24 percent of the variation in aggregate investment, controlling for idiosyncratic bank shocks enables us to explain 79 percent of lending and 64 percent of investment, respectively. In other words, 40 percent of aggregate lending and investment is due to the idiosyncratic ups and downs of large financial institutions.

Conclusion

My implication of the study is that policymakers without detailed information on the major financial institutions are likely to have a difficult time understanding the causes of lending and investment fluctuations. A large portion of Japan's aggregate economic fluctuations can be traced to the country's banking problems. While many researchers have focused on the implications of banks being "too big to fail," I show that even if large banks do not fail, granular bank shocks can have substantial impacts on aggregate investment. For example, reductions in bank capital at large financial institutions can cause investment

declines by firms that would like to borrow, while recapitalization of the right institutions can stimulate investment. In sum, this study shows that what happens to large financial institutions is important for understanding aggregate investment behavior.

Literature:

1. Braun, Matías, and Borja Larrain. 2011. "Finance and the Business Cycle" *The Journal of Finance*: 1097–1128
2. Buch, Claudia M., and Katja Neugebauer. 2013. "Bank specific shocks and the real economy." *Journal of Banking & Finance*: 2179–2187.
3. Hoshi, Takeo, Anil Kashyap, and David Scharfstein. 2003. "Corporate Structure, Liquidity, and Investment: Evidence from Japanese Industrial Groups." *The Quarterly Journal of Economics*: 33–60.

Vesna S. Vuković

Student of Master studies

University Business Academy Novi Sad Serbia

TELEVISION AND CHILDREN IN CONTEMPORARY SOCIETY – NEGATIVE AND POSITIVE INFLUENCES

Abstract: This paper discusses the influence of television on children, as an electronic mass media that has a significant impact on modern society. Television can inform, educate, entertain, but also negatively influence the child. The manner in which television influences the child development is directly dependent on the broadcast television content, more accurately, on those who create that content.

Keywords: television, children, influences, child rights, politics, contemporary society

Introduction

Television is a traditional mass medium of communication, which, despite the enormous power of new media, dominates the media sphere. Children around the world grow up with television programs. Television, as an important driver of socialization, becomes a friend, a nanny and a teacher – all in one. The electronic medium can inform, educate, entertain, but also negatively influence the child, which depends on the broadcast television content, more precisely, on television workers who create that content. Journalists, editors, screenwriters, producers, with their creativity, knowledge, respect of the provisions of legal documents in the field of media, professional codes, ethical and responsible actions can contribute to creating a healthy media environment, from which the entire community will benefit. The topic of this paper is the potential influence of the broadcast television content on the behavior of children who watch it. Certain television programs can be useful for the child, while some others can be extremely destructive to children's health. Children prefer spending their time in front of the TV set to doing anything else, and this is why television is the central medium in their lives. Due to this fact, the concern about what children watch on TV is justified. Children around the world watch the same popular television

programs (cartoons of American and Japanese productions, Disney and Hollywood movies, telenovelas, British Teletubbies), sing tunes from MTV, watch the matches of Spanish and English soccer clubs and drink beverages that are advertised all over the world. This means that they live in the same global culture, and precisely because of this, the issue of television and children is an issue of a global character. [10]

Negative and positive influences of television on children

Television is a medium that is, at the same time, the easiest to use, the most accessible and the most attractive for the child. The explanation for this is simple: television is the medium to which the child will pay attention first, because, unlike the press, it is easily accessible and, above all, visible (it occupies the central place in a room, usually in the living room, where families spend most of their time); it is attractive to youngsters, because, unlike radio and the press, it is a three-dimensional medium that is rich in vibrant colors, tunes, text, images; it is easy to use and understand, thus the children of younger ages who cannot read can use it to be informed – which is not the case with the press and the Internet.

However, the element that has the most influence on the use of television is family. Television is an important factor in children's lives thanks to its central place in the daily routine of a family. The child follows the family model of watching television, which is primarily determined by the parents or family members with whom the child lives. The child adopts different habits when watching television from his/her parents, brothers and sisters. If the parents watch daily a certain telenovela, an author show, or the matches of the national team, the child will most likely watch them, as well. The parents monitor and limit the length of watching TV, but also mediate between children and the television content through a conversation, explanation, evaluation, emotion induction. The habits of children while watching TV are not necessarily the result of their own choice, but rather complex family habits [4]. Watching TV with children is a preferred activity. Doing so, the parents can help their children understand television and its content. UNICEF research shows that children watch television more in the families in which both parents work, but also that the introduction of cable television strengthened the trend of watching TV individually. Also, in the families that have more than one television set, especially when a TV set is in the children's room, watching TV individually is frequent. As children get older, their need to be independent is greater, and then experimenting with harmful television material starts [6].

The largest number of children watches television in the early afternoon, in the evening and in the weekend morning. These are time intervals when children are not in school and when they are free from school activities, although most televisions (of a collage type) broadcast children's shows on purpose during these time intervals. As children are growing and maturing, their tastes, and their relationship with television, is significantly changing. A particular program is not appealing to both younger children and teenagers. In order for a certain television program to attract children, its content and form are equally important. In recent

decades, making of television content that is specifically designed for babies has become popular. One of the most popular projects of the 20th century dedicated to babies and young children was certainly Teletubbies, created in 1997. Teletubbies, which were a product of BBC productions, were broadcast in more than 60 countries. In the 21st century, the fame of Teletubbies was taken over by the British cartoon series Peppa Pig. Preschool children (5, 6 years old) are interested in more complex stories. They usually watch certain cartoon series; for example: Tom and Jerry, Teenage Mutant Ninja Turtles, cartoon series of the Japanese production (Pokémon and Digimon), Disney movies, soap operas from Latin America, Turkey, India. It is not rare that children of this age cannot read, so often when the show is not dubbed in their native language, they ask someone older to read the subtitles to them. It is generally the case when a show is extremely attractive to them, or when all the family members are often focused on a specific show, so the child is being led by them. In elementary school, most children frequently watch shows for adults. In those years, children already start to pay more attention to the content rather than the form. Once they start going to school, they have a wish to be included in the society as soon as possible and be closer to adults. In high school, children experiment with a wide range of television shows, where extremely aggressive and pornographic ones prevail. This is a period when they also frequently watch the television content of the informative type, most frequently the news, and with the help of the information broadcast on television, they prepare themselves to become politically active citizens of their society.

Thus, it can be concluded that the interest in television begins at birth and increases during the preschool period and the first years of elementary school. Children watch television the most in the early grades of elementary school, which is understandable, because before that, they have not been able to fully understand the mass medium such as television. Then they completely master the language and learn many values, so television serves as a perfect complement in the acquisition of knowledge and experience. From puberty, the level of television watching declines, due to alternative activities, such as foreign language courses, sports, going out [6].

It is characteristic that boys outgrow calmer television contents sooner than girls. They start to be attracted to adult movies, action, aggressive scenes, sports, shows in which male heroes dominate (Teenage Mutant Ninja Turtles, Power Rangers). The male characters in these shows are portrayed as active, strong, powerful, ambitious, competitive, fearless, which occupies and holds the attention of boys. Girls rather choose to watch the shows in which interpersonal relationships, friendships, love and tolerance are predominant. They love watching feature-length cartoons, where the female characters are portrayed as beautiful, attractive, emotional and sexy (Sleeping Beauty, Beauty and the Beast, The Little Mermaid). TV experts prefer making and buying the shows designed for boys to those for girls. They believe that girls would rather watch the shows designed for boys, than vice versa; e.g. girls often watch series like Teenage Mutant Ninja Turtles and Power Rangers [3].

If the mass media indeed influence the behavior, then children are the most vulnerable to them. According to the American Academy of Pediatrics (AAP), children are heavily influenced by the media, via which they learn through observation, impersonation and adoption of behavioral patterns. Researchers, such as Himmelweit, believe that the influence of television on children depends on the number of shows, time dedicated to watching them, and the content of shows – who, in this way, takes into account only objective factors. On the other hand, researchers such as Schramm, take the opposite view. Schramm believes that the influence of television on the child depends on the child's individual characteristics (age, maturity, interests, abilities) – taking into account only subjective factors. Both viewpoints are correct, but incomplete and exclusive, because the influences of television on children depend on both objective and subjective factors [5, 5].

The influence of television may be short-term or long-term, strong or less strong, direct or indirect, positive and negative. Short-term are those influences that are manifested when the child is watching a show or immediately after the child finishes watching it (e.g. under the influence of violent scenes, a child picks a fight with another child), and long term are those that children accumulate during their maturing, and they behave like that later in life (e.g. a child grows to be an aggressive individual). Powerful are also those influences, when television adds additional and affirmative information to already acquired knowledge (a child watches violence on TV and experiences violence in his/her family); less powerful influences arise when TV information is opposite to the information that the child has previously received (e.g. a child who grows up in a normal environment); direct influences are when the child impersonates an act seen on TV (e.g. a magician performs a trick with a glass and a sponge, and a child does the same), and indirect influences are when, under the influence of broadcast scenes, the child changes some of his/her habits (after seeing slim actresses on TV, the girl changes her diet); positive influences are when the child adopts prosocial behavior, and negative influences are when the child behaves contrary to the community value system. Children are becoming increasingly emotionally dependent on television, one could say, asocial, because often, due to television material, their socializing with other children and studying suffer. Since the influence of television content exists, it is essential that television workers make an effort to make it as prosocial as possible. Socialization is one of the most important processes in a person's life, and it implies preparation of the individual for life in a social community. Television, as the most influential medium of mass communication, is one of the main drivers of child socialization. If we add the fact that children memorize visual information better than audio information, we realize that its power, as a driver, is enormous. As a model for identification, impersonation and idealization, children take what they see on TV (e.g. younger children see the actor and the character he portrays in the movie as one and the same person). They choose the characters with whom they have some similarities: gender, ethnicity, hair color; but also the characters who are portrayed as brave,

smart, ambitious, good-natured, resilient and beautiful [6].

Certainly the most useful possibilities of television, when it comes to children, are the possibilities of teaching and encouraging creativity. Also, television informs children, provides them entertainment, allows them to escape from constraints, helps them solve problems, and emotionally relaxes them. Watching high quality TV programs is very useful to children who do not have an opportunity to attend a foreign language course, take a class in playing an instrument, or to actively, i.e. professionally, play sports in their spare time. While sitting in front of the TV screen, the child receives a large amount of information, based on which, he/she finds out how to learn, play sports, have fun, dress for school, talk to people. Commercial television has gotten in the way of television as a teacher. However, all over the world, there are positive examples of television contents from which children can learn. Most of these contents are referred to as educational contents.

The first educational television programs emerged during the 1960s. They were characterized by the existence of an announcer, who, with the help of simple learning tools (blackboard, chalk, still images) spoke directly to the camera to the target audience, students. At that time, television, as an inexpensive, democratic and interesting medium, was ideal for transferring knowledge and skills. Nowadays, commercial programs are dominant compared to educational. Combining education and entertainment, edutainment is obtained, which is also interesting and instructive. Broadcasting educational programs that seek to contribute to, among other things, the preservation of multiculturalism and local specificities, is in a serious struggle for survival in the world of globalization and commercialization of television. The potential of educational television is great, but its future remains uncertain [6].

Cartoon series often show violence, and some even include images of bloody scenes. The problem with the cartoon series is the prohibition of censorship, because they are not subject to regulation like the rest of the TV program, and broadcasters have complete freedom during their broadcasting. Cartoon series mainly place violence in funny situations, and the scenes of fighting, explosions and suffering are the basis for the structure of a serial concept. The children's program should eliminate violence and brutality. An hour of a cartoon contains three times as more violence than a feature film for adults of the same length [2, 87-90]. Programs containing violence give children many ideas for certain violent acts. Children love taking the winner's side, even when their acts are evaluated as negative. In the children's TV content, violence is neither criticizes, nor examined. Rather, bad guys often receive positive reinforcement (reward, praise), as opposed to punishment. In this way, a legitimization of such behaviors as normal and socially acceptable is made. Television, as a widespread, watched, and an interesting medium of mass communication, is an ideal tool for promotion. The commercial television's main source of revenue is advertising. Advertising, movie and television industries see children as a very significant audience and focus on the youth market. Children are turned into one of the most

important consumer groups.

Conclusion

The analysis of the studied problem indicates that there is an essential difference between the programs broadcast by national televisions and the programs broadcast by commercial televisions. The fact that not even a single Serbian commercial television with national coverage broadcasts children's shows is worrisome, because it is clear that they do not invest enough in the youngest viewers. On the other hand, the Public Service mostly broadcasts re-runs, even multiple re-runs, of shows that are even up to 30 years old (*Poletarac*, *Zooteka*, *Na slovo na slovo*). Specialized children's programs on Serbian TV stations are an endangered species. The race for rating and profit is abolishing the quality program for children, which is expensive for the television production, and unattractive for its sponsors. Overall television offer in Serbia is poor, because the children's program is mostly made up of cartoons and animated series of foreign productions. While their parents grew up with Minja Subota (*Muzicki tobogan*), Rasa Popov and Ljubivoje Rsumovic (*Sesir bez dna*, *Fazoni i fore*) and Branko Milicevic Kockica, today's children grow up with eastern monsters and robots. A quick way of life and globalization have changed many traditional family relationships, including the relationship between children and parents. Due to the great economic crisis, and the aim to provide the basic material life conditions, children are, more than ever, left to themselves, which leaves plenty of space for unlimited use of the mass media. If the child has decided to spend time watching television, it is necessary to provide him/her with an adequate, high-quality television offer. The television program that meets the requirements of the children, on the one hand, and the criteria of their parents, teachers, educators, social workers, on the other hand, is both the fun and educational program. The program described in this way is edutainment. It is desirable that such a program is broadcast in various television forms – genres (series, movies, shows), because in order to adopt prosocial behavior, via television, both the form and content are important. While children are sitting in front of the TV set, they should be informed, educated and amused. Information and education, only in combination with the entertainment function of television, can occupy the child's attention. When children have a wide range of quality TV program, which is specially designed for them, they will have a smaller need to watch the program for adults. In this way, the number of views of violent and sexual scenes, which may harm the health of minors, would be quite reduced. However, contemporary television intended for children must not sacrifice the ethical standards for the sake of popularity and commercial interest. An obligation of actors in the public sphere, including television, is to spiritually and materially invest in children, because in this way, they invest in the future of society.

References

1. Aidman A. Advertising in Schools. Illinois, 1995.
2. Brown R. Children and Television (Televizija i deca). Belgrade, 1977.
3. Buckingham D. Children talking television. London, 1993.

4. Gonnet J. Education and Media. Belgrade, 1998.
5. Đorđević J. Mogućnosti tv u vaspitanju i obrazovanju. Belgrade, 1975.
6. Lemiš D. Deca i televizija: globalna perspektiva. Belgrade, 2008.
7. Mijatović B. Međuljudsko ponašanje u tv programu za decu. Belgrade, 1990.
8. Deca u medijskom ogledalu. UNICEF. Belgrade, 2011.
9. Media Violence. American academy of pediatrics, 2001.

Абакаров А.М.

*студент четвертого курса
РАНХиГС при Президенте РФ*

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Нарастание конкуренции между странами в современном мире напрямую связано с борьбой за ресурсы, природные и человеческие. Первенство в постиндустриальном мире обеспечат себе те страны, которые пойдут по пути **интенсивного** использования и первого, и второго ресурса, которые пойдут по пути инновационного развития, используя знания, навыки, способности человека, новые формы социального взаимодействия. Главная проблема национальной безопасности, на наш взгляд, состоит в том, что в нашей стране природные ресурсы используются **экстенсивно**, а трудовые ресурсы в целом по стране сокращаются и утрачивают то качество, которое было достигнуто в предшествующие десятилетия.

Именно образование должно обеспечивать развитие человеческого капитала, именно образовательная политика лежит в основе инновационной политики. А инновационная политика является основой экономической и национальной безопасности в целом.

Кроме того, считаем важным напомнить, что Россия решает одновременно две цивилизационные задачи, пытается выйти на путь постиндустриального развития и совершить «доиндустриализацию по - капиталистически», то есть в рамках рыночной экономики.

Однако на этом сложности не заканчиваются, поскольку и первая, и вторая задачи стоят перед многонациональной и многоконфессиональной страной, обеспечение единства которой является третьей цивилизационной задачей.

Следует отметить, что только с помощью образовательной инновационной политики можно решать все три задачи одновременно, и для этого есть не использованные возможности.

Хотелось бы показать это на примере Республики Дагестан. Республика Дагестан является одним из самых быстро растущих регионов нашей страны. Буквально за последние 10 лет численность населения республики увеличилась почти на 300 тыс. человек. И этот фактор является существенным преимуществом перед другими регионами нашей страны. Республика Дагестан – один из трех регионов России, где сохранилась

благоприятная демографическая ситуация – имеется положительный естественный прирост населения и положительная динамика численности населения.

При этом республика трудоизбыточна, а проблема трудоизбыточности, как известно, это сочетание значительного количества экономически активного населения и острой нехватки рабочих мест.

Согласно данным Территориального органа статистики по Республике Дагестан, безработица в этом году снизилась и составляет 13%, что является, по сути, существенным отклонением от нормы (6-7%). Еще острее проблема занятости стоит перед молодым населением. Именно молодежь остро чувствует социальную несправедливость и экономическую нестабильность, теряет всякий интерес к получению профессионального образования, поскольку оно не может обеспечить ни экономической устойчивости, ни социальной стабильности. Самые активные уезжают из республики, что приводит к стагнации и даже регрессу в некоторых сферах жизни. Большая часть экономики уходит «в тень». В структуре денежных доходов населения официальная зарплата, доходы от предпринимательской деятельности, социальные выплаты, иными словами легальные доходы, составляют всего 45 процентов, остальная часть относится к «прочим», нелегальным доходам (неформальная зарплата, доходы от незаконной деятельности). Во всех остальных регионах страны ситуация противоположная. Максимум 20-25 процентов – это «прочие» доходы, все остальное имеет легальное происхождение.

Все это свидетельствует о возможности существенного увеличения собственных доходов, снижения дотационности за счет качественного улучшения налогового администрирования, работы контролирующих и правоохранительных органов. Радует, что руководство Республики стало уделять проблемам инновационного развития региона большое внимание и подходить к данной проблематике с должным пониманием. В целях создания условий для развития инновационной деятельности, внедрения в производство научно-технических разработок принят ряд нормативных правовых актов, в том числе Закон Республики Дагестан: «Стратегия социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 года». Несмотря на появившиеся положительные моменты, Республика Дагестан на сегодняшний день является дотационным и неинновационным регионом.

Таким образом, проблема развития человеческого капитала в Дагестане имеет две стороны: трудоизбыточность и низкая квалификация экономически активного населения.

Низкая квалификация и отсутствие мотивации к увеличению образовательно-культурного капитала у молодежи – это препятствие для постиндустриального развития. Безработица и порождаемые ею бедность, социальная необустроенность и экстремизм являются существенным препятствием для «доиндустриализации», то есть для создания новой структуры экономики, укрепления механизмов цивилизованного рынка. По

нашему мнению, инновационная образовательная политика может превратить минусы в плюсы, принимая во внимание трудонедостаточность большинства российских регионов. Дагестан может стать поставщиком квалифицированных трудовых ресурсов в стране при заданных целях образовательной политики.

Инновационная образовательная политика должна проводиться в несколько этапов, постепенно охватывая все цели, стоящие перед страной.

На первом этапе реформы по преимущественному развитию среднеспециального образования должны проводиться в регионах с возрастающим количеством населения. Республика Дагестан должна стать поставщиком квалифицированных кадров. Для выполнения задач доиндустриализации это, прежде всего, такие отрасли, как: жилищное, дорожное и железнодорожное строительство. Для решения задач постиндустриального развития общества в Республике Дагестан необходимо подготовить кадры предоставляющие: медицинские и образовательные услуги для малых городов и сельской местности, рекреационные (спортивно-оздоровительные и санаторно-курортные) и туристские услуги. Затраты на образование специалистов среднего звена в этих отраслях возможно покрывать за счет средств трудонедостаточных регионов на основе заключения с ними хозяйственных договоров т.е. трудонедостаточные регионы финансируют определенное направления обучения за счет своих средств, а выпускники (в определенном количестве) переезжают работать в данный регион. А также можно заключать договоры с нуждающимися в квалифицированных кадрах компаниями, организациями и учреждениями.

Опираясь на экономические законы, мы готовы предположить, что освобождение от трудоизбыточности должно изменить структуру рынка труда Дагестана и обеспечить переход от преимущественно ручного, неквалифицированного труда к механизации и более высокой квалификации работников. А рост доходов населения, полученных вне Дагестана, должен привести, по нашему мнению, к инвестиционной активности в республике, снизить долю теневой экономики, повысить спрос населения на более качественные товары и услуги, в том числе на качественное образование.

Второй этап реформы образования может быть связан с укреплением высшего профессионального образования в Республике и его ориентированностью на высокотехнологичные и наукоемкие отрасли экономики. Реализация этих направлений приведет:

Во-первых, к появлению новых потребностей, нового рынка труда в Республике;

Во-вторых, республика может стать поставщиком не только технического персонала, но и высококвалифицированных кадров в России, особенно в трудонедостаточных, но с точки зрения экономической стратегии России, очень важных регионах;

В-третьих, к повышению общего уровня культуры и образованности в Республике;

В-четвертых, к становлению нового элитного класса в обществе - класса «интеллектуалов»;

В-пятых, к повышению инвестиционной, социальной привлекательности самого региона;

В-шестых, к снижению социально-экономической напряженности, а затем и ликвидации причин, генерирующих экстремизм и сепаратизм;

На вопрос, существуют ли условия для реализации инновационной образовательной политики в Республике, можно ответить следующее:

Республика Дагестан обладает определенным инновационным потенциалом. В республике функционирует Дагестанский научный центр РАН с 11 академическими институтами и 5 государственных вузов, которые имеют соответствующий потенциал в разработке современных технологий.

Кроме того, при Правительстве РД функционирует научно-технический Совет, на базе Дагестанского технического университета образован технопарк, функционируют бизнес-центры и многое другое. Вместе с тем в Дагестане не сформированы системообразующие инновационные структуры – кластеры и венчурные фонды.

В последние годы в Республике Дагестан проводится определенная работа по активизации инновационной деятельности. Инновационными и научными разработками занимается 31 организация. В том числе все вышеперечисленные мною.

В Республике Дагестан наиболее актуальными проблемами в сфере образования являются:

- отсутствие всякого интереса у молодежи в получении образования;
- недостаточные условия для получения обучающимися качественного образования современного уровня;
- ограниченность материально-технических ресурсов (недостаточное технологическое, учебно-методическое обеспечение, высокий износ основных фондов) образовательных учреждений, ветхость зданий;
- ограниченный доступ образовательных учреждений к современным информационным системам, необходимость создания и развития ресурсных центров по обеспечению информатизации системы образования в Республике Дагестан;
- повышение уровня профессиональной подготовки рабочих кадров и специалистов;
- обеспечения индивидуализации обучения с учетом интересов, потребностей и возможностей обучающихся, в том числе с использованием профильного и модульного обучения.

Поэтому мы предлагаем следующую систему мер по оптимизации инновационной образовательной политики в регионе:

- реформирование законодательной базы с переводом ее в «инновационное русло»;
- привлечение к финансированию образования и поддержке науки частных инвестиций и вложений венчурных компаний.

Поскольку всякий прогресс во всех сферах деятельности невозможен без существенных вложений капитала в образование, важнейшим источником финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности должен стать венчурный капитал.

- привлечение молодых специалистов, выпускников своих учебных заведений, людей занимающихся, непосредственно, практической деятельностью в образовательный процесс (благодаря хорошему стимулированию);

- повышение качества предоставляемого образования;

- построение образовательного процесса на принципах фундаментализации образования;

Качественное образование должно стать доступным каждому человеку не зависимо от его пола, национальной принадлежности, социального статуса и положения в обществе;

Кроме того, необходимо обеспечить качественное непрерывное образование, стимулировать образование, поддерживать талантливую молодежь, молодым ученым, выдавать гранты за научные исследования, студентам предоставлять образовательные кредиты;

- создание «Университетских округов», реорганизация вузов, превращение неэффективных вузов в средние профессиональные учреждения, в места проведения исследований, опытов;

Университетские округа объединяют однотипные вузы, гимназии, колледжи, школы, что в свою очередь позволяет сократить дублирование вузов, специальностей, образовательных программ, также объединить все финансовые, интеллектуальные, материальные возможности в едином центре, повышает качество до вузовской, вузовской и послевузовской подготовки.

- создание внутреннего и внешнего контроля, повышение ответственности вузов за качество предоставляемого образования, а самое главное, обеспечение прозрачности (открытости) высшего образования населению, что, в свою очередь, должно привести к искоренению такого гнусного явления как коррупция;

- активное сотрудничество региональных вузов с Федеральными вузами (обмен опытом, студентами, профессурой, средствами, создание совместных научных объединений);

- оснащение всех учебных заведений (школьных, средних, среднеспециальных, высших) современными инновационными технологиями, информационными ресурсами общего доступа;

- необходимо установить тесные связи с производительным сектором, с реальным сектором экономики;

- а самое главное, необходимо повысить привлекательность самого образования и повысить статус образованного человека.

Использованные источники:

1. Бондаренко О. В. Социальные изменения в сфере труда и трудовой

- мотивации в современной России: монография / О. В. Бондаренко, Д. И. Ткачев; Федеральное агентство по образованию, Южно-Российский гос. технический ун-т (Новочеркасский политехнический ин-т). – Новочеркасск: ЮРГТУ, 2007. – 154 с.
2. Горшков М.К., Ключарев Г.А. Непрерывное образование в контексте с модернизации. – М.: ИС РАН, ФГНУ ЦСИ, 2011. – 232 с.
 3. Данилова М. Э. Модели инновационного обучения: инновация – модернизация и инновация – трансформация в образовательном процессе: монография / М. Э. Данилова, Е. А. Шумова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Пятигорский гос. лингвистический ун-т". – Пятигорск: Пятигорский гос. лингвистический ун-т, 2010. – 102 с.
 4. Иванов И. В. Инновационное развитие России: возможности и перспективы / И. В. Иванов, В. В. Баранов. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 351 с.
 5. Модернизация России как условие ее успешного развития в XXI веке / А. Н. Аринин и др. / Отв. ред. А. Н. Аринин. – М.: РОССПЭН, 2010. – 317 с.
 6. Образование и жизненные траектории молодежи: 1998-2008 годы / Под ред. Константиновского Д.Л. – М.: ЦСПиМ, 2011. – 296 с.
 7. Аванесова Г. А., Астафьева О. Н. Социокультурное развитие российских регионов: механизмы самоорганизации и региональная политика: монография / Г. А. Аванесова, О. Н. Астафьева; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Изд-во РАГС, 2004: ОП ИЦ РАГС – 418 с.
 8. Беляева Л. А. Образование в России и модернизация экономики (По результатам Европейского социального исследования) / Л. А. Беляева // Социологические исследования. – 2011. – № 12. – С. 13-24.
 9. Болонский процесс и качество образования. Опыт вузов: учебно-методическое пособие / Нижегородский государственный ун-т им. Н.И. Лобачевского / Сост.: А.В. Петров и др. – 122 с. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2005.
 10. Журавлев П. В., Одегов Ю. П., Волгин Н. А. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран. – М.: Экзамен, 2002. – 448 с.
 11. Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: сборник статей по материалам Четвертой международной научной конференции / Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экономический фак. / Под ред. В. П. Колесова и Л. А. Тутова. – М.: ТЕИС, 2011. – 806 с.
 12. Институт экономических проблем переходного периода. Научные труды № 38Р. Инвестиционная привлекательность регионов: причины различий и экономическая политика государства: Сб. ст. / Под ред. В.А. Мау, О.В. Кузнецовой. – М.: Ин-т экономики переход. периода, 2002. – 196 с.
 13. Кузык Б. Н. Инновационное развитие России: сценарный подход, 16-17 декабря 2008 г.: научный доклад: научная сессия РАН / Б. Н. Кузык;

Российская акад. наук. – М.: Ин-т экономических стратегий, 2009. – 31 с.

14. Куракин А. Л. Образование в России: тенденции и проблемы: аналитический обзор / А. Л. Куракин; РАН, Ин-т научной информации по общественным наукам. – М.: ИНИОН РАН, 2009. – 56 с.

Аблизина Н.Н.
старший преподаватель
Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Набережночелнинский филиал
Россия, г. Набережные Челны

ОЦЕНКА ОБЪЕМОВ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖКХ

Среди важнейших направлений социально-экономических преобразований выделяется реформирование и развитие жилищной сферы, создающей необходимые условия для жизнедеятельности человека. Несмотря на всю важность данных расходов, их доля в расходах федерального бюджета невелика, что отражено на рис. 1.

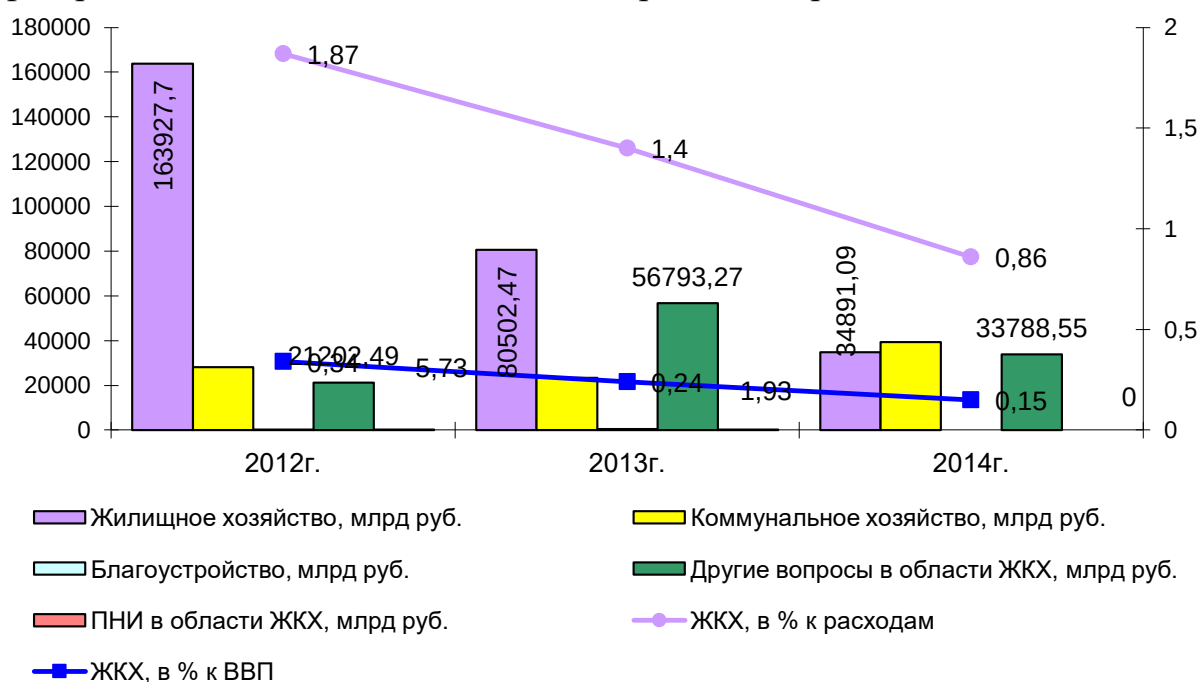


Рис.1. Расходы федерального бюджета на ЖКХ за 2012-2014гг. [8]

Характерной тенденцией последних трех лет является снижение доли расходов на ЖКХ, как в расходах федерального бюджета, так и в показателях ВВП. Сокращение бюджетных расходов на ЖКХ в федеральном бюджете связано в основном с завершением нескольких федеральных программ и переводом этих расходов по большей части в региональные бюджеты.

Причиной сокращения общей суммы расходов является практически каждый подраздел расходов на ЖКХ. Исключением в 2013 году стали расходы на благоустройство и другие вопросы в области ЖКХ. В 2014 году положительный прирост сформировался только в части финансирования коммунального хозяйства. Преобладающими в структуре расходов являются

расходы на жилищное хозяйство с тенденцией снижения удельного веса и абсолютных значений. В 2014 году из средств федерального бюджета не финансируются расходы на благоустройство и прикладные научные исследования. К концу 2014 года происходит выравнивание финансирования по трем основным подразделам.

Большая часть нагрузки по государственной поддержке ЖКХ перенесена на региональные и местные бюджеты. Распределение расходов бюджета Республики Татарстан и города Набережные Челны на 2012-2014 годы по разделу «ЖКХ» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Расходы бюджета Республики Татарстан и города Набережные Челны по разделу ЖКХ в 2012-2014гг. [7]

раздел	Ед. измер.	2012г.		2013г.		2014г.	
		РТ	Наб. Челны	РТ	Наб. Челны	РТ	Наб. Челны
Итого по разделу ЖКХ	млн. руб.	6199,97	1362,82	6882,81	1464,91	6306,18	1042,26
	в % к итогу	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Жилищное хозяйство	млн. руб.	4496,30	678,26	4407,26	606,92	2719,88	267,77
	в % к итогу	72,52	49,77	64,03	41,43	43,13	25,69
Коммунальное хозяйство	млн. руб.	1295,64	32,78	1621,79	11,10	2017,43	5,26
	в % к итогу	20,90	2,41	23,56	0,76	31,99	0,50
Благоустройство	млн. руб.	291,43	647,79	746,93	843,64	1452,87	765,84
	в % к итогу	4,70	47,53	10,85	57,59	23,04	73,48
Другие вопросы в области ЖКХ	млн. руб.	116,60	3,99	106,82	3,32	116,00	3,40
	в % к итогу	1,88	0,29	1,55	0,23	1,84	0,33

Таблица 1 дает представление о преобладании и положительной динамике прироста по расходам на коммунальное хозяйство в бюджете РТ и благоустройство в представленных бюджетах. Часть этих расходов связана с подготовкой г. Казани к Универсиаде и Чемпионату по водным видам спорта. В 2014 году произошло почти двукратное снижение расходов на жилищное хозяйство. Изменение структуры расходов по подразделу в бюджете города в основном зависит от динамики финансирования жилищного хозяйства и благоустройства. С 2013 года расходы на благоустройство становятся преобладающими в разделе.

Организация жилищно-коммунального хозяйства в условиях бюджетного дефицита, значительного износа жилищного фонда и систем жизнеобеспечения, возможна только при комплексном подходе к формированию финансирования отрасли. С 2002 года на территории России реализуется ряд программ, направленных на модернизацию ЖКХ. Среди них ФЦП «Жилище». С 2013 года государственная поддержка ЖКХ осуществляется в рамках реализации Государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». (рис. 2) [5]

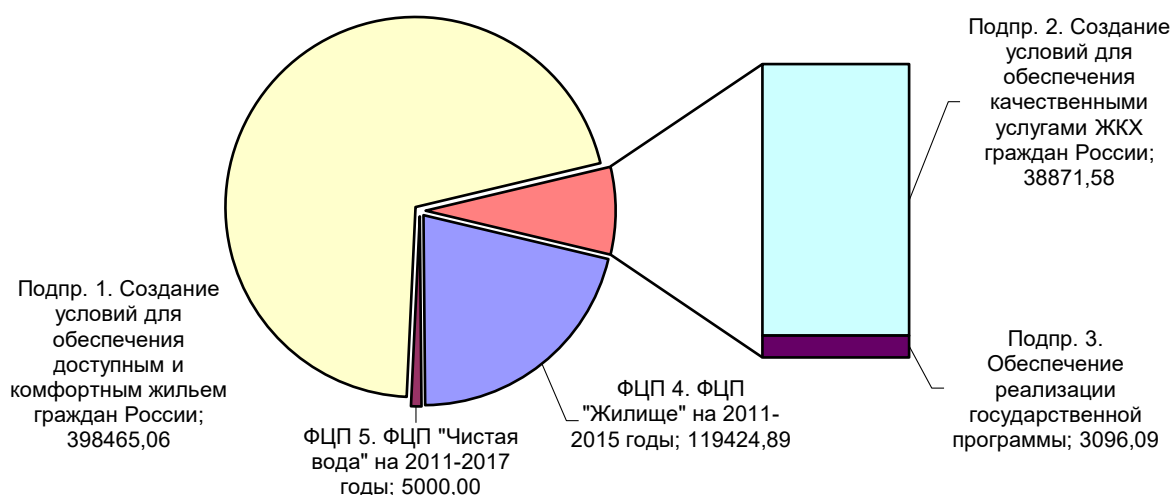


Рис. 2. Объемы бюджетных ассигнований из средств федерального бюджета по Паспорту Госпрограммы, млн руб. [5]

Следует отметить, что по ФЦП «Чистая вода» на 2011-2017 годы» в 2014 году были полностью сокращены объемы финансирования в связи с низкой эффективностью реализации и перераспределением бюджетных ассигнований на реализацию отдельных мероприятий ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы. Объемы кассового исполнения ФЦП «Жилище» по данным Федерального Казначейства представлены в таблице 2.

Таблица 2
Динамика кассового исполнения ФЦП «Жилище» по данным Федерального Казначейства [4]

Профинансиро- вано по направлению	2011	2012		2013		2014	
	Сумма, млн. руб.	Сумма, млн. руб.	Темп прирост а, %	Сумма, млн. руб.	Темп прирост а, %	Сумма, млн. руб.	Темп прирост а, %
Капитальные вложения	2357,18	4875,40	106,83	4346,80	-10,84	3803,20	-12,51
НИОКР	41,67	5,73	-86,25	1,93	-66,32	0,00	-100,00
Прочие нужды	48107,2 7	49462,4 3	2,82	38129,5 7	-22,91	36716,7 0	-3,71
Всего из федерального бюджета	50506,1 2	54343,5 6	7,60	42478,3 1	-21,83	40519,9 0	-4,61

Первые несколько лет реализации данной программы капитальные вложения и расходы на НИОКР увеличивались, в последующие годы произошло снижение прироста и абсолютных сумм финансирования. Другими словами приоритетная программа, призванная улучшать обеспеченность жильем, улучшать качество услуг не избежала сокращений. В условиях внешнеполитических шоков снижение доходов федерального бюджета привело к сокращению финансирования расходов.

В Паспорте программы прописываются индикаторы, по достижении

которых определяется эффективность финансирования. Несмотря на все ощутимые изменения и достижения в области жилищного и коммунального хозяйства России наблюдается невыполнение целевых показателей. В разрезе подпрограмм неисполнение показателей связано, как с неадекватным их планированием, так и с неисполнением мероприятий по срокам. Кроме того, в 2014 году произошло сокращение предусмотренных объемов финансирования в связи с изменившейся экономической ситуацией. Так, по заключению Счетной палаты снижение финансирования на мероприятия ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы на общую сумму 8 850,8 млн. рублей, или на 51,2 %, обусловлено перераспределением бюджетных ассигнований в рамках ФЦП в связи с реализацией приоритетных мероприятий программы помощи отдельным категориям заемщиков, оказавшихся в трудной финансовой ситуации.

Наряду с решением непосредственно проблем финансирования необходимо решить комплекс смежных проблем:

1. Совершенствование сферы управления многоквартирными домами. Для большинства собственников жилья характерна пассивная позиция, что приводит к злоупотреблениям со стороны привлекаемых к управлению жилищным фондом организаций и низкому качеству предоставляемых услуг. Для наведения порядка в этой сфере приняты стандарты и правила управления многоквартирными домами, устанавливающие минимально гарантированный уровень сервиса, предоставляемый потребителям управляющей организацией. В части платежей за ЖКУ предлагается введение скидки за авансовые платежи либо бонусная система баллов. В целях предоставления собственникам возможности реализовать свои права и исполнить свои обязанности по управлению жильем предлагается упростить процедуру проведения общих собраний собственников жилья (индивидуально выбрать форму участия в общем собрании).

2. Капитальный ремонт в многоквартирных домах и расселение ветхого и аварийного жилья. Проводимая работа не позволяет существенно сократить объемы площади ветхого и аварийного жилищного фонда, по которому даже фиксируется рост. [6] Для повышения эффективности данной работы целесообразно следующее:

1) с учетом имеющихся финансовых и временных ограничений, целесообразно сделать более гибкой процедуру предоставления регионам средств Фонда ЖКХ;

2) с 2015 года перейти на активное использование жилья некоммерческого и социального найма для переселения, используя для его строительства финансовые ресурсы, запланированные в рамках имеющихся программ переселения из аварийного жилья;

3) повысить контроль над строящимися объектами и подготовкой соответствующей документации по ним, чтобы не допускать роста аварийности вновь возводимых объектов.

3. Привлечение инвестиций в ЖКХ. Среди инвестиций в основной

капитал инвестирование в жилища занимает третье место [6]. Вхождение предпринимательских структур в сферу эксплуатации коммунальных систем стимулирует возникновение конкуренции в сфере предоставления услуг ЖКХ. «Первый опыт функционирования частного бизнеса, который начинает сейчас приходить в сферу ЖКХ показывает, что в первую очередь средства вкладываются не в модернизацию, а в отдельные краткосрочные инвестиционные проекты, связанные с реабилитацией инфраструктуры и текущим ремонтом» [1]. Во многом это объясняется работой частных компаний в сфере ЖКХ в основном на праве аренды, что не способствует долгосрочным капитальным вложениям.

Основной целью организации системы инвестирования в жилищно-коммунальный комплекс является объединение и координация действий предприятий ЖКХ и всех заинтересованных в развитии инвестиционной деятельности в отрасли участников. Это достигается, в частности, путем:

- реализации мер по изменению организационно-правовой формы действующих МУП (преобразование в хозяйственные общества) и правового режима использования объектов коммунальной инфраструктуры в целях последующего предложения потенциальным инвесторам участия в этих обществах;
- эмиссии ценных бумаг с продажей их инвесторам;
- повышения прозрачности бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятий;
- совершенствования тарифной политики;
- аккумуляции средств за счет инвестиционной составляющей тарифов на жилищные и коммунальные услуги (внутренние инвестиции предприятий), целевого бюджетного финансирования (инвестиции собственника).

По нашему мнению, перспективы активизации инвестиционной деятельности в ЖКХ сегодня более реалистичны, чем в предыдущие годы реформ, связано это с повышением интереса потенциальных инвесторов и монопольным положением отрасли.

4. Обеспечение основной части населения жильем и повышение качества жилищных условий.

Это направление крайне важно осуществлять не за счет нового строительства, а путем создания механизмов перераспределения имеющихся жилищных фондов и формирования финансовых инструментов его сохранения. В сложных экономических условиях строительство и возможность приобретения жилья сильно затрудняются. Поэтому необходимо усиление государственного вмешательства в жилищно-коммунальную сферу. Для этого необходимо:

1. реализовать в полной мере фискальную функцию налога на имущество физических лиц с целью перераспределения неиспользуемого жилья между собственниками;
2. подконтрольность арендного жилья и налогообложение доходов

от сдачи имущества в аренду по повышенным ставкам.

Реализация этих мер делает невыгодным «квартирно-арендное предпринимательство» [2. С. 53]. В результате могут снизиться цены на недвижимость из-за роста предложения на рынке жилья. Освободившиеся мощности жилищного строительства можно направить на устранение проблем в коммунальной сфере, ликвидацию ветхого и аварийного жилья.

5. Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры. В настоящее время наиболее распространенными схемами финансирования модернизации, реконструкции и нового строительства коммунальной инфраструктуры являются плата за подключение новых абонентов, собственные источники финансирования предприятий коммунального комплекса и банковские кредиты. Государственная поддержка оказывается путем предоставления бюджетных ассигнований из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в форме субсидий на софинансирование мероприятий по строительству и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры.

Вместе с тем одной из основных причин недофинансирования и низкого уровня инвестиций в сфере ЖКХ является отсутствие долгосрочных дешевых источников финансирования, необходимых для осуществления проектов модернизации без резкого увеличения финансовой нагрузки на потребителей. Для получения кредита обязательно должен быть подтвержден источник возврата кредита. Он подтверждается договорами, по которым заемщик будет получать свои доходы, и расчетами достаточности этих доходов, для того чтобы расплатиться за кредит и проценты. «В ОАО «Сбербанк России», к примеру, возможно предоставление кредита на срок до 7–10 лет при выполнении следующих условий: – положительный баланс предприятия в течение 1,5 лет; – полная гарантия за предоставляемый кредит плюс проценты (принимается бюджетная гарантия, банковская, поручительство и т.п., залог имущества не принимают); – показан источник возврата кредита и процентов; – собственное финансирование составляет не менее 30%; – размещение счетов предприятия в филиале ОАО «Сбербанк России». При соблюдении этих условий возможно получение кредита под 10–12% годовых, с отсрочкой выплаты тела кредита на 1,5–2 года с дальнейшими платежами (ежемесячными, ежеквартальными, ежегодными)» [3. С. 17].

Наиболее сложным при привлечении кредитов в развитие коммунальной инфраструктуры является наличие квалифицированного заемщика и предоставление гарантий. Кроме того, кредитные организации требуют утвержденных схем ресурсоснабжения и программ комплексного развития.

Кроме привлечения бюджетных и частных инвестиций необходима контрольная работа по целому кругу вопросов:

1) в части строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов ЖКХ за счет бюджетных средств:

– проблема – наличие объектов незавершенного строительства, длительное время нефинансируемых;

– решение – проведение инвентаризации незавершенных инвестиционных проектов, программ в сфере ЖКХ, определение их приоритетности с целью снижения их объема;

– проблема – неэффективное использование объектов, построенных (приобретенных) за счет бюджетных средств (очистных сооружений, коммунальных сетей, оборудования, техники и др.);

– решение – усиление предварительного контроля за технико-экономическим обоснованием бюджетных инвестиций в объекты ЖКХ, принятие мер по вовлечению в экономический оборот неиспользуемых объектов;

3) в части проведения капитального ремонта многоквартирных домов:

– проблема – отсутствие софинансирования выполнения работ со стороны собственников нежилых помещений;

– решение – своевременное заключение с собственниками нежилых помещений договоров на возмещение доли затрат по проведению капитального ремонта. Усиление контроля за своевременностью и полнотой перечисления средств долевого финансирования выполнения работ, при необходимости предъявление претензий;

4) в части управления жилым фондом:

– проблема – недостаточная прозрачность деятельности управляющих организаций;

– решение – создание Единого республиканского расчетного центра. Создание электронной системы контроля за расходованием средств, собранных с населения в оплату жилищно-коммунальных услуг, интегрированной с Порталом государственных и муниципальных услуг Республики Татарстан/

Предложенные мероприятия позволят улучшить финансирование ЖКХ и повысить эффективность расходования средств.

Использованные источники:

1. Пилявский, В. П. Нормативно-правовые основы предпринимательской деятельности в жилищно-коммунальном комплексе мегаполиса. – Режим доступа: http://rus.neicon.ru:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/6585/1_07_02_02.pdf?sequence=1

2. Фомин, Д.А. Финансовые аспекты жилищно-коммунального воспроизводства в РФ // Проблемы прогнозирования. – 2015. – № 2. – С. 43-55.

3. Шилкина, О.А. Проблемы финансирования модернизации объектов коммунальной инфраструктуры // Финансы и кредит. – 2015. – № 13 (637). – С. 15-20.

4. <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/FcpList/View/2015/20/>

5. <http://programs.gov.ru/Portal/programs/budgetAllocationsUsing?gpId=5>

6. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publicatio

*Абрамова Д.А.
студент 2 курса
Ульяновский государственный
технический университет (УлГТУ)
Россия, г. Ульяновск*

РОЛЬ СМИ В ФОРМИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ МАССОВЫМ СОЗНАНИЕМ

***Аннотация:** В данной статье рассмотрена проблема возрастающей роли СМИ в формировании и управлении массовым сознанием. Цель статьи заключается в осмыслении роли средств массовой информации в общественной жизни современной России вообще и её духовной культуры в частности. Расширение влияния и рост возможностей СМИ усугубляют и так уже осложненный кризисным состоянием современного общества процесс формирования сознания у людей.*

Ключевые слова: СМИ, массовое сознание, роль СМИ.

Актуальность темы обусловлена возрастающими возможностями СМИ влиять на сознание масс. Цель статьи заключается в осмыслении роли средств массовой информации в общественной жизни современной России вообще и её духовной культуры в частности.

Средства массовой информации очень быстро превращаются в реальную власть в политической, социальной и духовной сферах. Обладая специфическими возможностями влияния, СМИ воздействуют на общественное мнение и личностное мировоззрение.

Расширение влияния и рост возможностей СМИ усугубляют и так уже осложненный кризисным состоянием современного общества процесс формирования сознания у людей. Масса не имеет собственного мнения, поскольку она не способна критически мыслить, поэтому может быть внедрено любое мнение, благодаря умелому манипулированию информацией, что открывает для СМИ безграничные возможности.[1]

Важнейшим механизмом установления доминирующей установки являются средства массовой коммуникации. Именно они определяют господствующую «на сегодня» точку зрения. Другой не менее значимой силой в этом процессе выступает окружение индивида. Если человек не выражает своего мнения, то скорее всего также поступает его ближайшее окружение. Это, в свою очередь, способствует усилению роли массовой информации и нарастанию «спирали молчания». Исходя из основных идей данной концепции, рассмотрим положение дел в России.

В 90-е годы двадцатого века, когда в результате экономических и политических перемен поменялось и положение прессы в системе российского общества. По сути, произошла информационная революция,

превратившая средства массовой информации в виртуальную «четвертую» ветвь власти, влияние которой на общество и личность часто оказывается несравненно большим, чем влияние других социальных институтов. В действие вступил закон “О средствах массовой информации”, разрешивший многосубъектность управления прессой. Практически впервые за всю историю русской журналистики государство потеряло контроль над большинством СМИ. А это сразу же выразилось в изменении функций СМИ. Получили распространение издания, целью которых стало не политическое воспитание масс, а их широкое информационное обеспечение во всех сферах жизни. Появились и издания, в которых информация подавалась без четко выраженной идеологической позиции, и издания, в которых вообще не освещались политические и идеологические проблемы: рекламные, развлекательные, справочные, удовлетворяющие различные досуговые и иные потребности аудитории. Стало очевидным, что власть СМИ распространяется практически на все сферы общества в большей или меньшей степени. Наиболее ярко это проявляется в политической и социальной сферах, а также в сфере духовной жизни, и даже личная жизнь человека не остается без внимания СМИ.[2]

На современном этапе СМИ превратились из простых средств поиска, переработки и передачи информации в средства, контролирующие и трансформирующие внутренний, духовный мир человека. Вместо того, чтобы расширять горизонты развития человеческого сознания, давать ему суверенность и независимость в суждениях, современные СМИ все жестче манипулируют сознанием масс с помощью растиражированных стандартов поведения. Стараясь донести до потребителя информацию, СМИ выполняют свою важнейшую задачу – сделать так, чтобы в массовом сознании эта информация вызывала реакции, соответствующие требованиям заказчика, в лице которого могут выступать как частные лица, так и государство.[1]

Средства массовой информации задают модели поведения, модели отношений к явлениям социальной жизни, нередко имеющих мало общего с действительностью. СМИ как проводники массовой культуры стали определенным образом влиять на формирование ценностных установок, стиля и образа жизни населения России. Подтверждением данного вывода являются исследования ВЦИОМ 2005—2006 гг., согласно которым, россияне критически относящиеся к большинству институтов власти и общества, в качестве главных своих авторитетов называют президента России и СМИ. СМИ в целом как институт общества стабильно занимают второе место, одобрение их деятельности колеблется в устойчивых пределах 53—55% и за последние годы ситуация не изменилась.

При этом вид конкретных видов СМИ со временем может меняться. Так, все большее значение начинает приобретать Интернет и не только среди молодежи, но и у людей среднего возраста. Интернет является пока не самым популярным источником информации в России, но из него предпочитает получать информацию уже каждый десятый россиянин. В

крупных городах и для молодой аудитории роль Интернета как источника информации становится еще более заметной. Интернетом как основным источником сведений пользуются 21% москвичей и петербуржцев, 9—12% респондентов из других городов и 3% сельских жителей. Для остального населения, в том числе и молодежи телевидение остается важнейшим источником информации и каналом влияния на сознание.

Характеризуя степень воздействия средств массовой информации на нравственное состояние общества и человека, представители светских и православных изданий, сторонники различных политических взглядов, общественные деятели, деятели культуры, ученые, педагоги приходят к единому мнению: СМИ “оказывают определяющее влияние на то, что люди думают, как говорят и поступают”, через масс-медиа “распространяются идеи, формируются или разрушаются идеалы”

Постепенно великая миссия “сохранения законов нравственных, выработанных тысячелетиями человечеством, его историей, религией, его развитием и его литературой” перешла в руки средств массовой информации”. Но воспитывать нравственность СМИ могут только тогда, когда они сами нравственны.[2]

Сложившаяся ситуация порождает неоднозначность оценки СМИ. С одной стороны, развитие массовой коммуникации и СМИ положительно влияет на осведомленность индивидов об окружающем мире, но в тоже время за ними стоит манипулирование сознанием масс. Именно СМИ и массовая коммуникация в числе первых провоцируют массовизацию личности, стандартизируют взгляды, поведение людей, вырабатывают единообразие их реакций, формирует ценностные установки, стиль и образ жизни.[3]

Все поколения, особенно молодежь, все меньше ходят в театр, слушают и читают классику, все больше популярными становятся современные кино, музыка, книги, которые не несут в себе глубокого смысла, и мало когда они выделяют нравственные аспекты жизни.

Использованные источники:

1. Конюхова Т.В., Фундаментальное исследование // Влияние СМИ на массовое сознание в информационном обществе. -2005.-№3.-С.71.
2. Кутъёва Н.В., Филология и журналистика // Трансформация нравственных норм и ее влияние на состояние советских и постсоветских СМИ. -2011.-№2.-С. 60-63.
3. Черных, А., Социологический журнал // РЕАЛЬНОСТЬ «ЧЕТВЕРТОЙ ВЛАСТИ». -2008.-№1.-С. 100-125.

Абросимова Е.В.
студент 1 курса магистратуры
Набережночелнинский институт КФУ
Россия, г. Набережные Челны

РАЗРАБОТКА ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РВД ПЛЮС»

Предприятия, которые занимаются производством продукции, используют специальное оборудование, необходимое для производства. Поэтому снижение расходов на его содержание (оборудования) являются актуальными и необходимыми. Поэтому уместно рассмотреть задачу замены оборудования на примере предприятия ООО «РВД Плюс».

При внедрении машинного оборудования необходимо составить оптимальный план его замены и использования. Задача эта рассматривается как многоэтапный процесс, который характерен для динамического программирования. Динамическое программирование – это математический метод поиска оптимального управления, специально приспособленный к многошаговым процессам. Такой метод можно использовать для решения весьма широкого круга задач, включая задачи распределения ресурсов, замены и управления запасами, задачи о загрузке.

Задача о замене оборудования состоит в определении оптимальных сроков замены старого оборудования.

Математическая модель стратегического планирования технического перевооружения предприятия

Экономико-математическая модель – математическое описание исследуемого экономического процесса или объекта. Эта модель выражает закономерности экономического процесса в абстрактном виде с помощью математических соотношений.

Математическая модель планирования производства в случае сохранения оборудования будет иметь следующий вид:

$$Z = \left(\sum_{j=1}^n C_j^k * X_j^k \right) - r(k) \rightarrow \max, k = \overline{1, T}$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} * x_j^k \leq b_i^k, i = \overline{1, m}, k = \overline{1, T} \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} * x_j^1 \leq b_i^0 + b_i^1, i = \overline{1, m} \\ \sum_{i=1}^m y_i^k * b_i^k \leq Q^k, k = \overline{1, T} \\ d_j^k \leq x_j^k \leq D_j^k, j = \overline{1, n}, k = \overline{1, T} \\ b_i^k \geq 0, k = \overline{1, T}, i = \overline{1, m} \end{cases}$$

Математическая модель планирования производства в случае замены оборудования будет иметь следующий вид:

$$Z = \left(\sum_{j=1}^n C_j^k * X_j^k \right) - r(k) - p(k) \rightarrow \max, k = \overline{1, T}$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij}^* * x_j^k \leq b_i^0 + b_i^k, i = \overline{1, m}, k = \overline{2, T} \\ \sum_{j=1}^m y_i^k * b_i^k \leq Q^k, k = \overline{2, T} \\ d_j^{k*} \leq x_j^k \leq D_j^{k*}, j = \overline{1, n}, k = \overline{1, T} \\ b_i^k \geq 0, k = \overline{2, T}, i = \overline{1, m} \end{cases}$$

a_{ij} – норма затрат на j вид продукции; x_j – продукция j вида; y_i – цена i -ого ресурса

d_j – обязательства по поставкам; D_j – емкость рынка; r_k – стоимость содержания оборудования (ремонт оборудования) по k -му году; r_0 – стоимость содержания оборудования (ремонт оборудования) в первый год; P_k – стоимость нового оборудования; c_{ij} – прибыль от каждого j вида продукции; b'_i – запас ресурса j вида продукции; b_{ki} – объем закупаемого ресурса.[1]

Имитационные расчеты

Предприятие ООО «РВД Плюс» специализируется на производстве рукавов высокого давления (РВД), с диаметрами 6, 10, 12, 16, 20.

Для производства продукции используются следующие ресурсы:

- Резина
- Текстильная оплетка
- Нержавеющая сталь
- Металлическая навивка

Одним из главных составляющей при сборке данной продукции является токарный станок 1Б240, который предназначен для изготовления деталей из калиброванного прута или труб.

Таблица 1: Данные о затратах на содержание оборудования и ликвидационной стоимости

	Начальный период	1 период	2 период	3 период
r(t) стоимость содержания оборудования	20000	22000	23000	25000
ф(t) остаточная стоимость оборудования		80000	77000	75000
P(t) первоначальная стоимость оборудования	200000	200000	200000	200000
Q(t) объем выделенных ресурсов		1500000	1700000	2100000

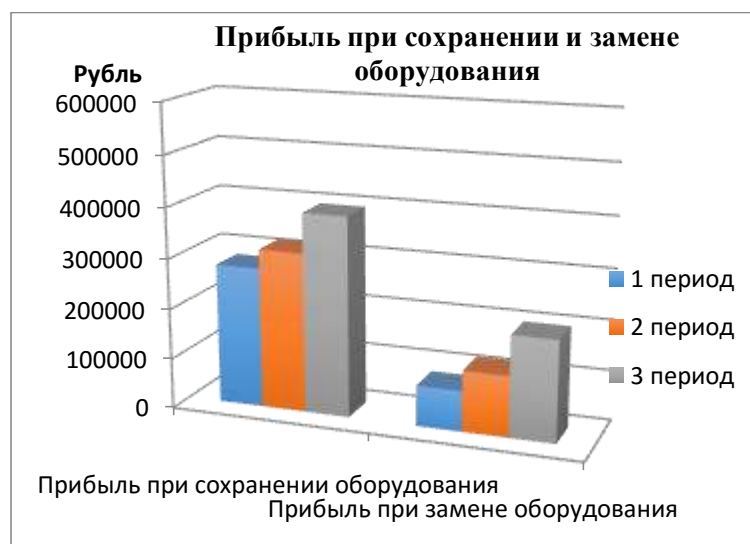
В течение 3-х периодов, технология производства продукции меняться не будет (нормы затрат ресурсов для производства продукции будут постоянными). Переменными значениями будут цены на продукцию и на ресурсы, учитывая инфляцию и другие внешние факторы, а также предельная емкость рынка, то есть предельный объем реализации продукции. Следовательно, меняться будет и прибыль, получаемая от реализации единицы продукции.

Основой для анализа и расчетов послужили следующие данные:

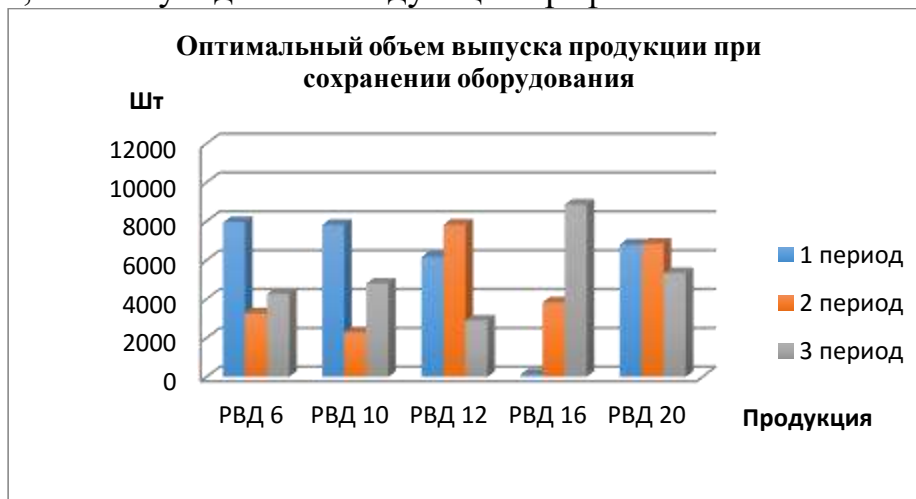
- Нормы затрат ресурсов на изготовление единицы готовой продукции при сохранении и замене за метр.

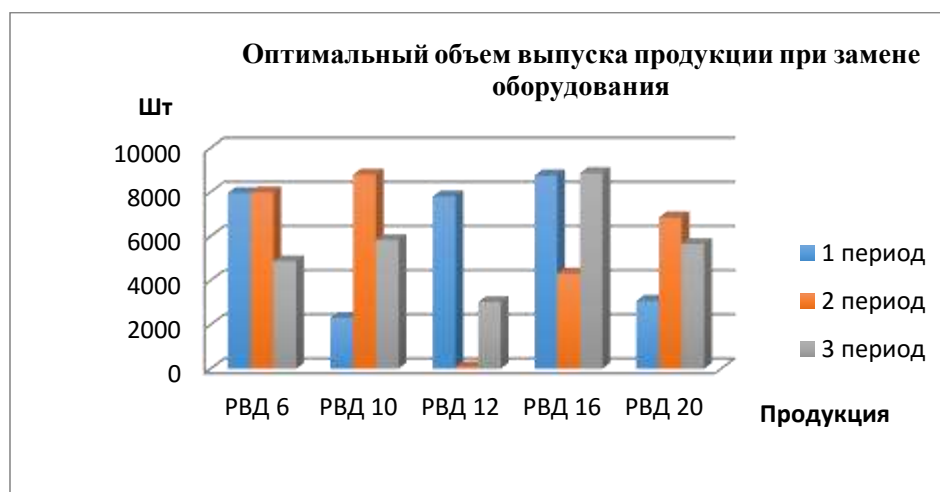
- Стоимость ресурсов.
- Себестоимость за метр продукции при сохранении и замене.
- Цена продукции за метр при сохранении и замене.

После проведения расчетов были получены следующие данные, представленные на графике: Прибыль при сохранении и замене оборудования.



Оптимальный объем выпуска продукции при сохранении и замене оборудования, можно увидеть из следующих графиков.

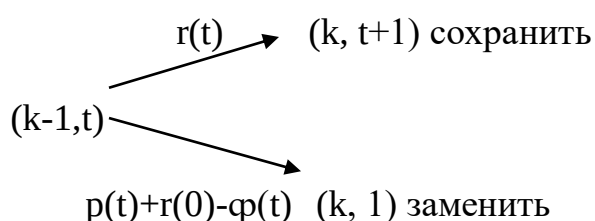




Определение оптимальной стратегии технического перевооружения методом динамического программирования

Динамическое программирование – метод оптимизации, приспособленный к операциям, в которых процесс принятия решения может быть разбит на этапы (шаги).

Схема расчетов может быть представлена в виде двухкоординатной диаграммы (графа). На оси абсцисс откладывают номер шага k , на оси ординат – возраст оборудования t . Точка $(k-1, t)$ на плоскости соответствует началу k -го года эксплуатации оборудования возраста t лет. [2]



Исходя из прибыли, полученной при сохранении и замене оборудования, получаем график, из которого видно, что в течение трех периодов более выгодно, с точки зрения прибыли, сохранить оборудование.

				80000
		396728,3	316728,3	77000
			120545,2	
634958,6	278979,3	355979,3	278979,3	75000
	80461,6		80461,6	

После проведения условной оптимизации в точке $(0,0)$ получим максимальную прибыль, получаемую в течение 3 периодов:

$$Z=634958,6-200000-20000=414958,6.$$

Рассчитаем максимальную прибыль при замене оборудования:

$$Z_3=80461,6+80461,6-200000-20000+80000=20923,2$$

Рассчитаем максимальную прибыль при сохранении оборудования:

$$Z_c=278979,3+316728,3-200000-20000+75000=450707,6$$

В итоге мы видим, что при применении оптимальной стратегии замены оборудования достигается максимальная прибыль в размере 414958,6 рублей.

Заключение

В данной работе было рассмотрено определение стратегии технического перевооружения ООО «РВД Плюс». Критерием оптимальности являются, прибыль от эксплуатации оборудования (задача максимизации). Таким образом, получили максимальную прибыль в течение 3-х периодов, равную 414958,6 рублей при сохранении оборудования.

Использованные источники:

1. Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко./ Исследование операций в экономике: Учеб. пособие для вузов – М.:ЮНИТИ, 2013.407 с.
2. А. В. Кузнецов, В. А. Сакович, Н. И. Холод Высшая математика. Математическое программирование.: Учеб./Под общ. ред. А. В. Кузнецова - Минск, Выш. шк., 2013. – 286с.

*Абубакирова Д.Д.
студент 4го курса
Шапошникова Р.Р.
научный руководитель, ассистент
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

Аннотация: В статье рассматривается государственная поддержка сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Ключевые слова: государственная поддержка, экономика, сельскохозяйственные товаропроизводители.

В современной экономической ситуации проблемы сельхоз товаропроизводителей не могут быть решены сельскохозяйственными производителями самостоятельно. Рынок производства сельхозпродукции не является самодостаточным и не может существовать без государственной поддержки. Это подтверждается как зарубежной, так и отечественной практикой.

Государственная поддержка – это система мер финансового, экономического и управленческого воздействия, обеспечивающая эффективное функционирование сельского хозяйства. Влияние государства на развитие агропромышленного комплекса осуществляется через множество инструментов. К их числу относятся все формы бюджетных

расходов, предусмотренных бюджетами различных уровней. Вместе с тем существуют и другие ресурсы, косвенно используемые государством для поддержки аграрного сектора: налогообложение, страхование, ценообразование, система распределения и перераспределения доходов и т.д.

Основные виды государственной поддержки, действующие на территории РФ:

- субсидии (гранты) на открытие собственного дела, до 300 000 рублей (далее рассмотрим более подробно);

- субсидирование процентной ставки по кредитам, полученными субъектами малого и среднего бизнеса в кредитных организациях РФ, в размере ставки рефинансирования ЦБ (8%). Иными словами, если предприниматель взял кредит под 20% годовых и получил государственную поддержку, то 8% переплаты по кредиту ему будет компенсировать государство. Таким образом, размер переплаты по кредиту составит всего 12%;

- субсидирование первого взноса по договорам лизинга до 30%, но не более 1 млн. рублей;

- предоставление субсидии начинающим фермерам (КФХ) до 1,5 млн. рублей в рамках федеральной программы развития сельского хозяйства РФ на 2012 – 2014гг.;

- предоставление займов субъектам малого и среднего бизнеса до 1 млн. рублей под 8% годовых, на срок не более 1 года;

- субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства до 1 млн. рублей в целях компенсации затрат на приобретение оборудования по производству теплоэнергии и электроэнергии путём использования альтернативных источников, например пеллет и пеллетных котлов;

- поддержка экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего бизнеса (хотя она и не является финансовой). В рамках данной поддержки вам постараются помочь в поиске иностранных партнеров для заключения договоров экспорта и импорта продукции.

В Республики Башкортостан государственной поддержкой сельским предприятиям в Министерстве сельского хозяйства занимается отдел по реализации программы комплексной модернизации 500 молочно-товарных ферм. Отдел 500 молочно товарных ферм занимается целевой программой «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока. Комплексная модернизация 500 молочно-товарных ферм в Республике Башкортостан на 2012-2016 годы» целью этой программы является повышение эффективности производства молока на основе комплексной модернизации молочно товарных ферм[1]

Планируемые показатели модернизация и строительство новых ферм, обеспечение прироста производства молока, повышение производительности труда, увеличение новых рабочих мест, приобретение нового оборудования и техники, строительство новых сооружений, проведение капитального ремонта помещений. Благодаря этому отделу

сельским предприятиям и коммерческим организациям предлагается помощь в виде субсидий.

Проблемы развития государственной поддержке сельхоз производителей; не достаточная, закрытая информация о программе государственной поддержки, а так же проблема мониторинга по реализации программы, слабая законодательная база, недостаточный уровень государственного регулирования.[2]

На основании изложенного, можно сформулировать ряд практических предложений по совершенствованию государственной поддержки сельхоз производителей. Необходимо улучшить законодательную базу, свободный доступ информации о программе, мониторинг за соблюдением программы отдельными уполномоченными органами.

Использованные источники:

1. Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан: [Электронный ресурс] URL: <http://www.apkrb.info> (Дата обращения: 04.09.2015)
2. Волкова М.А. Оценка эффективности механизма государственного управления экономикой региона в сфере поддержки малого бизнеса [текст]: учебник / М.А. Волкова / 2009. С. 438-442.

*Авдеев В.В.
магистрант 2 курса
Волгоградский Государственный
социально-педагогический университет
Россия, г. Волгоград*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ВУЗОВ И БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Аннотация: в статье рассматриваются аспекты взаимодействия ВУЗов и бизнеса при подготовке кадров экономического профиля.

Ключевые слова: ВУЗ, бизнес, стратегическое сотрудничество, рынок труда.

Стратегическое партнерство бизнеса и ВУЗов является одной из самых важных проблем современной экономической действительности России. Бизнес- это практические навыки ведения хозяйственной деятельности, в то время как в ВУЗе студенты получают в большинстве своем теоретические знания о том, как должна быть устроена деятельность предприятия. Профессии экономического профиля очень обширны, от бухгалтеров до управленцев предприятиями. Однако, сразу же ставится вопрос о том, кто допустит молодого специалиста без практических навыков до управления хотя бы малым предприятием? Никто. Данный специалист вырастает не в ВУЗе, а в «поле» , от простого служащего до той самой должности, которая соответствует его специальности в соответствии с дипломом. Простая

ориентация ВУЗов под нужды рынка и бизнеса так же является бесперспективной. По данным исследования рынка труда компанией Head Hunter, владельца одного из крупнейших сайтов трудоустройства hh.ru 35 % всех вакансии находятся в сфере продаж. Продажи безусловно важны, но поставить приоритетной задачей наращивание выпуска специалистов в сфере продаж не приведет к улучшению экономической ситуации в стране.

Если рассматривать бизнес не только как совокупность уже сформированных предприятий, но и как сферу, в которую может выпускник ВУЗа вклиниться не как наемный рабочий, а как новый самостоятельно хозяйствующий субъект, то данная проблема становится еще острее. В России практически отсутствует образование, обеспечивающее человека всеми необходимыми знаниями и навыками для создания собственного бизнеса. Отдельные попытки государства вне ВУЗовских программ создать бизнес – инкубаторы, программы содействия молодежному предпринимательству проваливаются раз за разом. Одна из таких программ действует на территории Волгоградской области. Участие в данной программе позволяет нам утверждать, что каких-либо практических и информационных ценностей эта программа практически не несет. Данная программа представляет собой более тренинг личностного развития, нежели программу подготовки молодежи к предпринимательской деятельности в современных рыночных условиях России. Исходя из вышеперечисленного актуальность проблематики взаимодействия ВУЗов и бизнеса налицо.

Вузы обладают мощным инновационным потенциалом. Объединяя силы с бизнес структурами разработка инновационных бизнес-проектов, и даже открытие новых ниш ведения бизнеса, что положительно скажется на социально-экономической сфере общества. Таким образом, например возникла идея социального предпринимательства. Зародившись в недрах бизнеса эта идея до сих пор в России не получила должного развития в сфере предпринимательства, так как эта идея до конца не оформилась еще в бизнес практике. Оформить данную идею взялись некоторые Российские ВУЗы, в том числе и Высшая Школа Экономики. Это пример эффективного сотрудничества ВУЗов и бизнес структур. К разработке данной модели бизнеса были подключены не только отечественные, но и зарубежные предприниматели, которые занимаются данным видом деятельности. Цель данного взаимодействия- разработка моделей бизнеса и при каких условиях они могут быть успешным. Без высшей школы здесь не обойтись, ведь даже само понятие социального предпринимательства требует разъяснения и уточнения. Сверхприбыли в данном виде бизнеса нет, но он выполняет социально значимые функции, а это, как известно, является также одной из задач Высших Учебных Заведений и системы образования в целом.

Учитывая все вышеописанное, стратегическое сотрудничество бизнеса и ВУЗов при подготовке специалистов экономического должно быть направлено на то, чтобы, во-первых, предоставить учащемуся практические навыки работы в соответствии с его профессией. Во-вторых, на

использование научно-исследовательского потенциала студентов и высшей школы в целом для решения проблем современного бизнеса.

По данным исследования Томского Политехнического Университета работодатели, решая вопрос, принять или не принять молодого выпускника на работу, исходят в принципе из наличия у выпускника одного из двух рыночных преимуществ:

- Специальные знания, рыночный спрос на которые высок и которые не могут быть компенсированы личностными качествами (например, знания в области информационных технологий, геофизики, микробиологии и др.). Специальные знания делают выпускников определенных специальностей априори конкурентоспособными.

- Особые личностные качества, которые требуются в рыночной экономике и которые выделяют одного выпускника на фоне целого ряда его же однокурсников (тех, кто обладает теми же знаниями, но не обладает необходимыми качествами). Эти качества могут сделать конкурентоспособными своих носителей, даже если они получили специальность, предложение по которой превышает спрос.

По сути, ориентация обучения на получение практических навыков и на теоретическое исследование проблем позволяет получить студенту сразу два эти конкурентных преимущества. Однако, такое возможно только при тесном сотрудничестве бизнес структур и Высших Учебных Заведений.

Использованные источники:

1. Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. WP1/2008/02. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. - 84с.
2. Малышева А. А., Невраева И. В. Компетенции молодых выпускников вузов глазами работодателей // Известия ТПУ. 2006. №8.
3. Насонова Л.И., Левитский Б.Е., Сидунова Г.И. Экономика образования. Учебное пособие. – М.: МАКС Пресс, 2011. - 176с.
4. www.hh.ru

Авдеев В.В.

магистрант 2 курса

Волгоградский государственный

социально-педагогический университет

Россия, г. Волгоград

РАСЧЕТ КОНТРОЛЬНЫХ ЦИФР ПОТРЕБНОСТИ ЭКОНОМИКИ В КАДРАХ

АННОТАЦИЯ: В данной статье рассматривается методика расчета контрольных цифр потребности экономики в квалифицированных кадрах

Ключевые слова: ВУЗ, бизнес, модель, взаимодействие, рынок труда, кадры, потребность.

Знания, умения и навыки, которые формирует ВУЗ при подготовке

кадров экономического профиля должны удовлетворять бизнес среду, чтобы предприятия получали современного и квалифицированного специалиста. И в данном случае мы имеем право говорить о том, чтобы система высшего образования ориентировалась под потребности рынка, а не наоборот. Учитывая, что сама по себе экономика – это процесс динамично развивающийся, необходима эффективная методика формирования и оценки потребности в количестве и качестве специалистов.

Общепринятой методики формирования и оценки контрольных цифр потребности экономики в кадрах в России не существует. В СССР для оценки такой потребности использовался метод баланса трудовых ресурсов Госплана. При разработке этих показателей учитывались сведения о числе рабочих мест по отраслям, планы развития экономики в целом и по отраслям, а так же прогнозы потребности в замещении «естественной убыли». Однако, данная методика была актуальна в условиях государственной плановой экономики, где объемы подготовки определялись заданиями государственного плана социального и экономического развития страны.

В современной России с рыночным укладом экономики следует разработать модель оценки контрольных цифр потребности в кадрах. Главным вопросом в данном случае является то, как собрать как можно более полную и актуальную информацию для определения и оценки потребности в кадрах. Простая ориентация ВУЗов под нужды рынка и бизнеса так же является бесперспективной. По данным исследования рынка труда компанией Head Hunter, владельца одного из крупнейших сайтов трудоустройства hh.ru 35 % всех вакансии находятся в сфере продаж. Продажи, безусловно, важны, но поставить приоритетной задачей наращивание выпуска специалистов в сфере продаж не приведет к улучшению экономической ситуации в стране. Тем самым задача стоит не только в определении потребности в кадрах, но и в оценке этих цифр с учетом стратегического развития социально-экономической системы государства.

Расчет контрольных цифр потребности экономики в квалифицированных кадрах производится с помощью информационных потоков (рис.1). Информационные потоки - это совокупность циркулирующих данных между субъектами определенной системы и внешней средой, необходимых для оценки контрольных цифр потребности экономики в кадрах.



Рис. 1 Схема движения информационных потоков при прогнозировании кадровой потребности на региональном уровне

М1, М2, М3-министерства отраслей экономики; П- отраслевые предприятия и организации; НПО- образовательные учреждения начального профессионального образования; СПО- образовательные учреждения среднего профессионального образования; ВПО- образовательные учреждения высшего профессионального образования; → направление движения информационных потоков

Условно, бизнес формирует информационный поток спроса на кадры, учреждения образования формируют информационный поток предложения, а Федеральная служба государственной статистики «центром обработки и оценки» этой информации.

Делегирование полномочий по оценке контрольных цифр потребности экономики в кадрах Федеральной службе государственной статистики совершенно правомерно, так как согласно Постановлению Правительства РФ от 02.06.2008 N 420 «О Федеральной службе государственной статистики» данная служба ведет деятельность по формированию официальной статистической информации о социальных, экономических, демографических, экологических и других общественных процессах в Российской Федерации, а также в порядке и случаях, установленных законодательством Российской Федерации, по контролю в сфере официального статистического учета.[1]

Движение информационных потоков происходит поэтапно:

- Сначала осуществляется сбор информации ежегодного мониторинга заявленной среднесрочной потребности в кадрах фирм региона, который осуществляется отраслевыми министерствами. Данная потребность рассчитывается на 2-3 года вперед в соответствии с отраслевыми схемами развития.
- Информация ежегодного мониторинга заявленной среднесрочной потребности в кадрах фирм региона соотносится с информацией текущей потребности фирм региона в кадрах, собранной Центром занятости населения
- На следующем этапе отраслевые министерства направляют

данные в Федеральную службу государственной статистики.

- Министерство образования РФ собирает данные выпуска специалистов за предыдущие годы и также направляет их в Федеральную службу государственной статистики. Полученные данные служат основой для корректировки в среднесрочной и долгосрочной перспективе потребности в кадрах.

На основе полученной информации, а также на основе прогноза выбытия занятого населения из отраслей экономики по возрасту и прогноза трудовой миграции Федеральной службой государственной статистики составляется схема кадрового обеспечения экономики в конкретном регионе на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Полученная информация используется для формирования образовательного заказа на подготовку квалифицированных кадров.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 02.06.2008 N 420 «О Федеральной службе государственной статистики» // «Собрание законодательства РФ», 09.06.2008, N 23, ст. 2710.
2. Портал hh.ru
3. Лукичев Г.В. В поисках эффективного взаимодействия высшего образования и работодателей // Экономика образования. 2005. № 4. с.5-21.
4. Насонова Л.И., Левитский Б.Е., Сидунова Г.И. Экономика образования. Учебное пособие. М.: МАКС Пресс, 2011. - 176с.

*Азимова Г.Ш., к.п.н.
доцент*

*АФ КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Россия, г. Альметьевск*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Статья посвящена одному из основополагающих принципов Болонской конвенции - мобильности обучающихся и обучаемых. Данная проблема является актуальной, так как вопрос интеллектуальной мобильности студентов и преподавателей вузов не изучен и не решен в полной мере.

Ключевые слова: традиции университета, интеллектуальная мобильность, Болонская конвенция, конкурентоспособные кадры.

Университеты со времени своего появления всегда рассматривались как культурные образовательные центры. В них воспитывалась и формировалась элита общества. Традиции университетов во все времена были крепки и всегда передавались из поколения в поколение, несмотря на все инновации, которые внедрялись в процесс обучения.

Университетов было не так много, и они были весомыми центрами науки и техники. Самым старейшим европейским университетом считается

итальянский университет, который был открыт в 1088 году в г. Болонье. Через 8 лет в Англии был открыт Оксфордский университет, через 121 год Кембриджский университет. К XV веку в мире насчитывалось около 65 университетов. Московский университет, основателем которого был великий талантливый ученый М.В. Ломоносов, был создан в 1755 году. Практически все университеты содержались за счет государственных средств и функционировали как центры по подготовке руководящих кадров.

Анализ современных высших школ различных государств выявил, что, несмотря на все благие принципы, заложенные в Болонской конвенции, ведущие университеты мира не составляют единую образовательную систему, как это было изначально предусмотрено. Многие университеты имеют свои традиции, сохраненные веками, и такие вузы строят процесс обучения по своим принципам, отвечающим требованиям отечественной экономики и культуры.

Российская система образования также сохранила свои коренные принципы обучения и сегодня продолжает строить свою собственную образовательную систему с учетом всех требований Болонской конвенции.

В период всеобщей глобализации и интернационализации культурно-исторических традиций перед университетами стоят и глобальные цели. К ним относятся: подготовка высококвалифицированных кадров, способных работать в различных ситуациях; подготовка конкурентоспособных инженеров, способных вдохнуть в промышленность новые идеи и дать импульс для совершенно новых инновационных решений; воспитание новых людей с толерантным патриотическим мировоззрением, воспитание специалистов, знающих несколько языков для работы на международных рынках; подготовка специалистов, умеющих современно и инновационно мыслить.

Для этого многие вузы стараются расширить рамки преподавания специальных дисциплин за счет привлечения в качестве преподавателей ведущих ученых из других вузов. Сегодня российские вузы, считают за честь иметь в штате или приглашать лектором зарубежных преподавателей, но, думается, отечественные ученые из ведущих российских университетов, коих немало в нашей стране, и, которые на порядок сильнее в плане инновационного мышления, могут составить здоровую конкуренцию заморским преподавателям. Для этого во всех вузах и составлены рейтинги лучших преподавателей вузов со списками трудов, с видеолекциями, с перечнем учебников, по которым занимается не одно поколение студентов и т.д. И если нет возможности такому ученому приезжать и читать лекции в вузах-партнерах, то необходимо дать возможность студентам региональных вузов выезжать для прослушивания лекций интересных ведущих ученых и талантливых преподавателей в те вузы, где работает известный преподаватель. Сегодня не секрет, что преподавание зарубежных лекторов - это одно из требований мониторинга вузов. Безусловно, это неплохо, если

есть возможность сравнивать знания и умения отечественных и зарубежных преподавателей. В этом и заключается суть здоровой научной конкуренции, которая в итоге улучшает качество преподавания.

Безусловно, современное высшее образование XXI века требует определенных изменений в содержании и организации всего процесса обучения и воспитания. Сегодня вузы должны готовить не только теоретиков, но и практиков, которые по окончании вуза должны иметь стаж работы по выбранной специальности. Для этого необходимо пересмотреть график и весь процесс обучения. Львиная доля учебного времени должна составлять непосредственная практика. Наличие у студентов опыта практической деятельности повышает конкурентоспособность и уменьшает риск, что выпускник, которого не распределяют на работу, как это было в 70-80-е годы, может остаться невостребованным, или будет работать не по специальности. Чтобы этого не произошло, необходимо жесткое требование ко всем работодателям: принимать строго по диплому и по той специальности, который указан в дипломе. Если нет диплома по специальности, вакансия должна быть свободной, чтобы ее мог занять специалист. Такой подход к рабочим местам придаст новый импульс к непрерывному образованию, к эффективной системе повышения квалификации и нормализует рынок труда и набор студентов в вузы. Эти требования, характерны для американского процесса образования. В американских учебных заведениях работают только специалисты с педагогическим образованием, выпускников других специальностей к преподаванию не допускают. И это, наверное, правильный подход. Другие специалисты, имеющие опыт работы могут лишь на курсах повышения квалификации или спецкурсах поделиться своим большим опытом.

Сегодня настало время, когда национальная обособленность вузов требует расширения границ и одновременно высокого качества и фундаментальных исследований от отечественных ученых. Выход из ситуации есть, он заключается в самой Болонской конвенции, которая предусматривает мобильность студентов и преподавателей, то есть делегирование определенного числа студентов и преподавателей для обучения и преподавания в европейские вузы. Безусловно, отправка на учебу в ведущие вузы различных стран не ново для России. Такая практика существует со времен Петра 1.

По мнению экспертов, уровень мобильности студентов к 2020 году составит более пяти миллионов человек. Высокая мобильность студентов стимулируется соглашениями государств в области образования и желанием молодежи познакомиться с культурой и образованием других стран. Студенческий обмен рассматривается как мощное средство развития общероссийского рынка специалистов и воспитание квалифицированных работников для отечественных предприятий. Для осознания и утверждения конкурентоспособности своих знаний и умений, каждый студент или

преподаватель должен иметь возможность, хотя бы короткое время, обучаться и стажироваться не только за рубежом, но и в ведущих вузах России. Это, безусловно, повысит уровень преподавания, и сформирует некий инструмент для повышения качества всего высшего образования.

Для решения вопроса внутрироссийской мобильности студентов и преподавателей вузов, необходимо принять комплексную систему программ студенческих обменов между российскими вузами. Это позволит студентам свободно на месяц, семестр, учебный год обучаться в различных вузах России и, более того, сдавать зачеты и экзамены в том вузе, куда они были отправлены.

Перевод студентов из одного вуза в другой, безусловно связан с финансовыми вопросами, но и они могут быть отрегулированы партнерскими соглашениями. Различный уровень в образовании, количественные ограничения в наборе студентов на определенные специальности, различные программы и учебные планы заставляют студентов искать возможности для получения образования в лучших вузах, с мировым именем. Так же, как Болонская конвенция предусматривает привлечение студентов на образовательные программы в Великобританию, Францию, США, Испанию, то и российские вузы могут по партнерским соглашениям принимать определенное количество студентов из отечественных вузов.

В то время, как мобильность студентов продолжает принимать большие масштабы, мобильность преподавателей пока остается на зачаточном уровне. Преподавание в других вузах с целью подработки еще раз подтверждает, что мобильность преподавателя должна быть легальной и основанной на партнерских соглашениях. Традиционно мобильность профессорско-преподавательского состава обусловлена тем, что необходимо проведение научных исследований в другом вузе, или возникает необходимость повысить квалификацию в специализированных научных центрах и т.д. Но современная трудовая миграция отличается от интеллектуальной трудовой миграции. Интеллектуальная миграция - это миграция научных и преподавательских кадров высокой квалификации, для более глубокого проведения научного исследования, итогом которого должны быть научные открытия.

Болонская декларация была принята в Италии, но что интересно, на сегодняшний день Италия отказалась от подписанной ею же Болонской декларации. Такие известные итальянские университеты как: Bologna Law School, Pavia Law School не применяют образовательную схему: 4 года бакалавриата и 2 года магистратуры. Они вернулись к дореформенной пятилетней модели. Отмене послужило обращение ректоров, в котором они обосновали невозможность подготовить квалифицированного юриста, экономиста, врача, учителя за 3 или 4 года. Короткий срок обучения рождает не вполне квалифицированных работников и приводит к пресыщенности

рынка труда бакалаврами.

В августе был опубликован независимый рейтинг вузов за 2015 год. Из двух тысяч заявленных ВУЗов были отобраны 500 лучших. В этот список попали вузы со своими не изменяющимися традициями, среди выпускников которого много знаменитостей. Ведущим вузом данного рейтинга снова стал Гарвардский университет. Лидерами науки в мире считаются Стэнфордский университет и Массачусетский технологический институт. Если распределять по местам, то первое место в рейтинге занимают вузы США, второе место вузы Китайской Народной Республики и замыкает тройку лучших вузов Федеративная Республика Германия. В число 500 известных вузов попали два университета из России. Это известные своими традициями и принципами обучения МГУ и СПбГУ.

Мировая практика показала, что Болонская декларация была принята 19 июня 1999 года, но несмотря, что прошло более 15 лет со дня ее принятия, остается нереализованным один из её главных принципов – интеллектуальная мобильность. Причиной тому является – несогласованность и разнородность учебных программ, языковые преграды, проблемы с получением разрешений на семестровое обучение в другом вузе, как для студентов, так и для профессорско-преподавательского состава, отсутствие соглашений и единого требования к мобильности, которое признавали бы все классические университеты.

Данный вопрос требует детального изучения и ждет своего грамотного решения, так как от него во многом будет зависеть качество обучения и подготовка нового поколения квалифицированных конкурентоспособных кадров.

Использованные источники:

1. Болонский процесс курс лекций / В.И. Байденко. - М.: Логос, 2004
2. Болотов В.А.: Система оценки качества образования. - М.: Логос, 2007
3. Рыжова Н.А.: Интеграция российского библиотечно-информационного образования в Болонский процесс. - М.: Литера, 2011
4. Гретченко А.И.: Болонский процесс: интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство. - М.: КноРус, 2009
5. Митусова О.А.: Функции образовательного пространства в формировании языковой личности. - Ростов н/Д: СКАГС, 2008

Алифиров В.И.
студент 4 курса
Московский государственный
университет имени М.В. Ломоносова

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ЛИЧНЫХ НЕИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ

Аннотация: В статье дается общая характеристика способов защиты личных неимущественных прав в отечественном законодательстве. Приводятся точки зрения ученых по вопросам, связанным со спецификой защиты личных неимущественных прав. Ключевые слова: личные неимущественные права, способы защиты гражданских прав, признание факта.

Система конституционных ценностей российского государства на текущем этапе его развития подразумевает особую важность защиты прав личности, в том числе гражданско-правовыми способами, что закреплено в ст. 2 Конституции РФ: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства».

Согласно признанной в науке точке зрения, личные неимущественные права являются абсолютными и присущи человеку с рождения или в силу закона, а их нарушение является юридическим фактом, влекущим возникновение относительного правоотношения охранительного характера между управомоченным лицом и нарушителем. [1] Многие ученые, в частности Н.Д. Егоров, Л.О. Красавчикова, полагают, что способы защиты неимущественных прав должны по общему правилу носить неимущественный характер, что является нетипичным для гражданского права. Такой подход способен обеспечить наиболее эффективную защиту исходя из специфики защищаемого неимущественного права.

Устанавливая общий порядок применения способов защиты личных неимущественных прав, ст. 150 ГК [2] различает следующие ситуации:

1) Если частный случай нарушения предусмотрен ГК (защита чести, достоинства и деловой репутации; охрана изображения гражданина; охрана частной жизни гражданина и т.д.) или другими законами (напр. ст. 15 Закона РФ «О защите прав потребителей» предусматривает порядок компенсации морального вреда, причиненного потребителю), то способ и порядок защиты определяются в соответствии с данным законом.

2) Если порядок защиты при конкретном нарушении не предусмотрен напрямую, то защита осуществляется «в тех случаях и пределах, в каких использование способов защиты гражданских прав (ст. 12 ГК) вытекает из существа нарушенного нематериального блага или личного неимущественного права и характера последствий этого нарушения». То есть управомоченное лицо должно оценить существо нарушенного права, характер последствий нарушения и выбрать наиболее подходящий способ

защиты. Перечень способов в ст. 12 ГК не является исчерпывающим и предполагает возможность использования и «иных способов», но не любых, а предусмотренных в законе.

Такие «иные способы», не упомянутые в ст. 12, можно обнаружить в самом ГК. Например, в соответствии с абз. 2 п. 2 ст. 150 ГК, «нематериальные блага могут быть защищены путем признания судом факта нарушения его личного неимущественного права, опубликования решения суда о допущенном нарушении». Данный способ защиты неимущественных прав предлагал еще И.А. Покровский, указывая, что возможность простого признания и провозглашения (*pronuntiatio*) факта нарушения может иметь обеспечительную функцию, поскольку потенциальный нарушитель будет осознавать риски для своей репутации от вынесения такого решения.[3] Можно пойти дальше и увидеть в применении этого способа защиты восстановительную функцию. К примеру, во время предвыборной кампании некое лицо проводит встречи с избирателями под именем одного из кандидатов с целью его дискредитации и создания негативного имиджа. Право на имя является одним из неотчуждаемых нематериальных благ в соответствии с п. 1 ст. 150 ГК и, очевидно, подлежит защите. В данном случае не произошло распространение порочащих честь и достоинство лица сведений, и если кандидат по каким-либо причинам не желает взыскивать моральный вред, причиненный нарушением права на имя, то признание судом факта нарушения и дальнейшее широкое распространение такого решения в СМИ может в значительной степени восстановить репутацию кандидата.

В качестве возражения применению такого способу защиты может быть высказано соображение о его нецелесообразности: любое судебное решение в пользу истца и так подразумевает признание факта правонарушения. Однако в случаях, когда такое признание факта нарушения является единственным доступным управомоченному лицу способом защиты, оно должно иметь право хотя бы на столь несовершенный способ.

Еще один «иной способ» защиты, актуальный при нарушении личных неимущественных прав, можно найти в ст. 264-268 ГПК – признание факта, имеющего юридическое значение. Е.В. Толстая полагает, что отсутствие этого способа в ст. 12 ГК является значительным упущением (статья включает лишь «признание права»).[4] Выделяя две группы способов защиты личных неимущественных прав (обеспечивающие реализацию личных неимущественных прав и направленные на восстановление прежнего (до нарушения) положения), автор относит признание факта к первой группе. Признание факта является способом защиты, который носит неимущественный характер, однако он применяется в равной степени для защиты имущественных и личных неимущественных прав. По общему правилу, юридические факты, влекущие возникновение личных неимущественных прав, должны регистрироваться в установленном порядке,

поэтому не требуют отдельного доказывания (рождение ребенка, имя и т.п.) Однако В.С. Толстой указывает на ситуации, когда для реализации права некоторые факты требуется установить в судебном порядке[5]:

- когда факт нигде документально не зафиксирован;
- когда имеется документ, но надо доказать его принадлежность;
- когда возникает необходимость устранить несоответствие между документом и действительным событием либо между различными документами, возникшее вследствие ошибки или последующего изменения личных данных (перемена имени и т.п.).

Особенно сложной процессуальной задачей является доказывание отрицательных фактов. Например, когда в спорах о соавторстве автор объекта интеллектуальной собственности доказывает, что претендент на соавторство не принимал творческого участия в создании произведения и в лучшем случае его содействие носило технический характер.

Наконец, Н.С. Малеин полагал, что невозможность восстановления нарушенных личных неимущественных прав во многих случаях предопределяет приоритет превентивных способов защиты. В частности, он обосновывал необходимость применения таких способов, как «общественное предупреждение, порицание, выговор, денежный штраф (в доход бюджета), <...> лишение права занимать соответствующие должности (на определенный срок)».[6] Однако эти способы защиты имеют во многом карательный характер, который присущ публичным отраслям права. Из фундаментальных признаков метода и принципов частного права следует, что неимущественные способы защиты личных неимущественных прав должны быть направлены в первую очередь на обеспечение реализации или восстановление права, а не наказание нарушителя. Реализацией карательной функции достигается публичный интерес, но защите прав конкретного лица она если и способствует, то весьма опосредованно.

Таким образом, гражданско-правовые способы защиты личных неимущественных прав могут иметь неимущественный характер, однако при том условии, что они направлены в первую очередь на обеспечение реализации или восстановление нарушенного права, а не наказание нарушителя. Ст. 12 ГК можно дополнить такими способами защиты, как «опубликование решения суда о нарушении права» и «признание факта».

Использованные источники:

1. Российское гражданское право: Учебник: В 2 т: Том 1/ отв. ред. Суханов Е.А. М, 2012. С. 913.
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) / СПС «КонсультантПлюс»
3. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. Петроград, 1917. С. 59.
4. Толстая Е.В. Способы защиты личных неимущественных прав: Автореф. дис. ...канд. юр. наук. М., 2002. С. 6, 13.

5. Толстой В.С. Личные неимущественные правоотношения. М, 2006. С. 41.
6. Малеин Н.С. Гражданский закон и права личности в СССР. М, 1981. С. 197.

Антипин А.Л.

магистрант

Зеленина Л.И., к.т.н.

доцент

Северный (Арктический) Федеральный

Университет имени М.В. Ломоносова

Россия, г. Архангельск

СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ НА СЛУЖБЕ АРКТИКИ

Аннотация: В данной работе рассматривается роль и значение Северного морского пути, как транспортной магистрали, определяющейся потребностями промышленного освоения и успешного функционирования хозяйственных комплексов, прилегающих к трассе районов арктического побережья. Развитие СМП определяется как важнейший фактор стабилизации экономики и обеспечения национальной геополитической и экономической безопасности России.

Ключевые слова: Северный морской путь, арктические и приарктические регионы.

Северный морской путь - это судоходная магистраль, пролегающая по морям Северного-Ледовитого и частично Тихого океанов вдоль северного побережья Сибири, соединяющая европейские и дальневосточные российские порты, а также устья судоходных сибирских рек в единую транспортную систему. Длина Северного морского пути от Карских Ворот до бухты Провидения около 5600 км.

Северный морской путь обслуживает порты не только Арктики, но и самых крупных рек Сибири (ввоз и вывоз топлива, продовольствия, природных ископаемых, леса).

Географическое положение бассейна Северного Ледовитого океана в значительной мере определяет температурный режим региона [1].

Наиболее суровый климат в районе моря Лаптевых. В северной части моря средняя температура воздуха в июле +1 градус, в январе от -31 до -34 градусов. Ветры преимущественно слабые.

Главные особенности и проблемы СМП это суровые климатические условия и наличие льда на пути плавания. Льды достигают большой толщины: однолетние - 0,8-1,8 м, многолетние – до 4 м. Торосы (нагромождения обломков льда) имеют высоту 3-5 м, в некоторых случаях до 10-15 м. Также встречаются айсберги и ледяные острова - участки шельфовых ледников. Льды - это единственное препятствие для признания Северного морского пути - путем стандартного плавания.

Альтернатива СМП – транспортные артерии, которые проходят через

Суэцкий и Панамский каналы. Сравним расстояние, которое проходят суда от Мурманска до Йокогамы: 12840 морских миль через Суэцкий канал против 5770 морских миль по СМП (рисунок 1).

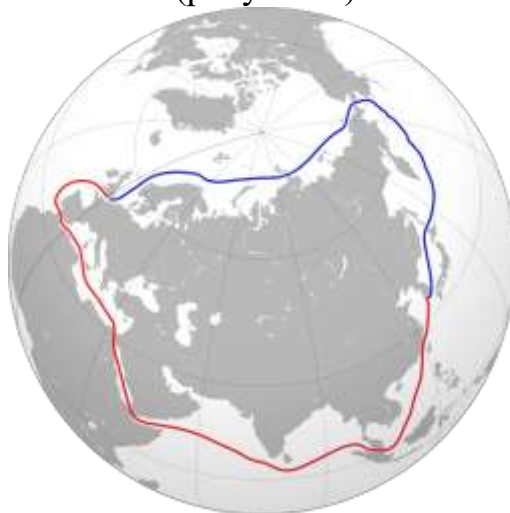


Рисунок 1 – Маршрут транспортировки грузов с использованием СМП (темная линия) и путь, через Суэцкий канал (светлая линия)

Экономико-географическое положение СМП можно охарактеризовать [4]:

- Выгодно использовать (относительно других магистралей для перемещения из Азии в Европу).
- У СМП очень важная роль в единой транспортной системе РФ.
- Необходимость больших вложений ресурсов, чтобы обеспечить полноценное функционирование СМП: исследование льдов, обеспечение безопасности транспортного сообщения, составление метеопрогнозов, экономических прогнозов, а также обновление маршрутов движения морского транспорта;
- Наличие природных ресурсов: полезные ископаемые в арктическом шельфе (его территория принадлежит России), морской фауны в морях;
- Постоянные споры за права на территорию арктического шельфа на международном уровне;
- Необходимость совместного освоения Арктики, а также совместной эксплуатации СМП Россией с иностранными государствами из-за большого потенциала региона;
- СМП объединяет 27 субъектов РФ. Обеспечение территориального единства России;
- Ключевая роль в безопасности России: размещенные в регионе ракеты достигают территории США и Канады за считанные минуты.

Северный морской путь играет важную роль в хозяйственной жизни многих областей нашей страны, связанных с Северным Ледовитым океаном такими большими реками, как Обь, Енисей, Лена, Индигирка, Колыма, Хатанга и другие. Все эти реки несут свои воды в Северный Ледовитый

океан и, как указано выше, образуют с арктическими морями единую транспортную систему.

Морской транспорт традиционно играет важную экономическую роль в обеспечении жизнедеятельности населения и функционировании хозяйственных комплексов.

В обозримой перспективе СМП - ключевой элемент транспортного обеспечения арктических районов России [28]. Кроме того, в ближайшей перспективе роль может существенно возрасти. Ведь новые возможности для развития открываются в связи с освоением месторождений углеводородов в прибрежных районах и на арктическом шельфе. [2]

Большая роль и значение СМП в развитии экономики и транспортных связей Северо-Востока РФ: Республики Саха (Якутия), Магаданской области и Чукотки. Так как на долю этих субъектов в настоящее время приходится основная часть запасов и добычи алмазов, золота, олова, большие запасы железных руд, каменных углей, соли, слюды, вольфрама, редких металлов и других полезных ископаемых.[1]

Для прибрежных районов Северо-Востока роль и значение Северного морского пути заключается в снабжении местного населения заполярных районов и опорных баз Северного морского пути и обеспечении необходимыми материалами строительства и эксплуатации промышленных предприятий, в первую очередь горнодобывающих. Если для снабжения местного населения требовалось завозить ежегодно примерно 15-20 тысяч тонн грузов, то для промышленных предприятий - сотни тысяч тонн.

С ростом промышленного освоения Крайнего Севера все настоятельнее становилось превращение Северного морского пути в постоянно действующую магистраль круглогодичных массовых перевозок народнохозяйственных грузов.

Это необходимость диктовалась всем ходом освоения огромных природных богатств северных территорий и необходимостью обеспечения надежной связи Европейской и Азиатской частей страны через северные моря для поддержания все нарастающих темпов развития производительных сил районов Крайнего Севера и повышения их роли в обеспечении промышленности страны широким комплексом продукции - цветных и редких металлов, золота, алмазов, олова, лесоматериалов, пушнины, рыбы и др.

Значение Северного морского пути как самостоятельного евроазиатского транспортного коридора очень велико. Это связано с активизацией освоения российского нефтегазоносного арктического шельфа, с ростом перевозок Норильского металлургического комбината - одного из крупнейших в мире производителей и экспортеров цветных металлов.

Использованные источники:

1. Дронов В.П., Максаковский В.П., Ром В.Я. Экономическая и социальная география: Справочные материалы: Книга для учащихся. - М.: Просвещение,

1994. - 208 с.

2. Зеленина Л.И., Антипин А.Л. Прогнозирование и последствия изменения площади льда в Арктике // Экономика и социум-2014. - №4(13) URL: http://iupr.ru/sovremennye_nauki_i_obrazovanie__4_13__2014g_/ (дата обращения: 26.01.2015).
3. Маковеев Р.Е., Зеленина Л.И. Исследование состояния ледового покрытия Арктического региона // Исследования в области естественных наук. 2015. № 1 (37). С.37-44
4. Антипин А.Л., Зеленина Л.И. Льды Арктики: мониторинг и меры адаптации // Арктика и Север. 2015. № 18. С. 122-130.
5. Маковеев Р.Е., Зеленина Л.И. Анализ коэффициента ледового покрытия Арктического региона // Современная техника и технологии. 2015. № 4. с.60-64.
6. Зеленина Л.И., Федькушова С.И. Арктические льды: прогноз и адаптация // Инноватика: научный журнал. - Санкт-Петербург: ООО ИННОВАТИКА, 2014, №2.– ЭЛ № ФС 77-57224, ISSN 2312-2765, с.27-31

*Антонинко Н. Д.
студент 3-го курса
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ЭТАПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Данная статья посвящена изучению развития мировой экономики. В статье рассмотрены экономическая сущность мировой экономики и факторы, влияющие на ее формирование; этапы развития мировой экономики; обозначены перспективы развития мировой экономики в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: мировая экономика, международное разделение труда, перспективы развития, международная торговля, экономические отношения.

Мировая экономика представляется как совокупность национальных хозяйств, объединенных различными видами связей. Международная экономическая система включает торговлю, распределение рабочей силы и капитальных ресурсов, финансовые отношения.

Становление современной мировой экономики связано с развитием производства и международного разделения труда (МРТ), необходимостью удовлетворения возрастающих потребностей в товарах и услугах, превращением мировой торговли в один из важнейших факторов экономического роста, участием в общественном воспроизводстве новых субъектов.

Основой формирования мирового хозяйства служил мировой рынок, образование которого особенно интенсивно проходило с середины XIX в., когда машинное производство становится преобладающим в странах Запада.

Становление массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. Благодаря растущей миграции капитала, существенное развитие получили международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов.

Мировая экономика на протяжении своего развития прошла несколько этапов:

Первый этап становления мировой экономики характеризуется появлением мировой торговли, становлением и развитием мирового товарного рынка. Исторические рамки этого процесса: XVI в. — первая половина XIX в.

Второй этап — этап становления мирового хозяйства (вторая половина XIX в. — первая половина XX в.) становления мировой экономики характеризуется развитием капиталистических отношений и переходом империализму. На этом этапе происходит резкое увеличение вывоза капитала за границу, монополизация производства, территориальный и экономический раздел мира. В связи с этим, стала активно развиваться международная миграция факторов производства, расширились формы международного экономического взаимодействия, стала формироваться организация производства на предприятиях, которые расположены в разных странах, например, добыча и первоначальная обработка сырья в колонии и производство готовой продукции в метрополии.

Третий этап характеризуется следующими событиями: в 1917 г. Россия была исключена из мирохозяйственных связей, в связи с тем, что страны Запада проводили экономическую блокаду, которая не позволяла привести к восстановлению прежних мирохозяйственных связей. В связи с Первой мировой войной возникла нарастающая неустойчивость экономических связей, которая сопровождала кризис мирового хозяйства. Прежние мирохозяйственные связи были нарушены из-за перевода национальных экономик на военный режим, уничтожения огромных производственных и людских ресурсов в ходе войны, разграбления захваченных территорий.

В связи с «Великой депрессией» (мировым экономическим кризисом 1920-х — 1930-х гг.) усилилось значение национального производства и сбыта, снизилась роль экспорта капитала и товаров в мировом хозяйстве, усилил значение национального производства и сбыта, произошло снижение в 2 раза экспортной квоты ведущих стран в их ВВП в 1930 гг. по сравнению с 1920 гг. (в США за 1913-1938 гг. она сократилась с 6,1 до 3,6%).

Эти события показали, что без общих для всех стран механизмов координации и управления мировая экономика не может стабильно функционировать. Возникла система экономических и финансовых организаций, регулирующих мировые экономические отношения (МВФ, ООН, Мировая торговая организация), фирмы стали активнее создавать вертикальные схемы управления воспроизводственными процессами,

благодаря чему перерастали в международные корпорации. На данном этапе разрушились колониальная система и системы социализма, страны бывших колоний и социалистических страны перешли к рынку, а их экономика стала открытой.

В настоящее время на основе данных МВФ (мирового валютного фонда) можно обозначить следующие перспективы развития мировой экономики:

- снижение темпов экономического роста в мире на 3,5%, в том числе и в России на 3%. Замедление темпов связано со снижением темпов роста Китая в долгосрочной перспективе

- продолжение снижения цены на нефть

- темпы экономического роста Китая увеличатся, китайская экономика станет ведущей мировой экономикой

- Индия будет занимать одну из ведущих позиций в мировой экономике

- Индонезия и Мексика могут войти в десятку развитых стран

- увеличится объем мирового ВВП (наибольшие доли в мировом ВВП будут иметь страны Китая и США, около 20% и 17% соответственно)

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в мировой экономике продолжится перестановка сил, роли лидеров утратят страны Западной Европы, Япония и США.

Использованные источники:

1. Булатова А.С. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. - М.:Экономистъ,2011.
2. Григорьев Л.М. Мировая экономика в начале XXI века: учебник Директ-Медиа, 2013 год
3. Стрыгин А.В. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Экзамен», 2004
- 4.Тахумова, О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов//Вестник СевКавГТУ. -№ 2 (19). -2009. -с. 175-180.
5. Тахумова О.В. Инновационные аспекты повышения международной конкурентоспособности российской продукции//Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. -№ 4
6. Щербанин Ю.А. Мировая экономика: Учебник для ВУЗов / Под ред. Ю.А. Щербанина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

*Апсаликова Е.А.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и Права
Шапошникова Р.Р.
ассистент
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНАХ ЗАГС ANALYSIS OF INFORMATION TECHNOLOGY IN THE REGISTRY OFFICES

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы внедрения электронного документооборота и информационных технологий в органы ЗАГС.

Abstract: This article discusses the problems of introduction of electronic document management and information technology in the civil registry offices.

Проблема внедрения новых средств электронного документооборота, так же, как и проблема информационных технологий бесспорно актуальна в нашей стране. Сегмент рынка документооборота на данный момент оценивается в 160 тыс. долларов, на рынке присутствует около 50 компаний и постоянно появляются новые. Каждая компания занимается решением проблемы внедрения СЭД, и все вместе пытаются прийти к консенсусу по поводу стандартизации СЭД [2].

Система электронного документооборота – это организация хранения электронных документов, а также работы с ними [2].

Нормативно установлены единые для всех участников взаимодействующие требования, а также регламент обмена данными. Участниками информационного взаимодействия с Министерством социальной защиты и его территориальными органами являются:

- отделение Пенсионного фонда;
- отделы ЗАГС;
- центры труда и занятости населения;
- паспортно-визовая служба;
- управляющие компании ЖКХ, организации, осуществляющие прямые поставки коммунальных услуг населению;
- фонд обязательного медицинского страхования;
- налоговая служба [1].

Одной из приоритетных инновационных программ республики является применение информационных технологий в органах ЗАГС.

Одним из органов, где вводятся новые информационные технологии на территории Республики Башкортостан является первый отдел ЗАГС Октябрьского района города Уфы.

Сегодня первый отдел ЗАГС Октябрьского района города Уфы

является самостоятельным исполнительным органом, имеет свои полномочия и структуру, установленные в соответствии с Федеральным законом от 15 ноября 1997 года №143-ФЗ «Об актах гражданского состояния».

Органы записи актов гражданского состояния (сокращённо ЗАГС или загс) — органы власти в России и ряде иных государств, регистрирующий факты рождения, установления отцовства, усыновления (удочерения), заключения брака, расторжения брака, смерти, изменения имени граждан.

В настоящее время проверка правильности заполнения медицинских свидетельств о смерти (МСС) осуществляется вручную [4].

Ошибочно заполненные МСС направляются специалистам Комитета по делам ЗАГС, где данные из них деперсонифицируются и аккумулируются в статистической форме 1-У. При работе с МСС в лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ) необходим контроль заполнения этих документов до их выдачи по требованиям. Такую проверку можно существенно облегчить путем автоматизации процесса заполнения медицинских документов с использованием современных информационных технологий [4].

Внедрение компьютерных технологий предполагает создание такой системы, которая упростила бы систему регистрации, максимально уменьшила число ошибок и облегчила труд врачей и работников органов ЗАГС [3].

Роль систем автоматизации бумажного делопроизводства и документооборота в условиях консервативного стиля работы с документами, который обусловлен особенностями российского законодательства, требующего четкого документального подтверждения всех шагов в любых областях деятельности организации, бесспорно, велика. Однако, развитие ИКТ постепенно отодвигает бумажный документ, на второй план, существенно повышая роль электронного документа. Полностью избавиться от бумаги не удастся, поскольку юридически значимой формой документа по-прежнему считается бумажная. Но процент таких документов в общем объеме относительно невелик, а перевод их в электронную форму как минимум многократно ускорит их поиск и повысит доступность в тех случаях, когда электронные копии для работы достаточно [2].

Для внедрения электронного документооборота в организации потребуются дополнительные затраты материально-технического обеспечения, а также возникает необходимость защиты электронной информации. Для решения этих проблем, на наш взгляд, необходимо улучшение системы защиты информации [2].

Использованные источники:

1. Новикова, К.Н. Управление системой социальной поддержки населения с применением информационных технологий [Текст] / К.Н. Новикова // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. - №1. – С.338-

342.

2. Шапошникова, Р.Р. Проблемы внедрения электронного документооборота и пути их решения [Текст] / Р.Р. Шапошникова, К.А. Бессилина, В.М. Князева // Экономика и социум. – 2014. - №1 (10). – С.180-183.
3. Шиф, А.А. Научное обоснование автоматизации сбора и обработки данных о показателях смертности в Санкт-Петербурге [Текст] / А.А. Шиф, М.С. Лушнов, Ж.М. Солдатенкова, А.И. Березин // Вестник Новгородского Государственного университета. – 2010. - №59. – С.24-28.
4. Шиф, А.А. Возможности автоматизированной информационной системы «Регистрация случаев смерти» в повышении достоверности статистических данных о демографических показателях [Текст] / А.А. Шиф, Н.И. Слитков, М.Е. Киселева, Е.А. Баканова, Д.В. Легостаев, Л.И. Русакевич // Вестник Новгородского Государственного университета. – 2012. - №66. – С.17-20.

*Апурина В.Н.
старший преподаватель
Салахов И.И.
студент*

*специальность «Прикладная информатика в экономике»
Набережночелнинский филиал
ИЭУП (г. Казань)
Россия, г. Набережные Челны*

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАЯВОК НА РЕМОНТ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

Использование информационных технологий в настоящее время занимает все большее место в жизни общества. Развитие и широкое применение информационных технологий в различных сферах является глобальной тенденцией мирового развития.

Тема организации автоматизации учета заявок на ремонт элементов систем водоснабжения рассмотрена в дипломном проектировании. Автоматизация учета на объектах, обеспечивающих водоснабжение, необходима для повышения эффективности технологического процесса добычи и транспортировки воды, снижения затрат электроэнергии, повышения качества и надежности подачи воды потребителям. В статье рассматривается автоматизация учета заявок на ремонт элементов систем водоснабжения промышленного предприятия.

Современные системы водоснабжения – это совокупность сложных сооружений, механизмов и аппаратов, все части, которой должны точно и без сбоев работать совместно. К ним относятся водоприемные сооружения, станции очистки воды, сети водоснабжения и канализации с обслуживающими их устройствами, насосные станции.

Объектом исследования является ООО «Коммунсервис-Актаныш»

ООО «Коммунсервис-Актаныш» является коммерческой

организацией. Основными видами деятельности Общества являются:

- производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии);
- сбор, очистка и распределение воды;
- удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность;
- уборка территории и аналогичная деятельность;
- оказание услуг в содержании, эксплуатации, ремонта. и техническом обслуживании объектов водопроводно-канализационного хозяйства, тепловых сетей, жилого фонда;
- оказание банно-прачечных услуг, выполнение работ по санитарной очистке, благоустройству и строительству;
- организация гостиничного и бытового обслуживания, культурного досуга, пунктов общественного питания, спортивно-оздоровительных и других видов услуг. [1]

На предприятии действует программа энергосбережения. Программа содержит обобщенную информацию о состоянии экономики, о выработке и потреблении энергетических ресурсов, тенденции развития территориального образования, прогноз энергопроизводства и энергопотребления на ближайшие годы, степень оснащенности объектов энергетики, жилищно-коммунального хозяйства, бюджетных организаций - потребителей приборами учета и регулирования расхода энергетических ресурсов, новым энергоэффективным оборудованием.

Предметом исследования выбрана подсистема «Управление водопроводным хозяйством». Для проектирования и реализации выбрана задача учета заявок на ремонт элементов систем водоснабжения.

Средой разработки является «1С: Предприятие 8». Модель базы данных «1С: Предприятия» имеет ряд особенностей, отличающих ее от классических моделей СУБД (например, основанных на реляционных таблицах), с которыми имеют дело разработчики в универсальных системах. Разработчик прикладных решений работает непосредственно с платформой «1С: Предприятие», при этом он может:

- описывать структуры данных в конфигураторе;
- манипулировать данными с помощью объектов встроенного языка;
- составлять запросы к данным.

Соответствующий программный слой ядра платформы «1С: Предприятие» обеспечивает операции исполнения запросов, описания структур данных и манипулирования данными, транслируя их в соответствующие команды MS SQL Server для клиент-серверного варианта или в команды собственного механизма управления базой данных для файлового варианта. [3]

Программная реализация задачи «Учет заявок на ремонт элементов систем водоснабжения» выполнена в программной среде 1С: Предприятие 8.2. В результате проектирования выполнены работы и получены следующие

результаты:

Изучены теоретико-методические основы проектирования, разработки и внедрения информационных систем (ИС) в деятельность предприятия. Осуществлен предпроектный анализ деятельности ООО «Коммунсервис-Актаныш». Выполнен анализ существующей информационной системы, в работе предприятия используются офисные информационные технологии, также используется программный продукт 1С: Предприятие 8.

Выделены все основные бизнес-процессы предприятия и рассмотрены основные задачи всех бизнес-процессов. На основании выделенных бизнес-процессов определены подсистемы. Для проектирования выбрана подсистема «Управление водопроводным хозяйством». Целью управления водопроводным хозяйством является создание условий, позволяющих систематически и планомерно:

- улучшать экономические показатели водопроводного хозяйства;
- снижать себестоимость выпускаемой воды;
- обеспечивать рост производительности труда;
- уменьшать непроизводительные расходы;
- совершенствовать организацию процесса очистки воды.

Эта цель достигается соблюдением требований нормативно-технической документации, увеличением объема выпускаемой воды согласно санитарно-гигиеническим требованиям, поддержанием стабильной работы технологического оборудования, внедрением и совершенствованием бригадной формы организации труда, предупреждением состава воды по категориям качества, эффективным применением морального и материального стимулирования.[1]

Задачами подсистемы являются:

1. планирование технологических процессов систем водоснабжения;
2. формирование базы данных по техническому состоянию водопроводных линий;
3. учет всех элементов систем водоснабжения;
4. учет заявок на ремонт элементов систем водоснабжения;
5. контроль качества воды на всех этапах технологического цикла;
6. учет запасов воды в резервуарах и пожарных водоемах;
7. учет обследования домовых приборов;
8. расчет технико-экономических показателей качества чистой воды.

Рассмотрена взаимосвязь задач подсистемы «Управление водопроводным хозяйством» с другими подсистемами. Разработана Организационно-логическая сущность решения задач подсистемы. В рассмотренной подсистеме «Управление водопроводным хозяйством» для разработки выбрана задача «Учет заявок на ремонт элементов систем водоснабжения».

В результате разработки выполнено описание входной и выходной информации задачи, разработана объектная модель решения задачи. При

разработке приложения были выявлены и разработаны следующие объекты: общие модули, подсистемы, справочники, документы, отчеты, регистры сведений, регистры накопления. [2]

После поступления заявки на ремонт или техническое обслуживание фондов предприятия принимается решение о выполнении заказа. Заключается договор между организацией и заказчиком, после выполнения работы составляется акт об оказании услуги. По окончании выполнения работ осуществляется сбор информации по всей выполненной работе. Сюда входит договор, акт об оказании услуги, квитанция об оплате, отчет по плановой работе. На основе собранной информации формируется основной отчет по выполненной работе.

Использованные источники:

1. Устав ООО «Коммунсервис-Актаныш»
2. Радченко М.Г., Хрусталева Е. Ю. 1С: Предприятие 8.2. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы / М.Г.Радченко – м.: ООО «1С-Паблишинг», ЗАО Издательский дом «Питер», 874 стр.
3. <http://www.1c.ru> – официальный сайт фирмы 1С.

*Анушова Т.С., к.э.н.
доцент*

*Петреев Н.Ю.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО «Калмыцкий
государственный университет»
Россия, г. Элиста*

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТЕРМИНОЛОГИИ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из важных терминов финансового менеджмента в организации является капитал. С точки зрения финансового менеджмента капитал представляет собой общую сумму денежных и материальных средств, вложенных в имущество организации. С точки зрения корпоративных финансов капитал – это денежные отношения, которые возникают между компанией и другими участниками финансовых отношений.

В настоящее время нет единого определения концепции капитала, разработаны различные подходы к его понятию, отраженные в трудах многих отечественных и зарубежных ученых.

В ранних исследованиях капитал рассматривался как совокупность вещественных и материальных ресурсов. В современной теории фирмы основную роль играет человеческий капитал, как основная составная часть капитала организации.

Теория капитала возникла и получила свое распространение с 17 века. Так, представители школы физиократов, такие как Ф. Кенэ и А. Тюрго, под капиталом или ресурсами общества подразумевали постоянно

воспроизводимые богатства сельского хозяйства [1].

Представитель классической школы А. Смит отметил основным качеством капитала способность приносить доход собственнику. Вместе с тем термин «капитал» имеет прямую связь с термином производительного труда, т.е. если ценности направлены в производство и реализацию, и тем самым получена прибыль от их использования, то указанные средства можно назвать капиталом. Соответственно, средства, связанные с непроизводительным трудом, например деятельностью государственных чиновников, домашних слуг, не относятся к капиталу [2].

В трудах К. Маркса категория капитал рассматривалась как социально-экономическое явление. Капитал переходит в форму вещи, обладающую поддельной жизнью и независимостью, которая является формой её действительного существования [3].

По мнению К. Маркса, капитал является самовозрастающей стоимостью, отображающей отношения классов и сословий общества и отличающейся от товара. В свою очередь, стоимость товара можно рассматривать как кристаллизацию общественного труда.

Определенное влияние на исследование теории капитала внесли следующие ученые:

- представитель неоклассической школы А. Маршалл обозначил различие между понятиями капитала на уровне микро- и макроэкономики. Так, капитал на микроуровне представляет собой ценности, которые индивид использует для получения дохода в виде денежных средств. Капитал на макроуровне – комплекс средств производства, используемый в целях производства материальных благ вместе с трудом и землей.

- представитель субъективно-психологической школы О. Бём-Баверк утверждал, что первичными факторами являются земля и труд, которые определяют величину капитала;

- Дж. М. Кейнс отмечал, что богатство может превратиться в капитал при условии, если доход от использования богатства будет выше ссудного процента;

- Й. Шумпетер утверждал, что отсутствие экономического роста приведет к исчезновению капитала, т.к. «фонд покупательной силы», в состав которого входят деньги и платежные обязательства, должен способствовать развитию общества;

- П. Самуэльсон и У. Нордхауз выделяли, что капиталом являются блага, имеющие длительный характер использования в целях производства других товаров;

- Дж. Хикс различал два направления ученых в области исследования теории капитала. Первое направление – сторонники теории фонда – под капиталом понимали денежную стоимость. Второе направление – материалисты – капитал определяют как совокупность предметов, которым характерно общее свойство [4].

Термин «капитал» является конкретным объектом для финансового менеджера, который он подвергает воздействию для получения прибыли. В данном случае капитала выступает объективным фактором производства. Кроме того, объективными факторами могут быть основные и оборотные активы, работники организации.

Так, когда денежные средства вложены в материальные ресурсы, капитал принимает форму этих активов. Вложенный основной капитал перевоплощается во внеоборотные активы, оборотный капитал – в оборотные средства.

Капитал является величиной непостоянной. Его структура также подвергается изменениям. Следовательно, необходимо проведение непрерывного контроля за его созданием, увеличением, уменьшением, движением в определенные периоды.

С финансовой позиции капиталом является совокупность денежных средств, вложенных в основные и оборотные активы организации и принимающие участие в процессе воспроизводства, приносящие прибыль.

В зависимости от функциональной принадлежности капитал делят на основной и оборотный.

К основному капиталу относятся денежные средства, вложенные в основные фонды и нематериальные активы. Не имеющие определенного назначения основные средства, одновременно применяемые в производственном процессе, относятся к основному капиталу. По причине того, что капитал относится к производственному процессу, он делится на основной производственный и непроизводственный капитал.

К оборотному капиталу относят денежные средства, которые вложены в текущие активы организации, применяемые и имеющие предназначение для использования в производстве и приносящие прибыль (прибавочную стоимость или добавочный капитал).

Ввиду того, что текущие активы участвуют в производственном процессе на всех стадиях кругооборота (денежной, производственной, товарной), оборотный капитал также может принимать эти формы. Оборотный капитал в зависимости от стадии производства может быть производственным и находящимся в обращении.

По источникам денежных средств капитал делят на: собственный, привлеченный и заемный капитал.

К собственному капиталу можно отнести денежные средства, которые являются собственностью владельца организации, и вложены в средства, принимающие участие в производственном процессе и приносящие прибыль компании.

Заемным капиталом можно назвать сумму денежных средств, заимствованную в кредитной организации, на условиях возврата через конкретный срок и уплатой ссудного процента, предусмотренного кредитным договором. Указанная сумма денежных средств является

капиталом для организации-заемщика, и доходом от операции по вложению средств – для кредитной организации. Данное заимствование может носить краткосрочный или долгосрочный характер.

В зависимости от формы вложения капитал делят на предпринимательский и ссудный.

Предпринимательским капиталом называют вложенные средства в основные, нематериальные и финансовые активы организации для получения дохода.

Ссудным капиталом называют средства, которые предоставлены организации на условиях срочности, платности, возвратности и залоговой обеспеченности. Основное различие ссудного капитала от предпринимательского заключается в том, что его не инвестируют в компанию, а передают организации-заемщику во временное пользование для получения процента. Ссудный капитал в данном случае является товаром, а его стоимостью является процент [5].

Цена или стоимость капитала показывает размер денежных средств, который необходимо отдать за привлечение конкретной величины капитала.

Стоимость собственного капитала представляет собой размер дохода по акциям или величину прибыли, которую выплачивают по паевым вкладам.

Стоимость заемного капитала показывает размер процентов, подлежащих уплате за займы или кредит.

Стоимость привлеченного капитала представляет собой цену кредиторской задолженности. Другими словами, это размер штрафных санкций за указанные долги, которые не погашены в срок более трех месяцев после возникновения или в утвержденный контрактом срок.

Одним из основных показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации является также динамика капитала. Собственный капитал может увеличиваться за счет роста нераспределенной прибыли. Снижение финансовой автономии организации и повышение значения внешних источников финансирования может быть связано с уменьшением доли собственных средств.

Основными задачами процесса управления капиталом можно отметить следующие.

1. Создание необходимого размера капитала, который обеспечит соответствующие темпы роста предприятия. Данная задача будет реализовываться с помощью оценки общей потребности в капитале для финансирования операционной деятельности, активов, разработки графиков формирования оборотных и внеоборотных активов, системы мероприятий по привлечению разных форм капитала.

2. Формирование оптимальной структуры капитала по видам деятельности и направлениям использования реализуется посредством изучения наиболее эффективного использования капитала в отдельных

видах деятельности организации; формирования пропорций последующего использования капитала, обеспечивающих создание условий эффективности деятельности и максимизации рыночной стоимости.

3. Создание условий, способствующих росту доходности капитала при предусматриваемом уровне риска. Следует принимать во внимание, что высокая доходность капитала сопровождается высоким риском, т.к. между ними существует прямая зависимость.

4. Проведение финансового контроля со стороны владельцев и акционеров компании.

5. Обеспечение необходимой финансовой гибкости компании, которая свидетельствует о возможности предприятия в краткие сроки сформировать достаточную сумму капитала при возникновении высокоэффективных инвестиционных предложений.

6. Обеспечение оптимального оборота капитала достигается посредством управления различными видами капитала в ходе определенных циклов его кругооборота, синхронности их потоков.

7. Создание условий для своевременного реинвестирования капитала.

Исследуя сущность процесса управления капиталом, необходимо отметить, что он является средством повышения эффективности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности организации. Кроме того, данный процесс играет важную роль в финансовом и хозяйственном механизме организации. Следовательно, его исследование должно быть основано на анализе и использовании системного подхода. Результатом осуществления указанного механизма должна стать возможность принятия правильных управленческих финансовых решений.

Использованные источники:

1. Мен Т., Кенэ Ф., Бём-Баверк О. и др. Хрестоматия по истории экономических учений. – 2001. – с. 104.
2. Г. А. Шмарловская и др. История экономических учений. Учебное пособие для вузов. - Минск: Новое знание, 2006. - С. 59-61.
3. Современное значение экономической теории К. Маркса // В. Леонтьев. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. М., 1990.
4. Е.Г. Русанова Обзор современных исследований по теории структуры капитала // Финансы и кредит. 2009. №38 (374) - с.63.
5. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 288 с.

*Артемова Е.Н.
магистрант
Целютина Т.В., к.э.н.
доцент
кафедра управления персоналом
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

МОТИВАЦИЯ СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Ключевые слова:** мотивация, спортивная деятельность, особенности мотивации.*

Мотивация в спортивной деятельности – это стремление к успеху, высоким результатам. Соответственно, если спортсмен, стремится достичь успеха, высоких результатов, то у него достаточно сильная мотивация достижения [1].

В структуре личностных факторов психической адаптации мотивации в спортивной деятельности отводится особое место. И преобладание мотивации достижения успеха над мотивацией избегания неудачи является определяющей здесь [1].

Не менее важна и структура мотивации. Встречается множество исследований, в которых деятельность оказывает большое влияние на эмоциональное состояние. Так чем значимее деятельность для человека, тем сильнее проявляется предшествующие ей состояния, которые напрямую влияют на ее результативность [2]. Здесь прослеживается связь мотивации и возможностей человека, в частности спортсмена [1].

Существует много работ, посвященных изучению роли мотивации в спортивной деятельности. Однако мотивация в спортивной гимнастике и ее влияние на адаптацию к соревнованиям практически не изучены.

Задача нашего исследования состояла в определении направленности мотивации для формирования дифференцированного индивидуального подхода к каждому спортсмену и ускорения его адаптации к спортивной деятельности [4].

С этой целью на базе ГБОУ ДОД «СДЮСШОР №3 Белгородской области» было организовано исследование, в котором приняли участие 32 девушки, занимающиеся спортивной гимнастикой.

В результате исследования определялись особенности мотивации спортивной деятельности в каждой возрастной группе.

Для изучения мотивов спортивной деятельности гимнасток использовалась методика А.Н. Николаева «Мотивы спортивной деятельности» [3]. Испытуемым был предложен опросник, состоящий из 20 положений, которые отражают основные шесть групп мотивов занятий спортом:

- мотивация на процесс занятий спортом - подразумевает под собой

сам процесс тренировок, соревнований;

- мотивация самосовершенствования - подразумевает под собой развитие физических качеств, воспитание воли;

- мотивация на спортивный результат - подразумевает под собой возможность выступить лучше других, победить;

- цель спортивной деятельности - подразумевает под собой то, что занятия спортивной гимнастикой повышают авторитет, чувство собственного достоинства, направленность на достижение определенной цели;

- потребность в занятиях спортом – осознание важности спортивной деятельности, привлекательность соревнований;

- мотивация на материальное вознаграждение – стремление к получению материальных средств за достойное выступление.

Для оценки использовалась 9-ти балльная шкала.

По результатам исследования были получены следующие результаты (таблица 1).

Таблица 1

**Результаты изучения мотивов спортивной деятельности
гимнасток (n=32)**

№	Исследуемые параметры	Балл
1	Мотивация на процесс занятий спортом	6,58±0,37
2	Мотивация самосовершенствования	6,89±0,37
3	Цель спортивной деятельности	5,96±0,29
4	Мотивация на спортивный результат	7,03±0,44
5	Потребность в занятиях спортом	6,37±0,56
6	Мотивация на материальное вознаграждение	5,7±0,42

Для гимнасток характерны более высокие показатели по следующим группам мотивов: потребность в занятиях спортом, мотивация на процесс занятий спортом и мотивация на спортивный результат, на самосовершенствование.

Так показатель потребности в занятиях спортом, т.е. желание тренироваться на уровне «выше среднего» (6,37±0,56 б.).

У гимнасток больше выражено желание получать удовольствие от самого процесса тренировок и соревнований, цель занятий спортом более осознана. Уровень мотивации на процесс занятий спортом так же характеризовался как уровень «выше среднего» и составил (6,58±0,37 б.).

Для гимнасток также характерна более высокая мотивация к самосовершенствованию. Т.е. стремление развивать и совершенствовать себя находится на довольно высоком уровне - 6,89±0,37 б.

Направленность на результат спортивной деятельности была наиболее высока, что свидетельствует о довольно высоком уровне этой группы мотивов. Результат составил (7,03±0,44 б.). Отсюда можно заключить, что возможно направленность на результат спортивной деятельности характерен

для данного вида спорта.

Уровень мотивации на материальное вознаграждение находится в диапазоне значений «ниже среднего» ($5,7 \pm 0,42$ б.).

Таким образом, в результате анализа полученных результатов можно сделать вывод, что гимнасткам более свойственна выраженная потребность в занятиях спортом, мотивация на процесс и результат деятельности, на самосовершенствование. Выявленные специфические особенности мотивации в спортивной гимнастике являются основой для формирования дифференцированного индивидуального подхода к каждой гимнастке и позволят ускорить ее адаптации к спортивной деятельности.

Использованные источники:

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Мастера психологии. – С.-П.: Питер, 2003. – 290 с.
2. Котов С. В. Мотивация «на успех» и мотивация «на избегание неудач» в контексте позитивной психологии [Текст] / С. В. Котов // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 360-362.
3. Кузьмин, М.А. Взаимосвязь объективных и субъективных критериев адаптированности спортсменов к соревновательной деятельности / М.А. Кузьмин // Уч. зап. ун-та им. П.Ф. Лесгафта. - 2011. - № 8 (78). - С. 107-110.
4. Николаев, А.Н. Методика оценки мотивов спортивной деятельности / Психологические основы педагогической деятельности: мат-лы 30-й науч. конф. / С.-П. гос. акад. физ. культуры им. П.Ф. Лесгафта. – С.-П., 2003. - Вып. 7. - С. 55-58.

*Артемов Н. С.
студент 3 курса*

*Хадиев Д. Р.
студент 3 курса*

*«КНИТУ-КАИ» им. А. Н. Туполева
Россия, г. Казань*

САНКЦИИ, ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ

Аннотация

САНКЦИИ – это карательные дипломатические, экономические и общественные действия по отношению к государству, нарушившему международное право. Данный термин может также относиться и к военным действиям, предпринятым с той же целью. Санкции – основной элемент политики коллективной безопасности. Они включают как приостановку дипломатических контактов, прекращение связей путем частичного или полного запрета на торговлю, так и военные действия. Лига Наций не имела достаточных полномочий на введение санкций, и англо-американские ограничения на поставки стали и нефти Японии из-за ее вторжения в Китай явились причиной вступления Японии во вторую мировую войну.

Совет Безопасности ООН имеет юридическое право вводить

принудительные санкции, однако в период "холодной войны" к этой процедуре прибегали редко из-за практической неспособности СБ что-либо предпринять, так как его любой постоянный член имел право вето. Санкции были применены в отношении Родезии в 1966 г. и Южно-Африканской Республике. После окончания "холодной войны" их применяли против Ирака, в связи с его вторжением в Кувейт, и против Сербии, развязавшей войну после распада Югославии. Продолжаются ожесточенные споры по поводу того, являются ли экономические санкции действенной формой политического давления или они несут народам лишь невзгоды, укрепляя позиции виновного. Режим санкций привлекает постоянное внимание контрабандистов, а пример Ирака свидетельствует о том, что даже весьма жесткие экономические меры, подкрепленные военными действиями, не гарантируют перемен в политическом курсе и изменений в правительстве. [1]

Ключевые слова: Санкции, холодная война, международное право, экспорт, инфляция.

В настоящее время в отношении России введены многосторонние экономические санкции, в связи с геополитической напряженностью между Россией и Украиной. Первые санкции были введены США, ЕС и другими странами в марте-апреле 2014 года в отношении отдельных лиц, групп лиц и компаний. Они предусматривают запрет на въезд в эти страны для лиц, находящихся под санкциями, замораживание их активов, а также запрет на деловые операции с этими лицами и компаниями.

В июле 2014 года были введены санкции в отношении оборонного, энергетического и финансового секторов России. Что касается финансового сектора, то для шести крупнейших российских государственных банков, а также предприятий энергетической и оборонной отраслей был резко ограничен доступ к финансовым рынкам ЕС и США. Начиная с сентября 2014 года, эти организации не могут обращаться за кредитами и эмитировать долговые обязательства сроком более 30 дней. В оборонном секторе США и ЕС сократили доступ к финансированию крупнейшим российским компаниям на срок более 30 дней и ввели запрет на экспорт продукции и технологий двойного назначения в отношении 14 компаний, имеющих отношение к оборонному комплексу. Санкции, ограничивающие сотрудничество с Россией в оборонной сфере, введены Великобританией, Израилем, Швейцарией и Швецией. В энергетическом секторе США и ЕС ограничили доступ к финансированию крупнейшим российским нефтегазовым компаниям. Кроме того, они ввели запрет на экспорт товаров и услуг (исключая финансовые услуги) или технологий в поддержку глубоководного бурения, разведки или добычи ресурсов на арктическом шельфе или сланцевого сырья. Вслед за ЕС санкции ввели Норвегия, Канада и Австралия.

В ответ на эти санкции 7 августа 2014 года Россия ввела запрет на

импорт продовольственных товаров из ряда Западных стран сроком на один год. Этот запрет распространяется на ввоз мяса, рыбы, морепродуктов, плодоовощной продукции, молока, молочных продуктов и широкого ассортимента полуфабрикатов из США, ЕС, Австралии, Канады и Норвегии. Позднее в этот список были дополнительно включены другие страны.

Этот запрет вызвал еще большее увеличение инфляционного давления и одновременно стимулировал отечественное производство продуктов питания. Запрет на импорт продовольствия носит очень широкий характер и охватывает как основные продукты питания, так и элитные продукты. Российские предприятия пищевой промышленности, использовавшие импортное продовольственное сырье, включенное в перечень запрещенных продуктов, столкнулись с ростом базовых издержек. В целях сдерживания и недопущения роста цен на продовольствие постановление правительства, которое ввело запрет на ввоз продуктов питания, предусматривало также принятие мер, направленных на недопущение роста цен на соответствующую сельскохозяйственную продукцию. Министерством промышленности и торговли Российской Федерации был составлен перечень из 40 наименований продовольственных товаров (практически все продукты, входящие в состав утвержденной российской продовольственной корзины), по которым органы исполнительной власти проводят ежедневный мониторинг розничных цен на предприятиях торговли, в городах и регионах. Наряду с этим запрет на ввоз продовольствия создал определенные стимулы для отечественного производства продуктов питания, которое неуклонно расширялось в течение последних шести месяцев.[2]

Некоторые страны окажутся в выигрыше в результате введения экономических санкций против России и принятия Россией ответных мер, а традиционные торговые партнеры могут потерять свои рынки сбыта. В целом, влияние запрета на ввоз продовольствия на восточноевропейские государства-члены ЕС (страны Балтии, Польшу, Чехию, Болгарию, Румынию, Словению, Словакию и Хорватию) будет негативным, но слабым, поскольку их экспорт в Россию был незначительным. В общей сложности, экспорт запрещенных товаров составлял всего лишь 0,001-0,5% ВВП этих стран, за исключением Литвы, где доля такого экспорта достигала 2,9% ВВП. Однако некоторые сектора этих стран экспортировали значительную часть своей продукции в Россию: например, на долю России приходилось 68% польского экспорта яблок и 65% литовского экспорта сыра до введения ответных санкций. Конечное влияние на эти сегменты пищевой промышленности будет зависеть от способности компаний-экспортеров перенаправить свою продукцию на другие рынки. Другие европейские государства, не являющиеся членами ЕС, такие, как Турция и некоторые страны бывшего Советского союза (за исключением Молдовы и Украины), скорее всего, выиграют от этого торгового запрета.

Подробное исследование, проведенное в 1999 г. Ричардом Хаассом из

Института Брукинга для Конгресса, показало, что санкции бывают настолько бессмысленными, что 'часто приводят к незапланированным и нежелательным последствиям', усиливая, например, те самые режимы, которые они были призваны подрывать. Экономике свободной торговли являются по природе своей открытыми и, тем самым, восприимчивыми к давлению. Экономике осажденных стран авторитарны и не поддаются давлению.

Тем не менее, лобби сторонников санкций не перестает приводить в качестве примера их эффективности случай ЮАР. На протяжении 1980-х годов против этой страны действовало всеобъемлющее (хотя и не до конца последовательное) торгово-финансовое эмбарго. Действительно, за ним последовала смена режима, хотя на это понадобилось 10 лет. Финансовые санкции, а позже - сокращение инвестиций - осложнили процесс предоставления кредитов, но центральный банк ЮАР, в отличие от зимбабвийского, вел ответственную денежную политику. Зарубежные предприятия пищевой промышленности, розничной торговли и автомобилестроения перешли в руки африканеров. Прибыль больше не экспортировалась в Америку и Европу.[3]

Использованные источники:

1. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/11760>
2. <http://tpprf.ru/ru>
3. <http://www.brookings.edu/>

*Арутюнян М.Р.
студент*

*Сорокина Ю.В.
ассистент*

кафедра «Сервис»

*Баклакова В.В.
студент*

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ

Аннотация

Данная статья посвящена улучшению качества оказания услуги и удовлетворенности потребителей. Также приводится ряд концептуально разных целей, для разработки постоянно действующей политики ориентации на клиента. Автор подчеркивает особую важность направленность предприятий на клиентов, потому что это увеличивает прибыль и влияет на перспективу.

Ключевые слова

Сервисные предприятия, качество, обслуживание, предприятие, потребитель.

В центре внимания большинства сервисных предприятий и фирм стоит качество оказания услуги и удовлетворенность потребителей. Стоит обратить внимание на то, что качество обслуживания – это, прежде всего новый стандарт, по которому клиенты судят о качестве продукта или услуги. Основные параметры довольства потребителей и качества услуг включают: достоверность, безопасность, четкость и скорость оказания услуг [1].

Ключевая проблема практически для любого вида бизнеса – это способ предоставления высококачественной услуги. Итак, качество оказания услуг становится важным и определяющим фактором, по которому потребитель делает выбор, какой компанией воспользоваться для удовлетворения своих потребностей. Не стоит забывать о том, что у клиентов существуют отчетливые и наглядные ожидания относительно уровня удовлетворенности, получаемого от бизнеса, услугами которого они стабильно и регулярно пользуются. Предприятие, которое усвоило привычку оправдывать эти ожидания, могут обладать фундаментальным и надежным бизнесом, а также преданной клиентской базой [2].

Как показывают результаты исследования Американской ассоциации менеджмента (American Management Association) постоянные клиенты, которые покупают у вас изо дня в день, так как они довольны оказанными услугами, обеспечивающие в среднем порядка 65% оборота компании [3]. Но, следует отметить, что с каждым годом все сложнее и сложнее усовершенствовать качество обслуживания, если вы не ставите перед собой три своеобразно разные цели:

Во-первых, компания должна собирать основные сведения о клиентуре, чтобы смыслить ее материальные потребности и систему ценностей и удовлетворять их как в текущий момент, так и в будущем путем поставок соответствующих товаров и услуг [4].

Во-вторых, компании следует снабжать информацией о клиентуре весь свой штат и все подразделения, прямо или косвенно участвующих в удовлетворении ее потребностей. Таким образом, целью здесь является разработка фирмой превращения потребностей клиента в руководство к продуктивным действиям.

В-третьих, фирма на базе данной информации следует вносить изменения в свои производственные программы, чтобы в будущем иметь возможность предоставлять клиенту новые виды товаров и различных услуг. В первую очередь предприятие должно повышать их качество, обеспечивая одновременно разработки новой продукции с использованием информации о запросах клиентуры [5]. Как раз аналогичная ориентация помогает многим организациям добиваться успехов в деле всеохватывающего управления качеством.

Следует отметить, что времена, когда фирмы могли повысить качество обслуживания клиентов с помощью использования принципов Д. Карнеги остались в прошлом. Естественно, их никто не отменял, но сейчас это малоубедительно и скудно. Направленность предприятий на клиентов очень значимо, потому что это увеличивает прибыль и влияет на перспективу.

Использованные источники:

1. Баклакова, В.В., Ступин, А.О. Структура и особенности рынка услуг. Формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере сервиса / В.В. Баклакова, А.О. Ступин // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1.-С. 9-16.
2. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В., Кушнарера И.В. К вопросу об организации клиентоориентированности на предприятиях сервис// В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы IV международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Академический». 2014. С. 206.
3. Горностаева, Ж.В., Сорокина, Ю.В., Баклакова, В.В. Современные подходы к оценке качества услуг / Ж.В. Горностаева, Ю.В. Сорокина, В.В. Баклакова// Proceedings of the 1st International Sciences Congress “Fundamental and Applied Studies in the Pacific and Atlantic oceans countries”. International Agency for the Development of Culture, Education and Science. Japan, Tokyo, 2014. - Р 72-75.
4. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.

Арутюнян Л.Р.
студент
Алехина Е.С., к.э.н.
доцент
Дуванская Е.В., к.т.н.
доцент
Баклакова В.В.
студент

Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ УСЛУГ

Аннотация

Данная статья посвящена изучению динамического развития услуг. Приводятся важнейшие условия для развития сферы услуг. Автор обращает особое внимание на необходимость внедрения инновационных услуг и подчеркивает их значимость в современном мире.

Ключевые слова

Инновационные услуги, научно-технический прогресс, обслуживание, сфера услуг, сервис.

Одна из главных тенденций 21 века у развитых стран — прогрессирующее и быстрое движение . Следует подчеркнуть, что степень и качество сферы услуг представляется основным признаком общественного прогресса.

Всем известно, что одним из главных и важных условий для усовершенствования и формирования сервиса обслуживания является инновационный прогресс. Это дает поддержку в положении на мировом и известном рынке, а также повышает преимущество и выгодность услуг. Необходимые требования общества невозможно удовлетворить без нововведений, развивающих сферу услуг и создающих новые инфраструктуры экономики.

Следует отметить, что инновационный рост сферы услуг это группа центральных схем предоставления внедрения всех видов новшеств, как и, в свою очередь, вырабатывания требований, стимулирующих инновации на предприятиях сферы.

Итак, внедрение инноваций в сфере услуг — это не что иное, как изменение технологии оказания услуг, а также новых организационно — экономических механизмов.

Например: на данный момент с целью повышения квалифицирования и действенности новых банковских услуг реализуется переход от классической модели обслуживания клиентов банка к модели

дистанционного банковского обслуживания.

Указанный способ оказания банковских услуг обладает обилием преимуществ, одни из главных: экономия времени, постояннодействующее посещение услуг, облегчение действия наблюдения счетов.

В настоящее время осуществляется переход от стоимостных и численных общих параметров финансовых продуктов к сервисным и доброкачественным характеристикам, (ориентация на клиента, стремительность и скорость качества его обслуживания), которые недостижимы без развития IT-технологий.

На сегодняшний день материальный рынок и рынок IT- технологий координированы, и одним из составляющих данного взаимодействия является инновационное решения для банковского бизнеса, которое значительно приумножает эффективность работы финансовой организации, и увеличивает качество оказанных услуг.

Таким образом, стабильное и прочное развитие государства на данный момент непосредственно зависит от способности на конкуренцию на всемирном рынке, завоевать которой, очевидно, невозможно без технического поступательного движения. Непрерывный поток технологических модернизаций и нововведений, несомненно, необходим.

Использованные источники:

1. Баклакова, В.В., Ступин, А.О. Структура и особенности рынка услуг. Формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере сервиса / В.В. Баклакова, А.О. Ступин // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1.-С. 9-16
2. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В., Кушнарера И.В. К вопросу об организации клиентоориентированности на предприятиях сервис// В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы IV международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Академический». 2014. С. 206.
3. Горностаева, Ж.В., Сорокина, Ю.В., Баклакова, В.В. Современные подходы к оценке качества услуг / Ж.В. Горностаева, Ю.В. Сорокина, В.В. Баклакова// Proceedings of the 1st International Sciences Congress “Fundamental and Applied Studies in the Pacific and Atlantic oceans countries”. International Agency for the Development of Culture, Education and Science. Japan, Tokyo, 2014. - Р 72-75.
4. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.

*Ахмедова К.Г.
студент
Сорокина Ю.В.
ассистент
кафедра «Сервис»
Баклакова В.В.
студент*

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕРВИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация

В статье рассматривается вопрос, посвященный сервисной службе. Автор говорит о том, чтобы привлечь и удержать клиента необходимо хорошее обслуживание, которое определяется безошибочностью, скоростью, вежливостью. Следовательно, и крупные, и малые компании на данный момент активно развивают направление, которое называется клиентский сервис.

Ключевые слова

Информационные технологии в сервисе, информационное общество, современный бизнес, сервис.

Практические навыки играют главную роль в профессиональной деятельности любого специалиста. Чем больший опыт накоплен человеком по практическому использованию своих теоретических знаний, тем эффективнее работа такого сотрудника.

К разновидности сервисной службы можно отнести отдел маркетинга, отвечающий в крупных компаниях за коммуникацию с клиентами в социальных сетях, инновации в сервисе, экономику, информационные технологии в сервисе, маркетинг и менеджмент, организацию и планирование деятельности предприятий сервиса, основы предпринимательской деятельности, профессиональная этика и социальный сервис [1]. Зачастую эту работу выполняют агентства, которые специализируются на такой услуге, как управление имиджем и репутацией. Это направление включает в себя процессы сервиса, которые обеспечивают предоставление услуг потребителя в сфере согласованных условий и клиентурных отношений [2]. Современное общество – это информационное общество, в котором информация – это главный объект внимания и результат деятельности человечества. Любой современный бизнес – это технологический бизнес – это информационные технологии. Главный запас успешной фирмы – это капитал информации и знаний. Появление новых

технологий организации информационных процессов связано, конечно, с использованием компьютерных технологий.

Компьютерная сеть может выполнять две функции:

1. Коммуникационная функция – это быть средством общения между ее пользователями, находящимися на расстоянии друг от друга.

2. Информационная функция – это быть средством доступа к общим информационным ресурсам [3].

Современное производство не может существовать без функционирования рынка информации. В рыночной экономике самостоятельные и независимые производители услуг и товаров, и все те, кто обеспечивает непрерывность цикла "наука - техника - производство - сбыт - потребление" не смогут хорошо действовать на рынке, не имея при этом информации [4]. На сегодняшний день во всех странах независимо от уровня социального и экономического развития происходит структурная перестройка, которая связана с ростом информационного сектора экономики и, конечно же, влекущая за собой значительные культурные, социальные, и политические изменения в обществе. Ярким проявлением этих тенденций является большое увеличение числа занятых информационной деятельностью, связанной с обработкой, производством, распространением и хранением информации. Рынок информационных товаров и услуг является на сегодняшний день самым динамично развивающимся [5]. Рынок информационных продуктов и услуг представляет собой совокупность правовых, организационных, экономических отношений по покупке и продаже, услуг между потребителями и поставщиками и характеризуется определенной номенклатурой услуг, механизмами и условиями их предоставления и ценами. Перспективы развития и уровень информационного рынка в странах выявляются соответствием складывающейся информационной инфраструктуры рыночным требованиям.

Признание роли информационной деятельности и информации в современном социальном и экономическом развитии является первым, но очень важным шагом на дороге становления информационной экономики в целом и информационного рынка [6]. Информация, в наше время, занимает огромное место в экономике всех стран. С каждым днем разрабатываются все новые и новые компьютерные программы, которые облегчают получение, обработку и работу с новой информацией.

Анализируя роль и значение информационных технологий для современного этапа развития общества, можно сделать вполне обоснованные выводы о том, что эта роль является стратегически важной, а значение этих технологий в ближайшем будущем будет быстро возрастать. Именно этим технологиям принадлежит сегодня определяющая роль в области технологического развития государства. Аргументами для этих выводов является ряд уникальных свойств информационных технологий, которые и

выдвигают их на приоритетное место по отношению к производственным и социальным технологиям.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография/; под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.
6. Дуванская, Е.В. Влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций/Е.В.Дуванская, Е.В.Лемешенко, М.А.Лемешко, Ж.В.Горностаева, А.А.Кузнецов. Экономика и социум. 2014. №1-3(10). С. 82-85.

*Ахмедова К.Г.
студент
Сорокина Ю.В.
ассистент
кафедра «Сервис»
Баклакова В.В.
студент
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕРВИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация

В статье рассматривается вопрос, посвященный сервисной службе. Автор говорит о том, чтобы привлечь и удержать клиента необходимо хорошее обслуживание, которое определяется безошибочностью, скоростью, вежливостью. Следовательно, и крупные, и малые компании на данный момент активно развивают направление, которое называется клиентский сервис.

Ключевые слова

Информационные технологии в сервисе, информационное общество, современный бизнес, сервис.

Практические навыки играют главную роль в профессиональной деятельности любого специалиста. Чем больший опыт накоплен человеком по практическому использованию своих теоретических знаний, тем эффективнее работа такого сотрудника.

К разновидности сервисной службы можно отнести отдел маркетинга, отвечающий в крупных компаниях за коммуникацию с клиентами в социальных сетях, инновации в сервисе, экономику, информационные технологии в сервисе, маркетинг и менеджмент, организацию и планирование деятельности предприятий сервиса, основы предпринимательской деятельности, профессиональная этика и социальный сервис [1]. Зачастую эту работу выполняют агентства, которые специализируются на такой услуге, как управление имиджем и репутацией. Это направление включает в себя процессы сервиса, которые обеспечивают предоставление услуг потребителя в сфере согласованных условий и клиентурных отношений [2]. Современное общество – это информационное общество, в котором информация – это главный объект внимания и результат деятельности человечества. Любой современный бизнес – это технологический бизнес – это информационные технологии. Главный запас успешной фирмы – это капитал информации и знаний. Появление новых технологий организации информационных процессов связано, конечно, с

использованием компьютерных технологий.

Компьютерная сеть может выполнять две функции:

1. Коммуникационная функция – это быть средством общения между ее пользователями, находящимися на расстоянии друг от друга.

2. Информационная функция – это быть средством доступа к общим информационным ресурсам [3].

Современное производство не может существовать без функционирования рынка информации. В рыночной экономике самостоятельные и независимые производители услуг и товаров, и все те, кто обеспечивает непрерывность цикла "наука - техника - производство - сбыт - потребление" не смогут хорошо действовать на рынке, не имея при этом информации [4]. На сегодняшний день во всех странах независимо от уровня социального и экономического развития происходит структурная перестройка, которая связана с ростом информационного сектора экономики и, конечно же, влекущая за собой значительные культурные, социальные, и политические изменения в обществе. Ярким проявлением этих тенденций является большое увеличение числа занятых информационной деятельностью, связанной с обработкой, производством, распространением и хранением информации. Рынок информационных товаров и услуг является на сегодняшний день самым динамично развивающимся [5]. Рынок информационных продуктов и услуг представляет собой совокупность правовых, организационных, экономических отношений по покупке и продаже, услуг между потребителями и поставщиками и характеризуется определенной номенклатурой услуг, механизмами и условиями их предоставления и ценами. Перспективы развития и уровень информационного рынка в странах выявляются соответствием складывающейся информационной инфраструктуры рыночным требованиям.

Признание роли информационной деятельности и информации в современном социальном и экономическом развитии является первым, но очень важным шагом на дороге становления информационной экономики в целом и информационного рынка [6]. Информация, в наше время, занимает огромное место в экономике всех стран. С каждым днем разрабатываются все новые и новые компьютерные программы, которые облегчают получение, обработку и работу с новой информацией.

Анализируя роль и значение информационных технологий для современного этапа развития общества, можно сделать вполне обоснованные выводы о том, что эта роль является стратегически важной, а значение этих технологий в ближайшем будущем будет быстро возрастать. Именно этим технологиям принадлежит сегодня определяющая роль в области технологического развития государства. Аргументами для этих выводов является ряд уникальных свойств информационных технологий, которые и выдвигают их на приоритетное место по отношению к производственным и

социальным технологиям.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография;/ под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.
6. Дуванская, Е.В. Влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций/Е.В.Дуванская, Е.В.Лемешенко, М.А.Лемешко, Ж.В.Горностаева, А.А.Кузнецов. Экономика и социум. 2014. №1-3(10). С. 82-85.

Ахметшин Э.М.

Денисова Л.Н.

Елабужский институт

Казанский Федеральный университет

КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** В любой организации, при столкновении людей с различными характерами и жизненными ценностями, возникают конфликтные ситуации. Разрешить их это универсальная реакция человека, т.к. отсутствие конфликтов – это приятная атмосфера, психологическое здоровье человека, к оторому стремиться каждый. Для этого необходимо знать некоторые теоретические аспекты возникновения и разрешения конфликтных ситуаций, которые рассмотрены в работе.*

Ключевые слова: конфликтная ситуация, конфликт, пути решения, сотрудничество.

Современное общество является сложной системой, где связываются экономические, политические, социальные и духовные отношения. Люди всегда взаимодействуют между собой, для удовлетворения своих потребностей и интересов. Вместе с тем нужно заметить все люди разные: различные потребности, различные мировоззрения, различные интересы, в связи с этим возникают преграды на пути удовлетворения потребностей и интересов. Всем известно, что в таких случаях появляется напряженная ситуация, что переходит в конфликты между людьми и социальными группами.

Существуют организации различных типов, такие как коммерческие, некоммерческие, образовательные, ассоциативные и т.д. Все они состоят из более мелких секторов: смен, бригад, отдельных служб, подразделений и т.п. Эти сектора являются тем пространством, где люди контактируют между собой.

Организация, являясь важной частью общества, объединяет функционирование людей, занимающихся различными видами деятельности, при этом включая их в единый трудовой процесс. Коллектив должен не только следить за работой производственно-технологической сферы, но и развиваться в условиях сложившихся обстоятельств, активно общаться между собой, создавая приятную атмосферу для ведения трудовой деятельности. Ведь непосредственном взаимодействии формируются первоначальные представления людей, мнения, закрепляются привычки, проявляются склонности, утверждается статус работника.

Людей объединяют общие интересы, идеи, цели, этические нормы и принципы. Однако вместе с солидарными действиями в трудовых коллективах возникают и конфликтные ситуации.

Конфликты порождаются конфликтными ситуациями, зачастую возникающие за долго до столкновения участников. Нельзя сказать, что конфликт совпадает по значению с понятием конфликтная ситуация, т.к. второе является только основой для возникновения настоящего конфликта, а также реальных действий противоборствующих сторон по отстаиванию своих интересов.

Наиболее частыми признаками конфликтных ситуаций в организации являются:

- Унижение работника, в личных или деловых отношениях;
- Оскорбительные высказывания в адрес личности;
- Игнорирование указаний вышестоящих коллег;
- Психологическое уединение, недоверие, замкнутость личности;
- Сплетни в адрес работника;

Конфликтная ситуация может перерасти в конфликт только при, наличии действий обеих сторон Условиями, влияющих на возникновение конфликтов в организациях, могут быть:

- Напряженная атмосфера, сложившаяся в течении достаточно длительного времени;
- Отрицательные традиции, существующие в трудовых отношениях;
- Предвзятое негативное отношение к одному из сотрудников;
- Недоверие начальника к подчиненному;
- Чересчур снисходительное отношение начальника к подчиненным, проявляющееся в излишней лояльностью по отношению к их недостаткам в работе.

- Наличие в организации неформальных разнонаправленных групп, в связи с чем могут возникнуть антипатии между сотрудниками.

Чем же опасен конфликт между работниками для организации? Это напряженные отношения между работниками, что соответственно ведет к снижению работоспособности и понижению производственных показателей.

Конфликты в организациях являются результатом противоречий, вызванных несовпадением интересов, норм поведения, ценностей людей Среди них выделяют следующие типы противоречий: организационные, производственные, деловые, и инновационные.

Конфликты – это открытая форма расхождения интересов, которые возникают в процессе решений деловых или личных вопросов. О приближении такого вида конфликта может идентифицировать:

- понимание большей части коллектива нарушений значимых принципов социальной справедливости и попытки найти выход через ту или иную форму конфликта. Отказ от нормального сотрудничества, характеризующая социальные отношения в процессе работы.

- нарушение нормальных отношений и неадекватные действия участников взаимодействия;

Выделяют две группы факторов, способствующих возникновению социальной напряженности в трудовом коллективе: внутренние и внешние. К внутренним факторам относятся:

- невыполнение руководством данных обещаний, также попытка скрыть от персонала существующее положение дел.

- сбой ритма производства, причиной которого могут являться постоянные срывы поставок сырья и материалов;

- постоянные задержки выплаты заработной платы работникам;

- не соответствующие нормам условия труда;

- невозможность членов трудового коллектива хорошо работать и зарабатывать;

- внедрение существенных изменений в процесс трудовой деятельности без согласия сотрудников;

– подстрекательство неформальных лидеров на конфликт с руководством.

К внешним факторам относятся:

- политическая дестабилизация в стране;
- возникновение дефицита на требуемую продукцию;
- ликвидация социальных льгот в новых законопроектах государства;
- несоблюдение государством прав и социальной защиты работников;
- материальное и денежное необеспечение честной и добросовестной работы наряду с незаконным обогащением отдельных граждан.

Конфликты в организации развиваются обычно через конфронтацию личных и коллективных интересов. Соотношение интересов может быть выражено как:

- а) полное тождество, т.е. совпадение направленности интересов;
- б) различие в направленности интересов;
- в) полная противоположная направленность интересов;

Только хорошо осознанные интересы становятся в источник активных действий со стороны работников. Это осознание возникает в трех случаях: первое, индивид самостоятельно осознал, второе, разъяснительная работа тех, кто осознал это раньше, третье, в результате манипулирования сознанием членов организации.

Чтобы разрешить конфликт, надо проанализировать, сложившуюся ситуацию, важно понять причину. Существуют иррациональные конфликты и рациональные.

Иррациональный конфликт возникает из состояния неуправляемых психологических эмоций (аффект, паника, гнев). Рациональный конфликт возникает в том случае, если одна из сторон убеждена в высокой вероятности успеха, т.к. в этом случае субъект учитывает соотношения возможных преимуществ, шансов на победу.

Степень участия сторон в конфликте может быть разный: от непосредственного противодействия до опосредованного воздействия на ход конфликта. Исходя из этого выделяют: 1) основных участников, 2) группы поддержки, 3) других участников.

Основные участники – это противодействующие стороны, их интересы несовместимы, а действия направлены друг против друга.

Группы поддержки – это участники конфликта, играют второстепенную роль, но они могут влиять на ход конфликта и иметь свои интересы, быть организаторами конфликта, планировать конфликт и его развитие или выступать как самостоятельные участники конфликта (например, стачкомы).

К другим участникам относятся посредники и судьи. Это строго нейтральные лица. Они стремятся предотвратить, остановить или разрешить конфликт.

Существует несколько эффективных методов управления

конфликтами. Рассмотрим структурные и межличностные. Существует четыре структурных способов разрешения конфликтных ситуаций – это разъяснений требований к работе, использование координационных механизмов, использование системы поощрений и установление общих целей.

1. Разъяснения требований к работе. Этот способ считается одним из самых эффективных. Суть метода заключается в том, что каждый сотрудник должен знать, чего от него ждут, какую работу выполнять, т.е. главной задачей начальника является четко объяснить работнику его должностные обязанности.

2. Координационные механизмы. В случаях, когда конфликты возникают между сотрудниками и подразделениями, нужен субъект, который возьмет ситуацию в свои руки и разрешит проблему. Этим субъектом является общий начальник.

3. Использование системы поощрений. Данный метод помогает избежать бездействия сотрудников в конфликтной ситуации. Сотрудников, которые помогают решать конфликты, нужно периодически награждать, повышать по службе, и делать так, чтобы они чувствовали свою полезность.

4. Установление общих целей. Эффективность этого метода заключается в том, чтобы настроить персонал на достижение одной общей цели. Работая в команде, сотрудники лучше узнают друг друга, больше общаются.

Таким образом, конфликтные ситуации практически неизбежны, но чтобы их было минимум в трудовом процессе, необходимо наблюдать за сотрудниками, попытаться понять их недовольства и решать эти проблемы прежде чем они перерастут сложный конфликт.

Использованные источники:

1. Конфликтные ситуации и конфликты в организации // Учебники онлайн URL: http://uchebnikionline.com/psihologia/konfliktologiya_-_pributko_ps/konfliktni_situatsiyi_konflikti_organizatsiyi.htm (дата обращения: 20.04.2015).
2. Решение конфликтной ситуации. // Психологическая библиотека URL: <http://litpsy.ru/socialnaya-psixologiya/reshenie-konfliktnoj-situacii/> (дата обращения: 20.04.2015).
3. Эффективное поведение в конфликтной ситуации // Центр современных НЛП технологий URL: <http://www.center-nlp.ru/library/s55/nlp/effect.html> (дата обращения: 26.05.2015).

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *В настоящее время успех любого предприятия во многом зависит от выбора стратегии и способов ценообразования, методики установления цены, правильной постановки целей. Поэтому разработке ценовой стратегии и способа ценообразования должно уделяться самое пристальное внимание со стороны руководства предприятия, желающего наиболее эффективно и долговременно развивать свою деятельность на рынке.*

Ключевые слова: *цена, ценообразование, рынок, хозяйственный механизм*

Цена и ценообразование являются важной составной частью хозяйственного механизма[2]. Сам хозяйственный механизм представляет собой совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых форм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом складывающейся обстановки. Развитие конкретных отношений в различных отраслях народного хозяйства невозможно без научного ценообразования на результаты производственной деятельности. В арсенале экономических средств, обеспечивающих успешное развитие народного хозяйства, ценообразование является наиболее действенным экономическим инструментом. О значении цены как экономического инструмента управления народным хозяйством говорит то, что она лежит в основе исчисления таких экономических показателей, как себестоимость, прибыль, объем реализации продукции, товарооборот.

В процессе коренной перестройки хозяйственного механизма, объективной необходимостью стал радикальный пересмотр сложившейся в нашей стране ранее системы цен и ценообразования. Без реформы цен невозможно создать нормальных экономических отношений в экономике, обеспечить обоснованную оценку затрат и результатов производства, эквивалентность в обмене товарами и услугами, стимулировать научно-технический прогресс и ресурсосбережение и нормализовать обстановку на рынке.

В решении сложных методологических проблем ценообразования на современном этапе развития нашего общества огромную роль играет глубокое теоретическое осмысление роли и значения творческого характера труда, его содержания как субстанции стоимости и цены материальных благ. На пути освоения законов рыночной экономики вопросы управления системой ценообразования занимают одно из центральных мест в социальной политике государства. Осуществление ценообразования на

научной основе лежит в плоскости совершенствования экономических отношений в сфере производства, обмена, распределения и потребления материальных благ.

Сложность цены и ценообразования заключается в том, что цена – категория конъюнктурная. А «конъюнктура» происходит от латинского слова «связывать, соединять». Это сцепка, взаимосвязь экономических, политических, психологических, социальных факторов. Влияние этих факторов на развитие рынка различно, оно постоянно меняется. Цена – фокус, в котором сходятся силовые поля конъюнктуры рынка. Сегодня цена может определяться фактором затрат, а завтра ее уровень может зависеть от психологии поведения покупателей. Окраска цены зависит от конъюнктуры, здоровья экономики. В этом заключается феномен цены[1].

Сложность современного ценообразования состоит в его многомерности. Планетарная система цен включает, по крайней мере, пять блоков.

В современном ценообразовании наблюдается изменение пропорции между теоретическими и практическими вопросами в пользу последних. В то же время на практике решение конкретных вопросов тем успешнее, чем масштабнее их оценка[2].

Толкование цены как экономической категории тем точнее, чем точнее определены задачи, функции цены и ценообразующие факторы в данных экономических условиях.

Основной перечень задач ценообразования, как показывает экономическая практика, является общим для любого современного государства, но варьирует в зависимости от типов и стадий развития экономики.

Основными принято считать следующие задачи ценообразования:

- покрытие затрат на производство продукции и обеспечение прибыли, достаточной для нормального функционирования производителя;
- учет взаимозаменяемости продукции при формировании цены;
- решение социальных вопросов;
- реализация экологической политики;
- решение внешнеполитических вопросов[4].

Покрывание затрат на производство продукции и обеспечение прибыли – требование продавца-производителя и посредника. Чем благоприятнее для производителя конъюнктура рынка, то есть чем по более высокой цене он может реализовать свою продукцию, тем большую прибыль он получит.

Вторая задача – учет взаимозаменяемости продукции – это основное требование потребителя. Его не интересует, каковы затраты на изготовление данного продукта. В условиях развитого рынка сбалансированность экономики достигается не столько с помощью стихийного регулятора, сколько путем проведения государственной политики, призванной выражать общенациональные интересы.

В этих условиях цена является функцией и рынка, и государства. Экологические, политические, социальные вопросы, вопросы стимулирования научно-технического прогресса – это, по сути, общенациональные вопросы. Поэтому при отсутствии органа, представляющего общенациональные интересы, вышеуказанные вопросы, в принципе, решаться не могут.

Основным ценовым рычагом в решении внешнеполитических вопросов является поставка по льготным или покупка по завышенным ценам продукции для стран, в отношении которых проводится политика благоприятствования.

Социальная ценовая политика во всех странах проявляется главным образом в замораживании или относительном снижении (повышении по сравнению с ценами на другие товары в значительно меньшей степени) цен на товары повышенного социального значения.

В условиях рыночной экономики любая фирма стремится достичь максимального уровня устойчивой рентабельности. Поэтому ценообразование для неё должно стать неотъемлемой частью стратегии. Ведь именно от выбранной стратегии зависит успех фирмы в будущем.

Сегодня успех любого предприятия во многом зависит от выбора стратегии ценообразования, методики установления цены, правильной постановки целей. Поэтому разработке ценовой стратегии и цен должно уделяться самое пристальное внимание со стороны руководства предприятия, желающего наиболее эффективно и долговременно развивать свою деятельность на рынке[4].

Использованные источники:

1. Абалонин С.М. Ценообразование - современные подходы. Ценовые факторы в деятельности предприятий. Учебное пособие для вузов, 2014г., с. 256.
2. Амбрютина М.С. Ценообразование в рыночной экономике. Издательство: Дело и Сервис.2013г.с. 318.
3. Белоусов В. М., Ершова Т. В. История экономических учений: Учеб. Пособие. – Ростов / Дону: Феникс, 2013г. с. 219.
4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11 – го изд. – М.: Республика, 2013г. с. 43

*Ахсарова М. И.
студент 4го курса
Таутиева И. А.
студент 4го курса*

**Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ**

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. *Новый подход к управлению персоналом все более базируется на признании приоритета личности перед производством, перед прибылью, перед интересами предприятия. Именно такая постановка вопроса ныне составляет культуру управления. В соответствии с ней все системы управления нацелены нба более полное использование способностей работника в процессе производства, что является основой деятельности предприятия.*

Ключевые слова: *управленческий персонал, человеческий фактор, человеческий ресурс, капитал, система, персонал-технологии.*

Существует четыре основных школы, описывающих, как функционируют организации и люди, работающие в них, и как управлять этими людьми: классическая школа (Ф. Тейлор), школа человеческих отношений (Э. Мэйо), “системный подход” (Н. Винер) и теория случайности (Дж. Вудворд)[5]. Управление персоналом представляет собой как с научной точки зрения, так и в практическом отношении, область, которая характеризуется наличием самых разнообразных подходов и концепций. Управление персоналом - целенаправленная деятельность руководящего состава организации, а также руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, которая включает разработку концепции и стратегии кадровой политики и методов управления персоналом.

Эта деятельность заключается в формировании системы управления персоналом, планировании кадровой работы, проведении маркетинга персонала, определении кадрового потенциала и потребности организации в персонале. Персонал-технологии управления персоналом организации охватывают широкий спектр функций от приема до увольнения кадров, вопросы трудовых отношений; психофизиологию, эргономику и эстетику труда[1]. Если в условиях командно-административной системы эти задачи рассматривались как второстепенные, то при переходе к рынку они выдвинулись на первый план и в их решении заинтересована каждая организация.

Концепция управления персоналом - система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций. Она включает: разработку методологии

управления персоналом, формирование системы управления персоналом и разработку персонал-технологий по управлению персоналом.

Методология управления персоналом предполагает рассмотрение сущности персонала организации как объекта управления, процесса формирования поведения индивидов, соответствующего целям и задачам организации, методов и принципов управления персоналом.

Эффективное управление персоналом признаётся сегодня важнейшим фактором конкурентоспособности предприятий и достижение ими экономического успеха. На протяжении десятилетий в отечественной экономике господствовал технократический подход к хозяйствованию на уровне предприятий, когда во главу угла ставились производственные планы, бюджеты, структуры, административные распоряжения. Кадровая политика как таковая во многом была прерогативой государственных органов и ортодоксальных идеологических механизмов, и многие её составляющие оказывались вне непосредственного влияния руководителей предприятий. Монополизм в сфере труда в целом приводил к сужению трудовой мотивации и к отчуждённости работников, к падению заинтересованности в труде и низкой производительности труда.

При переходе к рынку происходит медленный отход от иерархического управления, жёсткой системы административного воздействия, практически неограниченной исполнительной власти к рыночным взаимоотношениям, отношениям собственности, базирующимся на экономических методах. Поэтому необходима разработка принципиально новых подходов к приоритету ценностей. Главное внутри предприятия – работники, а за пределами – потребители продукции[4]. Необходимо повернуть сознание работающего к потребителю, а не к начальнику; к прибыли, а не к расточительству; к инициатору, а не к бездумному исполнителю. Перейти к социальным нормам, базирующимся на здоровом экономическом смысле, не забывая о нравственности. Иерархия отойдёт на второй план, уступая место культуре и рынку.

Новые службы управления персоналом создаются, как правило, на базе традиционных служб: отдела кадров, отдела организации труда и заработной платы, отдела охраны труда и техники безопасности и др. Задачи новых служб заключаются в реализации кадровой политики и координации деятельности по управлению трудовыми ресурсами на предприятии. В связи с этим они начинают расширять круг своих функций и от чисто кадровых вопросов переходят к разработке систем стимулирования трудовой деятельности, управлению профессиональным продвижением, предотвращению конфликтов, изучению рынка трудовых ресурсов и т.п.[3]. Психологические методы играют очень важную роль в работе с персоналом, т. к. направлены на конкретную личность рабочего или служащего и, как правило, строго персонифицированы и индивидуальны. Главной их особенностью является обращение к внутреннему миру человека, его

личности, интеллекту, чувствам, образам и поведению с тем, чтобы направить внутренний потенциал человека на решение конкретных задач предприятия [2].

В современных условиях принципы кадровой политики в системе управления, современные методы управления персоналом должны быть полностью сориентированы на профессионализм и ответственность служащих, а сама кадровая политика должна включать систему механизмов мотивации и социальной защиты персонала.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2013. 304 с.
2. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. М., 2013. С. 55-60.
3. Макашева З.М., Зотов В.Б. Муниципальное управление: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2012. 493 с: ил. (Серия «Учебник для вузов»).
4. Менеджмент организации: современные технологии / Под ред. В.А. Кузнецова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. 480 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2011. 311 с.

*Ахсарова М. И.
студент 4го курса
Пагиева С.О.
студент 4го курса*

**Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Владикавказ**

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. За 20 лет развития роль и место антикризисного управления в России существенно изменились. Среди главных изменений – выход практики антикризисного управления на макро-, мега- и мезоуровни экономики. Даны характеристики различных видов антикризисного управления, применяемых на разных стадиях развития кризисных явлений. Рассмотрены задачи антикризисного управления, его объекты и субъекты, сформулирован предмет антикризисного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, кризис, объект, предмет, система, теория, трансформация субъектов и объектов антикризисного управления.

Степень научной разработанности проблемы. В мировой экономической науке по существу имеют место два уровня разработки антикризисного управления экономикой, применительно к макроэкономике и микроэкономике.

Антикризисное управление на макроуровне экономики получило широкое распространение на Западе благодаря научно-практическим

разработкам Р.М.Кейнса и его многочисленных последователей[4].

Глобальный финансово-экономический кризис 2008 года, последствия которого ощущаются в мировой и отечественной экономике до настоящего времени, в очередной раз наглядно продемонстрировал, что крайне необходимо заниматься антикризисным управлением на постоянной основе. От угрозы кризисов не застрахован никто: не только объекты микроэкономики, но и экономики даже самых развитых стран, мировая экономика в целом. Разные экономические системы теперь так сильно взаимосвязаны, что потрясение одной или нескольких из них по цепочке отражается на всех. Кризис поставил новые вопросы и инициировал новый этап развития антикризисного управления. Антикризисное управление стали рассматривать по-новому, как науку, которая имеет более широкую сферу применения, чем банкротство хозяйствующих субъектов. Мировой экономический кризис привел к тому, что антикризисное управление стало восприниматься и реализовываться как важная практическая деятельность на уровне не только микроэкономики, но и макроэкономики[3]. На современном этапе антикризисное управление как научная концепция претерпела существенные изменения и включает в себя собственно антикризисное управление и арбитражное управление. В соответствии с изменением задач, объектов и субъектов антикризисного управления стал иным и его предмет – совокупность инструментов (методов и механизмов), направленных на реализацию комплекса превентивных мер, противодействие негативным событиям, возникающим в процессе жизнедеятельности и развития социально-экономических систем на всех уровнях экономики[1].

В целях развития теории антикризисного управления, формирования его понятийного аппарата, подходов и методов, выявления предмета исследования, собственной теоретической концепции в российском научном сообществе ведется активная дискуссия. Ее основным результатом явились два определения:

- финансово-экономический кризис – ситуация, угрожающая жизнедеятельности социально-экономических систем;
- антикризисное управление – такой вид управления, который обеспечивает проведение контролируемых процессов предвидения кризисов, смягчения их последствий, причем факторы кризиса используются для развития[2].

Антикризисное управление представляет собой комплекс мероприятий, которые применяются в зависимости от состояния объекта управления, внешней обстановки, имеющихся ресурсов и возможностей, а также множества других обстоятельств, которые необходимо учитывать. Явно недостаточно исследована специфика антикризисного управления в период развертывания системного кризиса в российской экономике, в особенности с учетом процессов, протекающих на микро, мезо и макро-

уровнях экономики.

В настоящее время антикризисное управление в России представляет собой систему управленческих мероприятий, направленных на поддержание равновесного состояния национальной экономики, включая отдельные экономические системы (отраслевые и региональные) и различные хозяйствующие субъекты[5]. Анализ основных функций этой системы свидетельствует о том, что на макроуровне система антикризисного управления в России, помимо принятия и выполнения «Программы антикризисных мер», включает также антикризисное правовое, финансовое и организационное регулирование антикризисных процессов на всех уровнях.

Использованные источники:

1. Современные технологии менеджмента: Учебник / В.И.Королев, В.Уваров, А.Д. Заикин; Под ред. проф. В.И. Королева; Всероссийская академия внешней торговли. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012.
2. Тадтаева А.В., Хетеева С.З., Макиева М.Б. Анализ применения американского менеджмента в России // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции (23 апреля 2014 года) Отв. Редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: WORLD PRESS s r.o., 2014. – С. 382-385.
3. Царикаева А.Т., Тавказахова А.А., Тадтаева А.В. Американские корпорации в мировой экономике // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции (23 апреля 2014 года). – Отв. Редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: WORLD PRESS s r.o., 2014. –С. 391-39
4. Ушанов П. В. Антикризисное управление как новая парадигма управления // Эффективное антикризисное управление. 2010. №1 (60). С. 66–79.
5. Фридман М. Капитализм и свобода / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2013. 240 с.

Багандова З.Н.

студент 1го курса магистратуры

Астраханский государственный университет

Россия, г. Астрахань

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТА НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ РОССИИ

Аннотация. В работе представлен анализ влияния цен лекарственных препаратов на выбор потребителя. Рассмотрено существование на рынке брендов и дженериков. Проведена сравнительная характеристика отечественных и зарубежных препаратов, а также выявлены критерии выбора потребителями препаратов для личного использования.

Ключевые слова: Фармацевтический рынок России, вертикальная дифференциация продукта, бренд, дженерик, отечественные и зарубежные

препараты.

С начала 20 века количество фирм на фармацевтическом рынке значительно увеличилось, так как у многих крупных фармацевтических компаний появились конкуренты, выпускающие аналоги препаратов по низким ценам. Более 70% потребителей не могут объяснить различия оригинального препарата от его аналога, но большее предпочтение отдают аналогу, так как не хотят переплачивать за одинаковые, по их мнению, лекарства.

Препараты, впервые синтезированные и прошедшие полный цикл всех экспериментальных и клинических исследований, называются оригинальными. Компания, которая впервые выпустила лекарственное средство получает право на его выпуск и продажу. Срок патентно-защищенного права обычно составляет 20 лет.

По истечении срока патентной защиты любая фармацевтическая компания, сертифицированная согласно необходимым требованиям, получает право на производство собственного препарата. Действующим компонентом является то же самое вещество. На самом деле это будет уже не оригинальный, а воспроизведенный препарат – дженерик.

Дженерики – это воспроизведенные лекарственные средства, взаимозаменяемые с их патентованными аналогами, введенные (продающиеся) на рынок после истечения сроков патентной защиты на соответствующий защищенный патентом препарат. Дженерики копируют оригинальные препараты, срок действия патентной защиты которых истек, и производятся в строгом соответствии с существующими юридическими нормами и стандартами качества. Создание дженериков существенно менее затратно по сравнению с оригинальным препаратом. Поэтому дженерик всегда значительно дешевле. Одной из важнейших составляющих дженерикового производства этой компании, ориентированного на выпуск действительно высококачественных, ни в чем (кроме цены) не уступающих оригинальным «прототипам» препаратов, является соответствие международным стандартам Good Manufacturing Practice (GMP). Кроме того, в соответствии со стандартами GMP разработаны стандартные операционные процедуры, наличие которых является обязательной частью данных стандартов.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, преимуществами дженериков на фармацевтическом рынке является то, что:

1. цены дженериков всегда существенно ниже, чем оригинальных препаратов, а это значит, что они более доступны всем категориям больных, особенно с низким и средним достатком;

2. дженерики позволяют врачам стремиться «лечить всех и хорошо» даже в экономически слабо развитых странах, используя в своей практике самые современные дженерики дорогих оригинальных препаратов;

3. дженерики хорошо изучены с точки зрения эффективности и безопасности, дают возможность выбора врачу и пациенту;

4. «давление» дженериков на рынке является одним из факторов, заставляющих компании, производящие оригинальные препараты, активнее внедрять новые перспективные разработки.

Использование дженериков в клинической практике является альтернативой и экономической необходимостью для полноценного лекарственного обеспечения населения России с низким и средним уровнем доходов.

Рассмотрим существование на Российском фармацевтическом рынке вертикальной дифференциации продукта, которая в полной мере зависит от установленных цен на лекарственные препараты.

При выборе лекарственных средств покупатель обращает внимание не только на характеристики продукта, как при горизонтальной дифференциации, но и на цену. Выбор потребителя напрямую зависит от его дохода. На прилавках аптек в России продаются как отечественные, так и зарубежные препараты.

Проведем сравнительный анализ отечественных и зарубежных лекарственных средств.

1. По своему составу и характеристикам оба вида препаратов имеют отечественные препараты недостаточно очищены от нежелательных примесей, негативно воздействующий на организм. Именно по этой причине многие врачи рекомендуют импортные лекарственные средства.

2. Цена препаратов российского производства значительно ниже чем зарубежных. В среднем цены на препараты иностранных фармацевтических компаний в 2-4 раза выше, чем у отечественных. Рассмотрим 10 случайно выбранных препаратов российских и зарубежных фармацевтических компаний, являющихся аналогами и сравним их цены (табл.1).

Таблица 1

Средние цены на отечественные и зарубежные лекарственные препараты в российских аптеках¹

Российские препараты		Зарубежные препараты	
Название	Цена (руб.)	Название	Цена (руб.)
Ибупрофен	50	Нурофен	120
Панкреотин	40	Мезим	300
Акридерм СК	45	Белосалик	380

¹ Лин А.А., Соколова С.В. Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности (Статья 1, часть 1). // Проблемы современной экономики. — 2012. — №3 (43). — С. 89 - 92.

Кетопрофен	60	Быструмгель	180
Диклофенак	40	Вольтарен	300
Ацикловир	40	Зовиракс	240
Кальция йод	100	Йодамарин	220
Амброксол	20	Лазолван	320
Омепразол	50	Омез	180

В данной таблице приведены средние цены аптек в РФ зарубежных и отечественных лекарственных препаратов на начало 2015 года. По прогнозам премьер-министра РФ Медведева Д.А. на 2015 год ожидается повышение цен на импортные лекарственные средства в среднем на 15%. Рост цен на жизненно необходимые лекарства составит до 4%, а на остальные 15-20%. Данные изменения произойдут в связи со сложившимися экономическими отношениями со странами запада. На основе этих прогнозов можно сделать вывод о том, что потребители, ранее отдававшие предпочтения импортным лекарствам, возможно, будут искать отечественные заменители, если стратегия их поведения зависит от цен на препараты. Если для потребителя все же важно качество продукта, и зарубежные препараты удовлетворяют его потребности в большей мере, то потребитель несмотря на повышение цены будет покупать привычные для него импортные лекарства.

3. Большое влияние на потребителя оказывает реклама препарата и торговой марки по телевидению, в интернете и других средствах массовой информации. Потребитель невольно запоминает название препарата, что в основном и является предпосылкой выбора данного препарата в аптеке. В среднем зарубежные фармацевтические компании тратят на рекламу своего препарата больше, чем отечественные.

Потребитель, дифференцируя для себя продукт, определяет, что является для него наиболее важным. Для более успешного выбора товара, в частности лекарства, потребитель должен быть ознакомлен с рынком фармацевтики. То есть он должен знать ассортимент препаратов и цены на них в максимально возможном для него количестве аптек, но по данным исследования, потребитель пользуется в основном услугами 1- 2 аптек. Это затрудняет выбор покупателя, так как по 2 аптекам невозможно сравнить цены, изучить ассортимент и качество обслуживания в полной мере.

Многие аптеки, для того, чтобы привлечь покупателей, в основном пенсионеров, оказывают бесплатные услуги, например, измерить давление, чем располагают к себе клиентов.

Использованные источники:

1. Балашов А.И., Формирование устойчивого развития фармацевтической отрасли: автореф. Дис. Д-ра. Эконом. наук. 08.00.05 – СПб.: Новое издание, 2012. - 438 с.
2. Лин А.А., Соколова С.В. Фармацевтический рынок: фундаментальные

особенности (Статья 1, часть 1). // Проблемы современной экономики. — 2012. — №3 (43). — С. 180.

3. Мешковский А.П., Аладышева Ж.И., Пятигорская Н.В., Сапожникова Э.А., Пичугин В.В. К 50-летию GMP: из истории правил GMP. // Ремедиум. - 2013. - №2 (192). - С.32 – 39.

Багулин И.И.

бакалавр

Килькинов С.Б.

бакалавр

направление «Экономика»

Северо-Кавказский Федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Одним из макроэкономических факторов, влияющих на показатели деятельности микроуровня и мезоуровня, является инфляция. Под инфляцией понимается повышение общего уровня цен, сопровождаемого падением покупательной способности денежной единицы [3]. Имущество предприятий, осуществляющих свою деятельность в условиях инфляционной экономики, приобретенное несколько лет назад и отраженное в финансовых отчетах по ценам приобретения, в настоящее время будет иметь совсем другую стоимость, значительно отличающуюся от его учетной стоимости.

Игнорирование факта инфляции приводит к тому, что финансовая отчетность, составленная, казалось бы, в соответствии со всеми утвержденными нормативно-правовыми актами, будет являться источником недостоверной и неполной информации. Именно поэтому руководство любого коммерческого предприятия должно задуматься о необходимости учета инфляционных изменений на хозяйственную деятельность.

Понятие инфляции известно человечеству с давних времен. Еще во времена завоеваний Александра Великого поступившие в Грецию сокровища персидских царей привели к временному обесценению золотых и серебряных монет. Намного позже, в 20-х годах 16 века, Николай Коперник, известный всему миру ученый, сформулировал мысль о том, что «деньги обесцениваются обычно тогда, когда их становится слишком много». Такого же мнения придерживался знаменитый шотландский философ Дэвид Юм (1711–1776 гг.), который проследил ряд существенных и устойчивых зависимостей между денежной массой и ценами на товары: рост денежной массы ведет к росту цен внутри страны; как следствие снижается конкурентоспособность отечественных товаров; это сказывается на платежном балансе, который становится пассивным, что вызывает отток денег из страны. Таким образом, Д. Юма можно по праву считать основоположником количественной теории денег. Неоценимый вклад в

денежную теорию XIX в. внес Генри Торнтон (1760–1815 гг.), главным достижением которого является описание косвенного механизма влияния денежной массы на уровень цен [2].

Понятие «инфляция» стало употребляться применительно к денежному обращению в период Гражданской войны в США (1861–1865 гг.), когда была выпущена огромная масса гринбеков (450 млн. бумажных долларов), а их покупательная способность упала на 60 % за два года в июне 1864 г. [3].

Задача регулирования инфляционных процессов появляется лишь в теории монетаризма, внимание к которой возросло со второй половины 70-х – начала 80-х годов. Это было вызвано ростом потребительских цен в странах Запада, который перешагнул десятипроцентную отметку, составив в 1974–1975 гг. в Великобритании 16–24 %, в США – 9–11 %. Инфляционные процессы в США – экономическом и финансовом центре современного мира – инициировали всплески цен в других странах. Так, сторонники глобального монетаризма полагали, что динамика и структура денежной массы конкретно взятой страны связана с аналогичными показателями других стран через систему международных расчетов, а инфляция – чисто денежный феномен.

История экономических учений накопила целый ряд определений понятия «инфляция». Их обобщение, а также рассмотрение видов инфляции необходимо для понимания механизмов ее воздействия на экономику страны. Термин «инфляция» (в пер. с лат. inflation – вздутие, разбухание) был позаимствован из медицины. Изначально под инфляцией понималось всякое увеличение денежной массы, каковы бы н и были его последствия. Затем инфляцию определяли как переполнение каналов обращения денежной массой сверх нормальных потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и, соответственно, рост цен. В настоящее время шире понимаются причины инфляции. Это не только сверхнормативная эмиссия бумажной денежной массы, но и отставание совокупного предложения товаров от совокупного спроса на них, а также поступление на рынок некачественных товаров. Сейчас под инфляцией понимается повышение общего (среднего) уровня цен в экономике или на отдельный вид ресурса, продукции, услуг, труда, сопровождаемое соответствующим снижением покупательной способности денежной единицы и перераспределением национального дохода.

Анализируя динамику мировой инфляции в период с 1993 по 2015 г., можно сделать вывод, что в последние десятилетия наблюдается умеренная инфляция, которая находится на среднем уровне 3,93 % (с 2000 по 2015 г.). Однако, по мнению многих экономистов, в среднесрочной перспективе, после выхода из мирового финансового кризиса возможен рост уровня инфляции, в том числе по причине существенных государственных вливаний в экономику и расширения эмиссионного фондирования кредитных

операций, которые в период кризиса осуществили многие страны мира.

По нашему мнению, инфляционные процессы имеют и социальные последствия. Так, главным социальным последствием инфляции является снижение заработной платы населения, пенсий и пособий и перераспределение национального дохода в пользу монополистов, теневой экономики. Это вызвано отставанием роста доходов населения, особенно фиксированных, от инфляционного роста цен. Из-за обесценения денежных накоплений инфляцию называют худшим видом принудительного займа и сравнивают с налогом.

Инфляция приводит к неравномерному росту цен на товары и услуги, что усугубляет неравенство отраслевых норм прибыли. В свою очередь, это ведет к увеличению объемов производства в одних странах и уменьшению в других. Помимо этого инфляция способствует сдерживанию процесса накопления капитала и долгосрочных инвестиций. Происходит перелив капитала из производства в сферу обращения, где капитал быстро оборачивается и приносит больше прибыли. В результате теряют свою ценность все формы промышленного капитала: производительный – в связи с недогрузкой производственных мощностей; товарный – в связи с затруднениями сбыта; денежный – из-за снижения покупательной способности денег [3].

Инфляция в разной степени влияет на участников рыночной экономики. Некоторые из них выигрывают как должники за счет погашения своей задолженности обесцененными деньгами, другие, наоборот, проигрывают как кредиторы в связи со снижением покупательной способности денежной средств, получаемых ими по денежным требованиям. Именно из-за этого используются разнообразные виды страхования инфляционного риска. Кроме этого, инфляция, вызывая снижение курса национальной валюты, удорожает импорт, но стимулирует ввоз импортных товаров, перепродаваемых по более высоким ценам, что дополнительно дает толчок к росту цен в стране.

Инфляционное обесценение денег – один из факторов экспорта капитала и его «бегства» из страны в поисках более прибыльных вложений и надежного убежища. Одновременно ухудшается инвестиционный климат и происходит отлив иностранных капиталов [4].

В настоящее время в условиях нестабильности отечественной экономики, вызванной введением взаимных санкций Российской Федерации и стран Запада, возрастает необходимость применения защитных механизмов, способных минимизировать ускорившиеся темпы инфляции, а также ее влияние на осуществление хозяйственной деятельности коммерческими организациями. Причем такие механизмы должны применяться как на уровне государства, так и на уровне самих компаний.

Использованные источники:

1. Андрианов, В.Д. Инфляция: причины возникновения и методы

- регулирования / В.Д. Андрианов – М.: Экономика, 2010. – 184 с.
2. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В.С. Автономова, О.И. Ананьина, Н.А. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 784 с.
3. Красавина, Л.Н. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика / Л.Н. Красавина, В.Я. Пищик. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 280 с.
4. Шелухина Е.А. Балансовые макроэкономические и микроэкономические математические модели эколого-экономических отношений в рамках устойчивого развития / Е.А. Шелухина // Журнал «Экономический анализ: теория и практика». – М., 2014. - № 14 (365). – С. 23.

Бадиков К.А.
аспирант 1 курса
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Большинство российских предприятия в настоящее время уделяют недостаточно внимания вопросам роста производительности труда и ее стимулирования. Тем не менее, производительность труда имеет большое значение для успешного функционирования любого предприятия. Необходимо отметить, что рост производительности труда самым непосредственным образом влияет на конечную финансовую результативность предприятия, т.е. на размер прибыли. Это влияние проявляется прежде всего через увеличение производства и реализации продукции и снижение ее себестоимости. При этом снижение себестоимости за счет этого фактора будет только в том случае, если темпы роста производительности труда будут опережать темпы роста средней заработной платы работников предприятия [1]. Объектом анализа является одно из сельскохозяйственных предприятий Волгоградской области.

Данное предприятие основано в середине 20 века. На территории предприятия находились деревянные склады для хранения зерна, позже начали строить кирпичные склады напольного типа, которые и в настоящее время находятся на территории предприятия. На территории предприятия находится элеватор, емкостью 50 тысяч тонн. Основные виды деятельности – производство комбикорма и муки высшего и первого сорта.

На этом предприятии зерно проходит практически полный цикл производства, от выращивания до переработки. Основными видами деятельности являются производство комбикорма, хранение зерна, производство муки высшего и первого сорта. Фактором развития предприятия является не только повышение качества выпускаемой продукции, но и ассортимента. Сейчас производятся гранулированные комбикорма для птицы и свиней различного возраста, для крупного рогатого

скота, рыб, лошадей, овец и других животных.

Сложившаяся система сельского хозяйства в Волгоградской области свидетельствует о необходимости развития форм хозяйствования. Посевные площади в области составляют 862 тыс. гектар, 60 % из которых – зерновые культуры. По ряду сельскохозяйственных культур область является одним из лидеров на территории России. Ведущая зерновая культура – пшеница. Почвенно-климатические условия региона позволяют организовать производство зерна, кукурузы, овощей, фруктов и т.д.

Между Министерством сельского хозяйства и областью заключено соглашение о выполнении объёмов производства сельхоз продукции, не менее 2,8 млн. тонн зерна. Под урожай 2014 года было засеяно территория 1,4 млн. гектар. Было установлено четыре срока приёма документов по страхованию сельхоз культур. Также в этом году возник вопрос о строительстве логистических центров и овощехранилищ, которые важны для развития агропромышленного комплекса области.

Расходы областного бюджета на развитие агропромышленного комплекса в 2013 году увеличены на 40% по сравнению с 2012 годом и составляют 1,8 млрд. С 2013 года начала функционировать несвязная государственная поддержка, которая будет предоставляться на 1 гектар посевных площадей. В феврале 2013 года был принят приказ от 28.02.2013 №45 «Об утверждении ведомственной целевой программы «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств Волгоградской области в 2013-2015 годах». Задачей программы является создание условий для осуществления бизнес проектов. Предусматривающих реконструкцию, строительство, семейных животноводческих ферм на базе фермерских хозяйств. Общий объём финансирования программы за счет всех источников финансирования составил 254945 тыс. рублей, в том числе: за счет средств областного бюджета составил 182105 тыс. рублей на весь срок реализации; за счет собственных заёмных средств финансирование составит 72840 тыс. рублей. Руководство реализацией программы осуществляет Министерство сельского хозяйства Волгоградской области. Наиболее значительными факторами, которые тормозят развитие сельского хозяйства в Волгоградской области, является значительный износ техники, недостаточно квалифицированные кадры, низкая доля орошаемых земель и т.д. На 2014 год Волгоградской области был определен суммарный объем субсидий, предоставляемых производителям, реализовавшим сельхозтехнику покупателям, находящимся на территории России, в 47,6 млн руб. Но учитывая большой спрос на этот вид государственной поддержки, Минсельхоз России увеличил объем субсидий для Волгоградского региона до 82,8 млн рублей. Продолжает свое действие в 2015 году поддержка производителям сельскохозяйственной техники, которые реализуют свою продукцию сельхоз товаров производителям со скидкой в 15%. При этом разницу компенсирует

государство (в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации) [2].

Изменение структуры рабочих обуславливает необходимость изучения их квалификационного уровня. В 2013 году анализируемое предприятие решило снизить квалификационный состав рабочих по разрядам и принять на работу рабочих без разряда. При этом возникли трудности обучения персонала непосредственно на предприятии, так как он не обладал необходимыми профессиональными качествами.

Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по этому признаку. Производительность также зависит от возраста сотрудников, чем старше сотрудник, тем ниже его производительность, но больше опыт. Молодые сотрудники больше склонны к обучению и повышению мастерства [2].

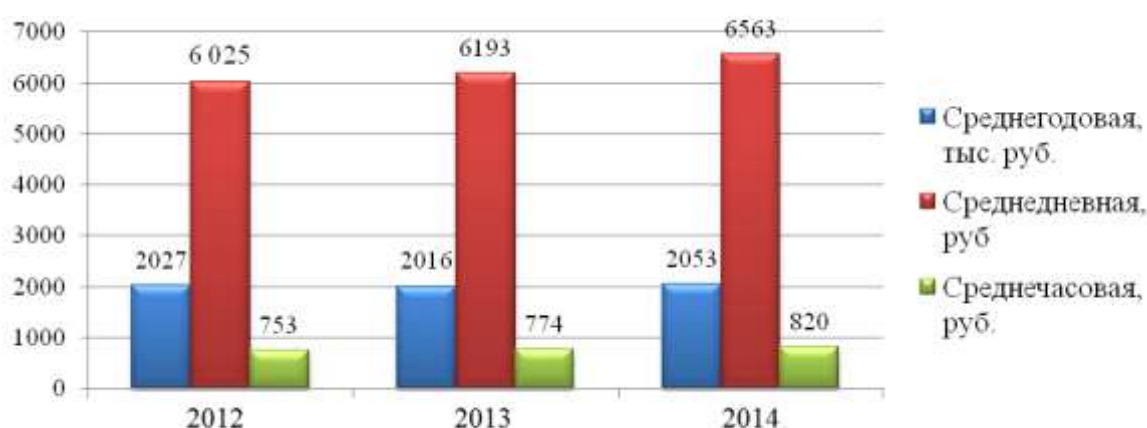


Рисунок 1 – Показатели выработки за анализируемый период

Проанализировав производительность труда на предприятии, выявлено следующее: среднегодовая выработка одного работника увеличилась в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 1,25%, что в абсолютном выражении составило 25765 руб. По сравнению с 2012 и 2013 годами годом увеличились показатели средневневной и среднечасовой выработки одного рабочего на 8,5% и на 8,2% соответственно, что в абсолютном выражении это составило 753,18 руб. и 820,45 руб.

Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии, уровня производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства. Основным источником выплат заработной платы по всем категориям работающих на рассматриваемом предприятии является фонд оплаты труда или фонд заработной платы. С ростом

производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты. В свою очередь, повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации и производительности.

При анализе фонда заработной платы необходимо так же установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Расчеты показали, темп роста заработной платы в 2013 году составил 111%. Очевидно нарушение принципа расширенного воспроизводства, получения прибыли и рентабельности: темп роста заработной платы рабочих опережает темп роста производительности труда (102%). В результате происходит перерасход заработной платы, рост себестоимости и соответственно уменьшение суммы прибыли. Повышение производительности труда ведет к увеличению объемов производства, росту доходов и уровня жизни населения, к повышению социального статуса работников и их удовлетворенности трудом. Рассмотрим техническое перевооружение как один из вариантов повышения производительности.

Повышение квалификации является взаимообусловленным процессом, оказывающим влияние как на эффективность труда, так и на качество кадрового потенциала предприятия. Согласно п. 41 Типового положения повышение квалификации может проводиться: с отрывом от работы; без отрыва от работы; с частичным отрывом от работы; по индивидуальным формам обучения. Обучение может быть обязательным или по инициативе работодателя. Обучение проводится по мере необходимости, но не реже одного раза в пять лет.

Расчеты показали, что фактическое значение анализируемого показателя в 2014 году на 0,4 пункта меньше предусмотренного плана. Это означает, что квалификации рабочих ниже, чем требует сложность выполняемых ими работ. Такое отклонение порождает следующие последствия: с одной стороны, использование менее квалифицированного труда обеспечивает уменьшение фонда заработной платы и, как результата, снижение себестоимости продукции и возможное увеличение прибыли, с другой же стороны, невысокая квалификация сказывается на качестве продукции, ее конкурентоспособности и может привести к потере выгодных каналов реализации. Поэтому необходимо в плане подготовки и переподготовки рабочих кадров предусмотреть повышение квалификации рабочих нужных специальностей [1].

Рассмотрим затраты которое понесет предприятие в том случае, если направит своих сотрудников на повышение квалификации. Предлагается отправить на повышение квалификации 10 сотрудников, а на переобучение 4. При этом учитываются затраты на дорогу, при условии использования городского и общественного транспорта, которые покрывает предприятие.

Затраты на обучение составят 80860 руб.

Оценим влияние повышения квалификации работников на изменение производительности труда по формуле 1.

$$\text{Пр} = (\text{Рск} - \text{Рси}) \cdot \text{И} \cdot \text{У} \cdot 100, \quad (1)$$

где Пр - рост производительности труда вследствие повышения квалификации рабочих; Рск – средний разряд рабочих после обучения; Рси – средний разряд рабочих за год; И – разность между плановым и фактическим тарифными коэффициентами; У – удельный вес рабочих, повысивших квалификацию, в общей численности промышленно-производственного персонала.

$$\text{Пр} = (4 - 3,5) \cdot 0,33 \cdot 0,20 \cdot 100 = 3,3\%.$$

Следовательно, если произойдет рост производительности труда вследствие повышения квалификации рабочих на 3,3% то выручка также увеличится на 3,3%. Выручка предприятия за 2014 год составила 100620 тыс. руб. Реализация мероприятий по повышению квалификации персонала при сохранении базовых объемов производства на уровне 2014 года предположительно приведет к увеличению выручки на 3320 тыс. руб.

Итак, если мероприятия по повышению квалификации на предприятии будут выполнены, то как вариант снижения затрат можно предложить сократить численность персонала без разряда. На конец 2014 года число рабочих без разряда составило 23 человека. Ввиду прохождения повышения квалификации число сотрудников без разряда можно сократить до 15 человек.

В результате чего численность сотрудников снизится до 41 человека. Рассчитаем производительность труда в этом случае. Из-за увеличения квалификации рабочих классификационный состав рабочих приблизится к плановому, поэтому разность между тарифными коэффициентами сократится до 0,2. Сокращение численности персонала приведет к увеличению удельного веса рабочих, повысивших квалификацию до 0,22.

Средний разряд рабочих останется таким же, т.к. сокращение подвергнутся только рабочие без разряда.

$$\text{Пр} = (4 - 3,5) \cdot 0,2 \cdot 0,22 \cdot 100 = 2,2 \%$$

В случае если предприятие будет вынуждено снизить численность персонала без квалификации на 8 человек, то прирост производительности снизится на 1,1% по сравнению с предыдущим расчетом. Однако из-за снижения численности рабочих без разряда предприятие может рассчитывать на экономию в размере части от ФЗП от числа сокращенных сотрудников.

Анализируя полученные показатели можно сделать вывод, что повышение квалификации рабочих приведет к увеличению производительности. Сократив число рабочих без разряда на 8 человек, удастся уменьшить ФЗП, при этом произойдет снижение заработной средней заработной платы и выручки, но возрастет производительность и выработка.

Экономический эффект выражается через отношение производительности до и после повышения квалификации и относительное повышение стоимости рабочей силы после повышения квалификации.

Экономический эффект от использования на рабочем месте специалиста, повысившего квалификацию, рассчитаем по формуле 2:

$$\mathcal{E} = (C1 \cdot P2 / P1 - C2) \cdot t, \quad 2)$$

где C1 – годовой ФЗП заработной платы работников до повышения квалификации в рублях; C2 – годовой ФЗП заработной платы работников после повышения квалификации в рублях; t – время работы работника в месяцах; P1/P2 – отношение производительности работника до и после повышения квалификации соответственно (прирост производительности труда).

Годовой экономический эффект от использования на рабочем месте специалиста, повысившего квалификацию, составляет:

$$\mathcal{E} = (8187264 \cdot 1,033 - 8437443) \cdot 11 = 220\,008 \text{ руб.}$$

Таким образом, видно, что экономический эффект от использования на рабочем месте рабочего, повысившего квалификацию составляет 220 008 руб. Т.к. количество рабочих, повышающих квалификацию, составляет 10 человек, то общий экономический эффект от использования на рабочем месте специалистов, повысивших квалификацию, составит в среднем 2 200 080 руб. Из расчетов видно, что предприятию имеет смысл повышать квалификацию работников, т.к. принесет положительный экономический эффект и покроет затраты на обучение персонала.

В результате сокращения численности персонала без разряда и повышения разряда работников выше первого, предприятию удастся сократить свои расходы на ФЗП в месяц на 98 826 руб. и к тому же повысить производительность труда на 2,2%. Реализация рассмотренных мероприятий позволит увеличить среднегодовую выработку на одного работника 29 тыс. руб., а на одного рабочего на 44 тыс. руб. Выручка повысится на 1107 тыс. руб.

Рассчитываем экономический эффект для второго мероприятия:

$$\mathcal{E} = (8187264 \cdot 1,022 - 7159560) \cdot 11 = 1\,207\,823 \text{ руб.}$$

Т.к. количество рабочих, повышающих квалификацию, составляет 10 человек, то общий экономический эффект от использования на рабочем месте специалистов, повысивших квалификацию, при сокращении численности персонала без квалификации на 8 человек составит в среднем 12 078 230 руб., что приблизительно в 6 раз больше, чем без сокращения.

Определим экономическую эффективность для каждого рассматриваемого мероприятия по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z}, \quad 3)$$

где $\mathcal{E}$ – экономическая эффективность; P – результаты производства; Z – затраты на получение данного результата.

При повышении квалификации сотрудников затратами являются затраты на их обучение, а результатом – разница фонда заработной платы

относительно базового года и планируемого.

$$\mathcal{E}_1 = \frac{(8187500 - 8437433)}{90860} = -2,75; \quad \mathcal{E}_2 = \frac{(8187500 - 7159560)}{90860} = 11,31$$

Экономическая эффективность $\mathcal{E}_1$ для первого предлагаемого мероприятия повысит квалификацию сотрудников, однако возрастет фонд заработной платы, поэтому рассчитанная экономическая эффективность отрицательна. В случае если эффективность отрицательна, то с экономической точки зрения, данное мероприятие не принесёт прибыль предприятию. Эффективность для второго мероприятия $\mathcal{E}_2$ положительна, соответственно она может принести прибыль, к тому же, производительность труда этого метода выше, поэтому рекомендуется воспользоваться именно вторым предложенным мероприятием.

Для повышения производительности труда предложены и обоснованы следующие мероприятия: совершенствование системы материального стимулирования и повышение квалификации сотрудников. Первый способ предусматривает внедрение «Положения о премировании сотрудников» и индивидуальных надбавок. Также предложены программные пакеты для упрощения расчета материального стимулирования. Для повышения квалификации сотрудников предложено прохождение курсов с расчетом затрат и повышением производительности. Производительность труда при прохождении 10 сотрудников повышения квалификации повысится на 3,3% и это приведет к увеличению выручки на 3320 тыс. руб. Еще одним вариантом повышения производительности и снижением затрат предложено сокращение персонала без разряда на 8 человек. Это приведет к повышению производительности на 2,2% и выручки на 1107 тыс. руб. в год. Однако предприятие сможет уменьшить затраты на ФЗП на 1 186 тыс. руб. В итоге, используя ой вариант, при котором совместно с повышением квалификации и сокращением персонала без разряда предприятие сможет сэкономить около 2293 тыс. руб. в год, что на 1027 тыс. руб. меньше, по сравнению с первым методом. Однако экономический эффект от второго метода больше чем от первого примерно в 6 раз.

Использованные источники:

1. Филиппова, Т.А. Уровень экономического состояния и развития агропромышленного комплекса в Волгоградском регионе [Электронный ресурс] / Филиппова Т.А., Бадиков К.А. // Гуманитарные научные исследования : электрон. журнал. - 2013. - Май. - С. Режим доступа : <http://human.snauka.ru/2013/05/3023>.
2. Новости Министерства / Министерство сельского хозяйства Волгоградской области. [Электрон. ресурс] <http://www.mcx.ru/news/news/show/31355.78.htm> (дата обращения 20.04.2015).

Баженов В.Р.
студент
Санкт-Петербургский государственный университет
Россия, г. Санкт-Петербург

Баженов Р. И.
зав.кафедрой информатики и вычислительной техники
Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема
Россия, г. Биробиджан

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ В РАЗЛИЧНЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ СРЕДАХ

Аннотация

В статье рассмотрено решение эконометрической задачи по регрессионному анализу. Произведено решение как традиционным, математическим способом, так и в различных компьютерных средах. Исследование показало, что применение MS Excel, Gretl, SPSS, EViews позволяет получить аналогичные результаты.

Ключевые слова: регрессионная модель, анализ, эконометрика

Построение прогностических моделей является достаточно актуальной задачей в современной экономике. Такая модель позволяет рассчитать различные требуемые параметры и минимизировать риски. Часто на практике применяется линейная регрессионная модель. Поэтому необходимо иметь доступный компьютерный инструмент, позволяющий в короткие сроки решить описываемую проблему.

Рассмотрим эконометрическую задачу, часто встречающуюся в различных пособиях [1].

По семи территориям Уральского региона за 199X г. известны значения двух признаков (табл. 1.).

Таблица 1 – Значения расходов на покупку продовольственных товаров в общих расходах и среднедневной заработной платы одного работающего

Район	Расходы на покупку продовольственных товаров в общих расходах, %, у	Среднедневная заработная плата одного работающего, руб., х
Удмуртская респ.	70,3	44,1
Свердловская обл.	61,7	57,5
Башкортостан	60,9	56,7
Челябинская обл.	58,2	60,8
Пермская обл.	56	57,3
Курганская обл.	54,8	46,2
Оренбургская обл.	50,3	54,7

Требуется рассчитать параметры следующих линейной функций и

оценить модель через среднюю ошибку аппроксимации $\bar{A}$ и F-критерий Фишера.

Рассмотрим математическое решение [2].

Для решения параметров a и b линейной регрессии $y=a+bx$ решаем систему нормальных относительно a и b :

$$\begin{cases} na + b \sum x = \sum y, \\ a \sum x + b \sum x^2 = \sum yx. \end{cases}$$

Можно воспользоваться готовыми формулами, которые вытекают из этой системы:

$$a = \bar{y} - b \cdot \bar{x}, \quad b = \frac{\text{cov}(x, y)}{\sigma_x^2} = \frac{\overline{y \cdot x} - \bar{y} \cdot \bar{x}}{\overline{x^2} - \bar{x}^2}.$$

Составим таблицу (табл.2) для вычислений.

Таблица 2 – Вычисления для линейной регрессионной модели

Номер региона	y	x	y*x	x^2	y^2	Yx	Y-Yx	Ai
1	70,3	44,1	3100,23	1944,81	4942,09	62,46	7,84	11,1529 6
2	61,7	57,5	3547,75	3306,25	3806,89	57,57	4,13	6,68896 9
3	60,9	56,7	3453,03	3214,89	3708,81	57,86	3,04	4,98416 9
4	58,2	60,8	3538,56	3696,64	3387,24	56,37	1,83	3,14519 2
5	56	57,3	3208,80	3283,29	3136,00	57,65	-1,65	2,939
6	54,8	46,2	2531,76	2134,44	3003,04	61,69	-6,89	12,5796 8
7	50,3	54,7	2751,41	2992,09	2530,09	58,59	-8,29	16,4890 2
ИТОГО	412,2	377,3	22131,5 4	20572,4 1	24514,1 6	412,20	0,00	57,98
Среднее	58,89	53,90	3161,65	2938,92	3502,02			8,28
сигма	5,87	5,81						
сигма^2	34,50	33,71						

В результате вычислений получилось

$$b = - 0.36,$$

$$a = 78.54.$$

Таким образом, уравнение регрессии: $y=78.54-0.36 \cdot x$. данную зависимость можно интерпретировать так, с увеличением среднедневной заработной платы на 1 руб., доля расходов на покупку продовольственных товаров снижается на 0.36 %-ных пункта.

Тесноту связи изучаемых явлений оценивает линейный коэффициент парной корреляции r_{xy} для линейной регрессии ($-1 \leq r_{xy} \leq 1$):

$$r_{xy} = b \frac{\sigma_x}{\sigma_y} = \frac{\text{cov}(x, y)}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{y \cdot x - \bar{y} \cdot \bar{x}}{x^2 - \bar{x}^2}, \quad r_{xy} = b \frac{\sigma_x}{\sigma_y} = -0,36047$$

Средняя ошибка аппроксимации - среднее отклонение расчетных значений от фактических:

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{y} \right| \cdot 100\%, \quad \bar{A} = 8.28$$

Рассчитаем F-критерий:

$$F_{\text{факт}} = \frac{\sum (\hat{y} - \bar{y})^2 / m}{\sum (y - \hat{y})^2 / (n - m - 1)} = \frac{r_{xy}^2}{1 - r_{xy}^2} (n - 2) = 0,746722$$

Полученное значение указывает на необходимость принять гипотезу о случайной природе выявленной зависимости и статистической незначимости параметров уравнения и показателя тесноты связи.

Можно заметить, что производится достаточно много рутинных вычислений, поэтому посмотрим возможность решения в различных компьютерных средах.

Представим результат решения задачи в среде MS Excel [3] (рис.1).

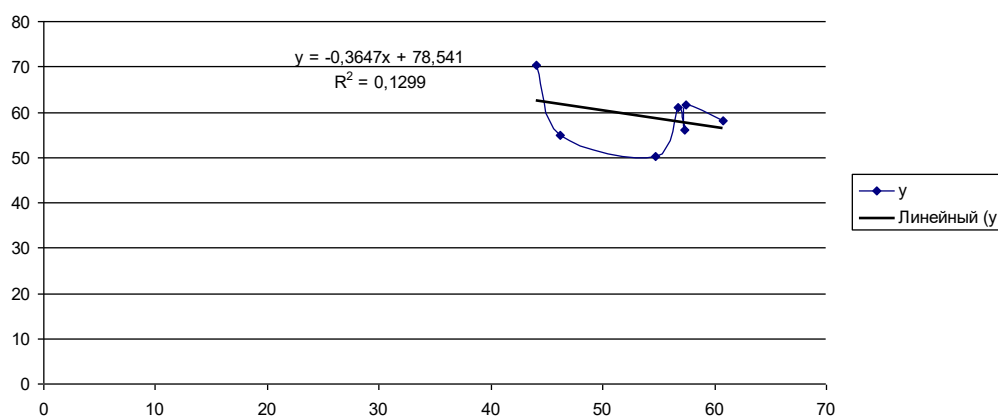


Рисунок 1 – Решение в MS Excel

Покажем результат решения в компьютерной среде Gretl [4, 5], разработанной специально для решения эконометрических задач (рис.2).

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	78,5414	22,8777	3,433	0,0186 **
x	-0,364669	0,422007	-0,8641	0,4270

Среднее зав. перемен	58,88571	Ст. откл. зав. перемен	6,343876
Сумма кв. остатков	210,0925	Ст. ошибка модели	6,482167
R-квадрат	0,129939	Испр. R-квадрат	-0,044074
F(1, 5)	0,746722	P-значение (F)	0,427018
Лог. правдоподобие	-21,83830	Крит. Акаике	47,67660
Крит. Шварца	47,56842	Крит. Хеннана-Куинна	46,33952

Рисунок 2 – Результат решения в Gretl

В популярной среде SPSS также имеется возможность строить различные регрессионные модели [6-8]. Представим линейную модель (рис.3).

Модель	N	R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стд. ошибка оценки
1	6	,360 ^a	,130	6,48217

a. Предикторы: (конст) x

Модель	Сумма квадратов	ст. св.	Средний квадрат	Ш	Знач.
1 Регрессия	31,376	1	31,376	,747	,427 ^a
Остаток	210,092	5	42,018		
Всего	241,469	6			

a. Предикторы: (конст) x
b. Зависимая переменная: y

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знач.
		B	Стд. Ошибка			
1	(Константа)	78,541	22,878		3,433	,018
	x	-,365	,422	-,360	-,864	,427

a. Зависимая переменная: y

Рисунок 3 – Отчет в среде SPSS

Для построения эконометрических моделей часто используется среда EViews [9, 10]. Покажем результат построения линейной регрессионной модели (рис.4).

Equation: UNTITLED Workfile: 2::2\

View

Proc

Object

Print

Name

Freeze

Estimate

Forecast

Stats

Resids

Dependent Variable: X
Method: Least Squares
Date: 07/15/15 Time: 03:23
Sample: 1 7
Included observations: 7

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Y	-0.356320	0.412345	-0.864131	0.4270
C	74.88214	24.40169	3.068728	0.0278

R-squared	0.129939	Mean dependent var	53.90000
Adjusted R-squared	-0.044074	S.D. dependent var	6.270832
S.E. of regression	6.407531	Akaike info criterion	6.787781
Sum squared resid	205.2823	Schwarz criterion	6.772327
Log likelihood	-21.75723	Hannan-Quinn criter.	6.596770
F-statistic	0.746722	Durbin-Watson stat	0.502517
Prob(F-statistic)	0.427018		

Рисунок 4 – Результат решения в EViews

На основе анализа данных, представленных на рис. 1-4, можно заметить, что полученные результаты практически одинаковы. Исследователь для построения линейной регрессионной модели вправе использовать любую доступную ему компьютерную среду: Gretl (свободно распространяемая), MS Excel (платная), SPSS (платная), EViews (платная).

Использованные источники:

1. Яковлева Л.А. Эконометрика. Комплексное учебное пособие для студентов экономических специальностей заочного дистанционного обучения. Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2002. 35 с. URL: <http://e-lib.kemtip.ru/uploads/29/pmii087.pdf>
2. Эконометрика / Под ред. И.И.Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2004. 344 с.
3. Петросян Г.В., Баженов Р.И. Нахождения зависимости прогиба сплошного льда от скорости движения нагрузки на основе регрессионного анализа // Исследования в области естественных наук. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://science.snauka.ru/2015/06/10167> (дата обращения: 16.06.2015).
4. Пивенко К.А., Баженов Р.И. Построение регрессионной модели в среде gretl на примере рынка поддержанных автомобилей г. Биробиджана и г. Хабаровска // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 4-1 (43). С. 72-80.
5. Лагунова А.А., Баженов Р.И. Разработка в среде gretl регрессионной модели рынка вторичного жилья г. Биробиджана // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 40.
6. Широкова Н.А., Баженов Р.И. Применение корреляционного анализа для

исследования данных спортивных показателей студентов в среде SPSS // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 6 (18). С. 25.

7. Муллинов Д.О., Винокуров А.С., Баженов Р.И. Разработка в среде SPSS регрессионной модели рынка автомобилей // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 6 (18). С. 24.

8. Лагунова А.А., Муллинов Д.О., Баженов Р.И. Применение программной среды SPSS для исследования данных психологических методик // Психология, социология и педагогика. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://psychology.snauka.ru/2015/06/5446> (дата обращения: 24.06.2015).

9. Муллинов Д.О., Баженов Р.И. Разработка в среде evIEWS регрессионной модели рынка гаражных помещений г. Биробиджана // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 43.

10. Пронина О.Ю., Баженов Р.И. Исследование методов регрессионного анализа программной среды evIEWS // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 45.

*Бажин А.С.
доцент*

кафедра управления персоналом и экономики труда

*Чамбайшин Е.М.
студент*

направление подготовки «Управление персоналом»

*Подорванова А.С.
студент*

направление подготовки «Управление персоналом»

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ВЫБОР СТРАТЕГИИ СОХРАНЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассматриваются экономические особенности прохождения состояния экономического кризиса коммерческими организациями. Показаны основные механизмы, при помощи которых, компании в сложный экономический период могут сохранять финансово-экономическую устойчивость.

Ключевые слова: экономический кризис, антикризисная стратегия, адаптация, план антикризисных мер, организация

На сегодняшний день для передовых экономистов уже не секрет, что глобальный экономический кризис – это явление, случающееся с периодическим постоянством. При этом предугадать наступление кризиса практически невозможно, поскольку факторов, которые могут его запустить, слишком много. Оттого компании разрабатывают «стратегии выживания»,

чтобы при наступлении экономического кризиса сохранить своё существование. После «депрессии» 2008 года такие меры начали применяться и в России. Рассмотрим же основные секреты и факторы данных стратегий.

Экономические кризисы, как мировые, так и локальные, были, есть и будут всегда. Оттого все предприятия должны в обязательном порядке побеспокоиться о возможности своего «выживания» в самые тяжелые времена [6, с. 23]. Для начала нужно воспринимать глобальный кризис, как своеобразную «очистку» экономики, проходящую путём естественного отбора самых жизнестойких представителей бизнеса во всех его сферах [1, с. 18]. Потому что, в отличие от локального, мировой кризис ставит все предприятия в одинаковые условия перед возникшими трудностями. В истории бизнеса есть множество примеров разорения передовых «гигантов» и успешного выживания средних компаний с ограниченными возможностями в условиях «депрессии». Ведь экономический кризис – это спад любого производства из-за низкой покупательной способности потребителей [5, с. 33]. И в таких условиях перед всеми предприятиями ставятся три задачи:

- сохранить имеющиеся позиции на рынке и уровень производства всех или хотя бы основных товаров – для этого разрабатывается «оборонительная антикризисная стратегия»;
- поиск новых способов реализации своей деятельности, быстрая адаптация к сложившимся условиям – как правило, мировой кризис является «переходным» этапом от старых принципов экономики на новые, которые ещё формируются, и главная задача предприятия – быстро войти в новую «струю»;
- рост прибыли компании – независимо от того, является кризис «застоем» или «распадом» экономики, хозяйственная жизнь всё равно сохраняется, и потребитель тоже есть, но стоит отметить, что увеличение прибыли возможно лишь при выполнении первых двух задач [4, с. 3].

Важно учитывать, что каждая экономическая «депрессия» по-своему уникальна, так как причины и условия её возникновения всегда разные [5, с. 56]. Соответственно, план антикризисных мер для предприятий с разным видом деятельности и возможностями тоже индивидуален, но общие задачи у всех одни. И реализовываться они должны в строгом порядке: оборона – адаптация – рост. Для этого используются стратегические решения, которые разделяются на определенные категории.

Финансовые решения. В докризисных условиях работы предприятия, как правило, позволяют себе жить на «широкую ногу», выделяя финансирование на проекты, филиалы, отделы и прочие издержки, которые не играют важной составляющей роли для деятельности компании. К таким расходам можно отнести, например, обширный автопарк, явно завышенное количество работников или филиалов, элитный офис, щедрые премиальные

и многое другое. Просто работникам компании (начиная от руководителей высшего звена и заканчивая рядовыми сотрудниками) так удобнее выполнять свою повседневную работу. В обычных условиях это вполне допустимая роскошь, но во время экономического кризиса руководство должно быть готово принимать радикальные меры.

Однако перед тем, как осуществлять меры по оптимизации расходов, нужно видеть не какое-то абстрактное число, полученное «котловым» методом подсчёта, а иметь добытую системным подходом финансового анализа информацию по конкретным затратам. В противном случае можно получить неэффективную «экономия на скрепках», которая не только не снизит уровень затрат, но и ухудшит показатели производительности [3].

Перед началом принятия финансовых решений экономист должен провести подробный анализ для выявления финансовых резервов, утечек и прибылей компании. Нужно чётко установить расходы:

- обязательные для сохранения прежнего уровня производства;
- второстепенные, от которых можно избавиться;
- обязательные расходы, которые можно минимизировать.

Затем формируется бюджетный план и осуществляется его внедрение. Расходные части, которые требуют немедленного анализа:

- размещение компании – офисы, здания, гаражи, земельные участки;
- производственные мощности деятельности компании – технические средства, использование программного обеспечения, закупка расходных материалов;
- реализация сбыта предлагаемой продукции – реклама, транспортировка, магазины, филиалы;
- денежные операции – банки, кредиты, займы, инвестирование, спонсорство, зарплаты;
- организационная структура предприятия – штат сотрудников, количество руководителей, отделов, дочерних предприятий;
- взаимодействие с другими организациями – партнёрские соглашения, слияния, присоединение;
- Цели компании – текущие и будущие проекты.

Самое главное при формировании бюджета – привлечь руководителей, отвечающих за тот или иной сектор, для определения более эффективных методов оптимизации расходов. Таким образом, в реструктуризации фонда заработной платы должен принимать участие HR-директор, за производственные мощности отвечать начальник производства, за реализацию продукции – руководитель сбыта и т.д. К примеру, одним из популярных методов экономии является сокращение расходов на интернет. Но если компания занимается изучением и анализом какой-либо информации, то подобная экономия лишь снизит производительность, так как интернет является главным источником данных [3].

Также к финансовым решениям относится не только экономия, которая при грамотном анализе может составлять 20-50% без потери уровня производительности. Оптимизация позволит лишь переждать некоторое время упадка покупательской способности у производителя. Но постепенное «проедание» финансового ресурса может привести к банкротству компании. Поэтому ещё одним фактором является активное использование финансовых инструментов как источника дохода. Имеется ввиду известный принцип «деньги должны делать деньги». Здесь могут иметь место новые, ранее не привлекающие руководство компании инвестиции, начало финансирования новых проектов, покупка ценных бумаг и т.д.

Маркетинговые решения. Для начала нужно уточнить, что маркетинг не является рекламой. Это система мер, предназначенная для решения проблемам производства и сбыта продукции. Поскольку потребительские способности резко изменились, отдел маркетинга составляет план развития деятельности компании, как для сохранения имеющихся позиций, так и для захвата новых рынков сбыта.

Для осуществления маркетинговых решений осуществляется:

- изучение рынков сбыта, потребительских способностей и потребностей;
- анализ экономических, политических, технологических, социальных, международных факторов, влияющих на производство и сбыт продукции;
- исследование текущего состояния компании, её возможностей, потребностей, эффективности;
- выявление конкурентов, их доли в контроле над рынком, стратегии, уязвимости, возможности;
- выдвижение новых целей и задач, их оценка и установление иерархии;
- становление методов целевых сегментаций (разделений) рынка (в случае снижения потребительских возможностей важно обеспечить потребности каждого потребителя по отдельности, для чего и осуществляется разделение рынка);
- анализ стратегических альтернатив;
- принятие и реализация решений для охвата рынка.

Маркетинговая стратегия не является планом немедленных мер, а устанавливает общие направления, продвижение по которым должно обеспечить желаемый рост эффективности работы предприятия. К таким мерам могут относиться изменения условий производства, дополнительное обучение персонала по сбыту, заключение партнёрских договоров с конкурентами, корпоративная атака на них или, наоборот, избегание, а также множество других мер [2].

Как и в случае с финансовыми решениями, в процессе реализации маркетинговой стратегии высшее руководство компании должно

демонстрировать гибкость суждений и творческий подход к возможным нововведениям. К примеру, «гигант» американского автопрома General Motors не смог пережить финансовый кризис 2008 года и объявил банкротство в 2009 из-за неспособности сократить количество своих филиалов и заключить партнёрские соглашения с некоторыми из своих конкурентов для использования их производственных мощностей [6].

Организационные решения. Нередко в условиях кризиса необходимо прибегать к изменениям организационно-правовой формы, структуры производства и управления компанией, а также состава штатного персонала. Например, для сохранения своего существования в особо сложные периоды экономического кризиса компаниям приходится объединять свои производственные мощности, осуществлять слияния компаний в одну, поглощать предприятия из альтернативных сфер деятельности, чтобы расширить свои возможности на рынке. Иногда приходится и, наоборот, присоединяться к более жизнестойким конкурентам [4, с. 8].

Ещё одна возможность – осуществить перестановку руководительского состава, если в новых условиях их методы управления не эффективны. Как правило, такие меры предпринимаются для внедрения людей со «свежим взглядом» на организацию производства компании. Другим распространённым вариантом является сокращение персонала. Нередко это приводит к снижению расходов до 30%, а также становится возможностью обновления кадров.

Одним из примеров организационных решений является ООО «Рекламное агентство Лаяда». Вследствие эффективных действий были не только сохранены позиции на рынке, но и снижены расходы на 60%. Достичь такого результата удалось благодаря переводу всех сотрудников на удалённый метод работы. Теперь все специалисты, вне зависимости от рода занятий, работали на дому, поддерживая рабочую связь через интернет. После отказа от аренды офиса, обслуживания технических средств, а также увольнения ряда сотрудников, в которых больше не было необходимости (уборщица, охранники, мастера техподдержки и другие), расходы предприятия значительно сократились, ведь все остальные траты оставшиеся специалисты несли самостоятельно. При этом уровень зарплат работников был сохранён на прежнем уровне и появилась возможность ввести гибкие системы скидок для привлечения клиентов.

Поэтому организационная структура работы компании иногда может оказать решающую роль в выживании предприятия, без изменения сферы деятельности.

Инновационные решения. Так как осуществлять инновации в условиях мирового экономического кризиса достаточно непросто, поскольку опасно финансировать рискованные идеи и проекты, то для эффективной работы предприятия руководство должно быть готово к непрерывным обновлениям и улучшениям техники, технологии и организации труда, товарной и

рыночной политики. Как показала практика финской компании Nokia, из десяти инноваций только одна оказывается успешной, но готовность профинансировать любую идею окупает расходы на неудавшиеся [2]. Однако внедрять инновации в условиях кризиса имеет смысл только в случае экономической стабильности или при наличии внушительного финансового резерва компании.

Каждая компания самостоятельно определяет стратегию выживания, основываясь на своих уникальных особенностях производства. Но главными качествами для формирования долгосрочных решений, в первую очередь, должен обладать руководитель предприятия. И чтобы в условиях экономической нестабильности и быстро меняющейся конъюнктуры рынка всегда оставаться «на плаву», ему нужно уметь предугадывать возможные проблемы, всегда быть готовым к неожиданным изменениям в методах производства и уметь подстраиваться под новую рыночную политику. Так, выживание в условиях глобального экономического кризиса – это не только способность держаться на плаву, но и осуществлять постоянный поиск новых способов реализации, первым вносить трансформации в процессы деятельности, чтобы постоянно увеличивать прибыль своей компании. А четыре стратегических решения, которые будут присутствовать в любом антикризисном пакете, являются основой для формирования долгосрочных стратегических проектов.

Использованные источники:

1. Ильин А. Школа выживания в условиях экономического кризиса. / А. Ильин. – Москва: Изд-во Эксмо-Пресс. 2001. – 178 с.**6
2. Маркетинговая стратегия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru>**7
3. Оптимизация затрат в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grossbuhp.kz>**8
4. Economic Sciences / Z. Kucerova: Bulletin of the Transilvania University of Brasov – Vol. 3 (52) – 2010. – 10**1
5. Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States / Official Government Edition U.S.A., 2011. – 662**2
6. Financial crisis: Theory and Practice / Ramirez, D.; D. Ceballos; K. Cortez and M. Rodriguez: American Economic Review, 2008. – 149**3

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Чамбайшин Е.М.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Подорванова А.С.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕПУТАЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассмотрено понятие репутации организации, проанализировано доверие потребителей к фирме в период экономического кризиса, выявлены основные тенденции управления для благоприятного существования организации в эпоху экономических перемен. Предложены для сравнения способы поддержания статуса организации в кризис, доказано психологическое влияние репутации организации на выбор потребителя.

Ключевые слова: экономический кризис; персонал; перемены в организации; репутация и имидж.

Ни для кого не секрет, что основополагающими факторами настоящих экономических перемен являются бессистемность и импульсивность. Говоря о кризисе, следует в первую очередь затрагивать вопросы неизбежных перемен, которые, как ни странно, отнюдь не такие предсказуемые, как привыкли считать многие предприниматели или любители. Несомненно, определенная закономерность присутствует и, более того, без нее невозможен был бы импульс перемен, но максимально точно предугадать ход последующих развитий невозможно. Да, аналогично истории – экономика циклична, но кульминация достигается с небывалой скоростью и порой удивительным итогом [1; p.254-255].

Говоря о бессистемности, в первую очередь стоит затронуть скорость изменений. Всевозможные новейшие разработки и идеи для экономической стабильности компании устаревают быстрее, чем реализуется их внедрение. Для успешного существования компании становится недостаточным одних лишь качественных разработок и усовершенствования технического оборудования. Удивительно, но недостаточно и главного жизненного источника любой компании – квалифицированных специалистов. Что же является «лекарством» любой компании, обеспечивающим не только стабильное существование, но и регулярный рост организации? Безусловно, в настоящее время, учитывая экономическую ситуацию не только отдельно взятых компаний, но и целой страны, основополагающим фактором жизни

компания является, в первую очередь, ее репутация [8; р. 32-37].

Если говорить о репутации компании, то это, конечно же, в первую очередь доверие потребителей к услугам. При этом, абсолютно неважно какого вида услуги предоставляет компания: товар или фактическое обслуживание клиентов персоналом. Репутация – это то, что возможно заработать за несколько дней и аналогично этому потерять на несколько лет. Однако, ценность репутации не может быть преувеличена [4; с. 164-170].

Если рассматривать практическое значение репутации компании, то следует привести вполне реальный пример. В условиях экономического кризиса, когда со всех сторон атакуют повсеместные сокращения, а компании прекращают свою деятельность, то есть несколько путей и способ поддержать организацию «на плаву». Рассмотрим несколько вариантов с последующим анализом.

1. Руководителями компаний принимается решение снижения стоимости оказываемых компанией услуг. Данный путь касается, как правило, торговых точек, крупных магазинов и развлекательных центров. Проблема данного варианта решения проблемы заключается в том, что рано или поздно компания прогорит. За первым снижением цен последуют остальные, а это в конечном итоге подведет компанию к предельной черте существования.

2. Руководителями компаний принимается решение расширения спектра услуг для потребителей. Данный способ с экономической точки зрения выглядит интереснее первого, но проблема в том, что рано или поздно компания вернется к изначальной проблемной точке, разница будет лишь в «мощности» самой проблемы. К тому же, расширение сферы предоставляемых услуг требует определенных ресурсов, которые должны будут окупиться, а в условиях экономического кризиса этого достичь практически невозможно. Особенно, если компания предоставляет услуги или товары длительного использования/применения [4; с. 141-149].

Анализируя вышесказанное, необходимо отметить, что решение проблем, возникших в экономический кризис, дело далеко не одного дня и даже не нескольких месяцев. Выживать в эпоху перемен крайне тяжело, к ним нужно быть готовым. К тому же, кризис в любом случае когда-нибудь заканчивается, а вот перемены – нет.

Исходя из этого, следует сделать небольшой вывод о том, что деятельность компании изначально должна проводиться таким образом, чтобы ежедневно готовилась почва для экономических перемен. А самой лучшей почвой для выживания организации является репутация.

Так почему же именно репутация имеет такое значение? Самым главным фактором для этого определения можно считать человеческий или психологический фактор. В условиях кризиса выбор потребителя всегда ограничен. Конечно, он ограничен в общем-то всегда, но в эпоху кризиса это начинают ощущать и потребители тоже. Именно, в первую очередь,

ощущать. Практически каждый потребитель выбирает вовсе не то что подходит ему по средствам (как известно, малая часть людей обладает талантом жить по средствам), а то, что, во-первых, хорошо прорекламировано (талант маркетологов оказывает невообразимое влияние) и, во-вторых, имеет хорошую репутацию, т.е. доверие со стороны потребителей. При этом, это может быть не доверие со стороны конкретного клиента, а массовое признание, благодаря которому каждый отдельный потребитель признает продукцию или услуги лучшими «по умолчанию». Это вполне естественное поведение при массовом «выборе» и это, опять же, элементарная психология [7; p. 250-252].

Но бывает и так, что многолетиями «правильное» лицо компании скрыто от глаз потребителей и это целиком и полностью проблема управления репутацией. Именно неправильный подход к управлению репутацией способен в корне изменить представление потребителя даже о самой «чистой» компании или в лучшем случае – оставить компанию в тени.

Стоит разделять репутация компании и ее имидж, а также отметить, что хорошая репутация компании – это не только постоянные клиенты и рост их численности, но и прежде всего – привлекательность для инвесторов, а также возможность выхода на более высокие уровни, например, мировой рынок. Если разбирать понятия имиджа и репутации, то имидж – это «маска» компании или то, как выглядит компания для большинства. Репутация – то, что скрывается под этой маской. Грамотное управление – это исход, когда маска и настоящее лицо дополняют друг друга. Все остальное же в конечном итоге приведет к краху компании, так как тайное становится явным в любом случае и каждому это знакомо с детского сада [5; p. 230-232].

Если говорить о репутации более глобально, то это – оценка. Оценка аналитиков прежде всего. Она складывается из известных всем факторов, в число которых входят экономический, социальный и экологический факторы. Поддержание этих трех «китов» на высоком уровне гарантирует репутационный рост компании как на мировом рынке, так и среди плановых конкурентов [2 ; с. 303-319].

Если рассматривать основные принципы управления репутацией компании. То это, прежде всего, поддержание финансовой стабильности компании с регулярным ростом финансового состояния. Также, конечно же, поддержка высокого уровня качества товара или предоставляемых услуг. Если продолжать говорить об экономическом «ките», то следует добавить и качество менеджмента. Трактуя последнее, можно сказать, что это не только первоклассное управление компанией, но и постоянное следование корпоративной стратегии компании. Безусловно, важна и репутация главы компании, порой отсутствие ее или испорченная репутация руководителя способна поставить крест на деятельности компании [3; с. 240-242].

Если рассматривать социальный аспект управление компанией, то это

в первую очередь управление персоналом и социальные инвестиции. Очень важно поддерживать корпоративную культуру внутри компании, регулярно привлекать высококвалифицированных специалистов и производить достойную оплату их деятельности, а также проявлять заботу о персонале компании. Если затрагивать выход на мировой рынок и тот же социальный аспект управления репутацией, то руководитель компании обязан поддерживать различные национальные социальные проекты, быть причастным к соблюдению и поддержке прав человека, а также вести активную социальную жизнь от имени организации [3; с. 243-244].

Если рассматривать экологическую стезю, то компания должна принимать активной участие в сохранении окружающей среды, а также стараться не нарушать ей вред деятельностью предприятия [3; с. 244]

Перечисленные выше аспекты, входящие в понятие репутации, считаются основополагающими. Грамотное соблюдение и поддержание вышеперечисленных «установок» гарантирует компании не только признание аналитических деятелей и внесение в определенные рейтинги компаний, но и, в первую очередь, признание со стороны среднестатистических потребителей, которые (в большинстве случаев) являются основными источниками прибыли компании. Разумеется, за один день или несколько месяцев невозможно поднять каждый из аспектов на высокий уровень, но регулярная работа над каждым пунктом, а также над высоким уровнем трех «китов» в целом – обязательно даст свои плоды и, чаще всего, их не приходится ждать слишком долго [6; р. 250-253].

Стоит отметить, что вопросы репутации компании не должны появляться в ходе деятельности предприятия или организации. Грамотный руководитель компании обязан изначально, еще до появления компании на рынке, обозначить основную корпоративную стратегию и «воспитывать» персонал, исходя из поставленных задач и целей компании.

Таким образом, рассмотрев не только необходимость в повышении репутации, но и способы управления ею, следует еще раз подчеркнуть, что репутация – это скелет всей компании в целом, от которого зависит не только стабильное существование организации, но и уровень этого существования. Имеющуюся репутацию компании необходимо грамотно регулировать, а также обеспечивать стабильный рост, благодаря поддержке приведенных выше аспектов, из которых она и состоит – экономического, социального и экологического [9; р.80-85].

Использованные источники:

1. Балдин, К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учебное пособие / К.В. Балдин. – М.: Дашков и К – 2013. – С. 242-260.**1
2. Беляев, А.А. Антикризисное управление: Учебник для студентов вузов / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА – 2013. – С. 303-319.**2
3. Зуб, А.Т. Антикризисное управление организацией: Учебное пособие / А.Т. Зуб, Е.М. Панина. – М: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА – М. – 2013. – С.

238-256.

4. Кузнецов, С.Ю. Антикризисное управление. Курс лекций: Учебно-методическое пособие / С.Ю. Кузнецов. – М.: ФиС, 2010. – С. 139-175.

5. Орехов, В.И. Антикризисное управление: Учебное пособие / В.И. Орехов, К.В. Балдин, Т.Р. Орехова, испр. – М.: НИЦ ИНФРА – М. – 2013. – С. 218-263.

6. Шепеленко, Г.И. Антикризисное управление производством и персоналом: Учебное пособие / Г.И. Шепеленко. - Рн/Д: Феникс, ИКЦ MapT. – 2010. – С. 228-253.

7. Braguinsky S. Producer's Behavior in Transition Economy – Theoretical and Empirical Analysis with Special Application to the Russian Economy // Economic Systems. – 2011. – С. 242-255.

8. Doyle P. Marketing Management and Strategy (2nd ed.), Prentice Hall Europe, 2008.

9. The Economist - 2009 - sept 11, page 72-88.

*Бажин А.С.
доцент*

кафедра управления персоналом и экономики труда

*Чамбайшин Е.М.
студент*

*направление подготовки «Управление персоналом»
Подорванова А.С.*

*студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет,
Россия, г. Владивосток*

РОЛЬ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассмотрены особенности влияния обучения персонала на эффективность его работы в ситуации стабильности и в условиях кризиса.

Ключевые слова: персонал, экономический кризис, обучение персонала, эффективность работы, инвестирование в обучение.

В век стремительного прогресса профессиональное обучение сотрудников персонала становится неотъемлемой частью стремительного роста и стабильного существования любой компании [3, с. 672] Современный рынок конструирует условия, в которых психологические аспекты рабочей силы становятся решающим фактором, влияющим не только на успешную деятельность компании, но и на ее прямую выживаемость. К психологическим аспектам следует добавить еще и, непосредственно, саму интеллектуальную деятельность сотрудника

персонала, а также рост его профессиональной культуры и социальной.

При этом, в рамках предприятия наибольшее значение отдается именно профессиональному росту, поскольку это обеспечивает все «двигательные» процессы компании. Если рассматривать вопрос профессиональной культуры с точки зрения экономики, то следует отметить, что общий культурно-технический уровень персонала той или иной компании влияет на эффективность производства и на технический прогресс в целом. Упомянутое влияние находит свое отражение в следующем: сотрудники, обладающие высоким уровнем теоретических знаний и практических навыков, гарантируют предприятию более высокий уровень производительности и максимально рациональное использование имеющихся ресурсов [2, с. 208]

Исходя из вышесказанного, следует сделать вывод, что, вкладывая деньги в персонал, руководители обеспечивают себе и своей компании надежное прогрессирующее будущее. К данному моменту времени накоплено достаточное количество статистических сведений, доказывающих, что один российский рубль, направленные на обучение сотрудника, в последствии приносит компании от трех до семи российский рублей. Учитывая, что на практике суммы значительно превышают стоимость в один рубль, не сложно сосчитать мощный поток прибыли, обеспечивающийся в будущем квалифицированным специалистом [5].

Возвращаясь к изначально заданной проблеме, хочется отметить, что данные статистики очень актуальны в период кризиса. Известно, что количество предприятий, спонсирующих обучение персонала в кризисное время, резко сокращается. Происходит это по естественным причинам, но, как показывает практика, по неоправданным. Так какова же роль обучения в кризис и действительно ли эффективность работы предприятия повышается?

Для наглядности следует упомянуть один увлекательный факт: маленькие фирмы и предприятия ограничивают выделение денежных средств на обучение персонала в абсолютно любое время вне зависимости от экономической ситуации страны или самого предприятия, тогда как компании-гиганты, например, Яндекс, Google или Apple регулярно выделяют средства на повышение квалификации своих сотрудников.

Исследование в виде анонимного социологического опроса показало, что большинство предпринимателей небольших компаний преимущественно предпочитают вкладывать средства в усовершенствование производственных мощностей (технику, аппаратуру, производственные приборы), а наиболее успешные компании (опрос) и компании-гиганты (общедоступная статистика) инвестируют именно в повышение уровня квалификации своих сотрудников, обеспечивая прибыль на ближайшее будущее. Более того, под влиянием кризиса политика компаний не меняется, что приводит к выводу о том, что и в этом случае выигрывают те предприниматели, которые не скупятся на обучение своего персонала.

Руководители небольших компаний выбирают другую линию действий по причине незнания и недостаточного уровня квалификации, позволяющей понять одну простую экономическую истину – человеческий ресурс (он же – труд) является ключевой составляющей не только в рациональном использовании остальных ресурсов, но и в эффективности всей деятельности производства.

Безусловно, инвестирование в обучение персонала – это беспроигрышная политика, более того – приносящая отдачу и плоды в кратчайшие сроки. В кризис это особенно важно по причине жесткой конкуренции, возникающей на его естественной почве. Повышение общего профессионального уровня компании через ее сотрудников гарантирует заметное выделение на фоне фирм-конкурентов и снижает риск «выгорания» организации к минимуму, потому что качество обслуживания, зависящее, опять же, исключительно от сотрудников, является неотъемлемой частью в ведении любого бизнеса.

Помимо вышеперечисленного, существует и другая фактическая польза от обучения персонала с целью повышения качества.

В первую очередь это, конечно же, мгновенное раскрытие внутреннего потенциала сотрудника компании и налаживание социальных контактов внутри персонала.

Во-вторых, обучение укрепляет преданность работника по отношению к компании и рост личностной мотивации.

В-третьих, возможность сформировать необходимый образец для поведения, включающий в себя и культуру, и профессионализм. Все это положительно и эффективно влияет на общий уровень качества обслуживания, что в условиях рамок кризиса расположено на вершине треугольника [7, с. 265-295]

В целях выявления разницы между эффективностью работы предприятий, чьи руководители инвестировали в обучение персонала, было проведено социологическое исследование, в ходе которых были опрошены не только руководители компаний, но и сам персонал. Опрос в анонимной среде прошли более 100 компаний, из которых 46 руководителей регулярно выделяют средства на обучение сотрудников вне зависимости от экономической ситуации страны и самой компании. Данные каждой компании суммировались и в конечном итоге были выявлены следующие показатели.

Почти тридцать четыре компании признались, что обучение в кризис способствовало поддержанию компании на плаву. При этом, происходил не только рост эффективности работы, но и раскрытие потенциала каждого сотрудника в отдельности. Более того, повышая уровень сферы обслуживания, повышался и спрос на деятельность данной компании вне зависимости от ценового фактора.

Около девяти компаний отметили, что обучение и дальнейшее

применение полученных навыков увеличило спрос на деятельность компании в несколько раз, невзирая на экономическую ситуацию страны.

Сотрудники трех компаний считают, что обучение не приносит им практической пользы, а рейтинги компании остаются практически на одной уровне, а небольшой рост эффективности предпочитают предписывать иным факторам.

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод, что регулярное инвестирование в обучение персонала, особенно в кризисное время, не просто может быть полезно, но и необходимо, так как при высоком уровне цен всех организаций и предприятий необходимо повышать уровень обслуживания клиентов и, тем самым, подготавливать почву для увеличения клиентской базы. Здесь ключевым фактором в выборе той или иной компании потребителем является человеческий фактор. Человек чаще всего выбирает то место, где отношение персонала и уровень профессионализма выше, нежели те организации, которые предоставляют свои услуги дешевле. Это обусловлено тем, что человек всегда хочет видеть за что он платит свои деньги и это не всегда касается конечного продукта.

Рынок в действительности представляет собой систему человеческих взаимоотношений, а не исключительно оборот товаров и услуг. В условиях кризиса это выглядит следующим образом:

Ценовой порог рынка в экономический кризис превышает максимально доступные показатели по всем параметрам. Вопреки системе спрос на предоставляемые компаниями услуги не снижается и это обусловлено, опять же, человеческим фактором: если, например, стоимость товара повышается, то человек, предполагая последующее большее повышение, приобретает товар (в качестве фактического примера может служить ситуация на рынке бытовой техники на закате 2015 года). Если на фоне этого одна из компаний будет предоставлять клиенту высокий уровень обслуживания, то это заметно выделит ее на фоне остальных и, как следствие, увеличит поток клиентов в несколько раз.

Кроме этого, высокий уровень обслуживания позволит повысить ценник на товар или услугу в несколько раз в тот момент, новые клиенты начнут становиться постоянными. И это, опять же, человеческий фактор играет огромную роль. Потребитель, который несколько раз получал качественное обслуживание и качественный товар (услугу), выберет того же поставщика даже при повышении порога цен. Человек всегда будет выбирать только то, в чем он уверен и маловероятен тот факт, что он начнет искать и подбирать себе иную организацию. Однако, данная политика компании более грамотна при отсутствии монополии, потому что потребитель всегда должен чувствовать, что у него есть выбор (пусть даже в качестве иллюзии) [6, с. 211-221].

Таким образом, становится понятно, что роль обучения персонала в экономический кризис считается гораздо более необходимым, нежели в

период экономической стабильности. Обусловлено это необходимостью выделиться на фоне компаний-конкурентов с целью привлечения потребителей.

Кроме всего прочего стоит отметить, что повышение общего уровня профессионализма повышает и общий уровень эффективности работы компании, раскрывая и оттачивая мастерство сотрудников, их общий культурный и технический уровень, а также корректируя профессиональные стандарты. Это не просто помогает соответствовать стандартам профессий, но и способствует сплочению коллектива, преданности компании, что является в свою очередь, безусловно, самым необходимым для руководителя организации, потому что определяет способность компании к выживаемости и стабильному существованию.

Обучение персонала в условиях экономического кризиса мотивирует и самих сотрудников, повышая не только уровень их профессиональной самооценки, но и степень собственной незаменимости для компании. Здесь, опять же, человеческий фактор. Если сотрудник видит, что руководитель не жалеет средств на обучение своих сотрудников в тяжелый экономический период, то его собственная отдача, направленная на эффективность деятельности компании, повышается, что, как следствие, увеличивает и прибыль организации, и качество работы как с клиентами, так и внутри фирмы.

И, конечно же, образованность и профессионализм обслуживающего персонала считается ключевым фактором, влияющим на рост не только компании, но и на общий рост экономического уровня в стране. Это заметно на данный момент в европейском обществе, но предпосылки к этому и понимание этого начинает появляться и в России. Следовательно, внутриорганизационное обучение каждой отдельной компании положительно влияет и на общество, и на государство в целом, так как способствует появлению высококвалифицированных специалистов и, как следствие, повышенный уровень производительности труда общества без дополнительных денежных вложений.

Использованные источники:

1. Виленский, А. В. Экономика: вчера, сегодня, завтра / А. В. Виленский // Совершенствование методов управления в частном и государственном секторах. – 2013. – С. 16-24.
2. Гродских, В. С. Экономическая теория / В. С. Гродских – СПб.: Питер, 2013. – С. 208.
3. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Экономика организации (предприятия) / И. В. Сергеев, И. И. Веретенников - М.: Юрайт, 2013. – С. 672.
4. Слагода, В. Г., Сибикин, М. Ю. Экономическая теория / В. Г. Слагода, М. Ю. Сибикин. – М.: Форум, 2014. – С. 364 – 372.
5. Экономика предприятия / Под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгалтер. – СПб.: Питер, 2009. – С. 464.

6. Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // Journal of Political Economy. - 2009. - Vol.58. no. 3 – С. 211-221.
7. Braguinsky S. Producer's Behavior in Transition Economy – Theoretical and Empirical Analysis with Special Application to the Russian Economy // Economic Systems. - 2011. - Vol. 21, no. 3 – С. 265-295.
8. The Economist - 2008 - june 15, page 86.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Причалова О. А.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Савицкая Д. И.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Евушко Ю. Э.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет,

Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕХВАТКА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: Статья посвящена проблемам управления компанией в кризисный период. Рассмотрены вопросы нехватки талантливых лидеров, а также общих взаимоотношений с работниками рассматриваются с одновременной выработкой предложений по совершенствованию политики и стратегии поведения руководства для преодоления кризиса менеджмента.

Ключевые слова: компания, сотрудник, кризис, менеджмент, ресурс, рынок, организация, стратегия, задача, работник, руководитель, развитие.

Компания Bersin by Deloitte в преддверии 2013 года провела исследование, согласно которому большая часть бизнес-проектов столкнется с проблемой отсутствия компетентных руководителей, управленцев [3]. Фактически, именно это и стало причиной глобального развития программ мобильности талантов, тренингов лидерства и поиска новых способов вовлечения персонала, которое до сих пор характеризует рынок HR.

Одновременно с этим ослабление влияния факторов экономического кризиса привело к стихийному росту разнообразных проектов, новых компаний, а их главными проблемами в части менеджмента стали:

- отсутствие конкретной стратегии;
- массовые сокращения штатов сотрудников;

– отсутствие программ повышения внутренней лояльности.

Таким образом, главной проблемой всех компаний, столкнувшихся с кризисом менеджмента после 2013 года стало отсутствие кадров, способных компетентно стратегически мыслить, действовать в интересах компании, а не собственного материального интереса, отстаивать позиции в выбранной нише [4]. Для понимания сути проблемы, необходимо более подробно остановиться на причинах, которые способствуют тому, что компании теряют профессионалов, специалистов высокого уровня, оставаясь в итоге с сотрудниками, не имеющим таланта лидерства.

Во-первых, многие фирмы формально подошли к выработке стратегии (например, «выйти в тройку игроков на рынке»). Бизнес-планы выглядели привлекательно из-за отсутствия кризисных явлений в экономике, а вот для позиционирования компании на рынке такого инструмента, как планирование оказалось явно недостаточно [5].

Выходом из такой ситуации для наиболее успешных организаций стало формирование конкретной стратегии (например, «занять 25% ниши на рынке с регулярным привлечением до 2% новых покупателей ежемесячно») на короткий срок (от 1 до 3 лет). Причем наибольшую эффективность показали компании, чьи стратегии содержали несколько вариантов развития, в том числе и негативный.

Во-вторых, большой ошибкой стала такая реакция на кризис, как сокращение штата сотрудников и уменьшение размеров заработной платы. С точки зрения грамотного менеджмента было бы куда эффективнее, например, не увольнять сотрудника, а поставить перед ним задачу креативного мышления – «либо вместе находим выход из кризиса для компании, либо расстаемся». Именно такое поведение в отношении трудовых ресурсов позволило бы выявить истинные таланты в области лидерства и управления антикризисными мерами.

Для того, чтобы не испытывать на себе кризис менеджмента, компания должна ответственно подойти к вопросу эффективности сотрудников. Наиболее развернутые и понятные финансово-экономические показатели данного направления были даны Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном в системе сбалансированных показателей. Этот инструмент позволяет управлять реализацией стратегических целей. Так, любой эффективный менеджмент, должен принять, что в основе финансово-экономического благополучия компании лежит компетентность и уровень заинтересованности сотрудников.

Именно в вопросах эффективности персонала зачастую скрывается проблема нехватки человеческих ресурсов [1]. Ошибки в кадровых решениях, завуалированные привлекательными отчетными данными о высоких показателях продаж. Так, например, всем известной проблемой в данном направлении можно считать проведение «корпоративных мероприятий» увеселительного характера для целей «сплачивания»

сотрудников, без должного финансирования их обучения и перепрофилирования в случае необходимости.

Именно оценка вышеприведенных факторов позволяет выделить особую значимость персонала. При условии сохранения продуктов и услуг, а также работы на том же рынке, что и раньше, у компании остается без преувеличения лишь один доступный ресурс для наращивания эффективности без дополнительных финансовых затрат.

В связи с этим хочется отметить еще один фактор, который способен оказать значительное влияние на преодоление кризиса менеджмента. Им является компетентность сотрудников, которая особенно важна для следующих групп работников:

- сотрудники, непосредственно участвующие в создании ценности для клиента через создание, производство и представление продукции;
- руководители линейных направлений, отвечающие за профессионализм работников в подчинении;
- высшее руководство, от которых зависит принятие того или иного решения, способного погубить или спасти компанию.

Еще одной проблемой, по которой возникает кризис менеджмента с точки зрения HR – формирование планов на обучение специалистов не в соответствии с реальными потребностями компании, а в соответствии с мнением и желанием самих обучающихся [2]. Именно поэтому справиться с кризисом и нехваткой ресурсов можно, оценивая экономическую рентабельность инвестиций в знания работников.

Еще одна причина кризиса менеджмента в организации – злоупотребление услугами внешних подрядчиков. Например, многие организации перевели на аутсорсинг бухгалтеров, финансистов, сметчиков. Такие решения приводят к тому, что у компании не остается собственного «костяка» трудового потенциала, способного преодолевать барьеры и проблемы развития компании.

Важным аспектом борьбы с кризисом менеджмента нужно считать и вовлеченность сотрудников в решение общих задач, преследующих цель, необходимую для компании. В идеале – сотрудник должен ощущать такие цели, как свои собственные. Этот показатель во много зависит от руководства.

Как уже говорилось выше, в первую очередь, руководитель должен быть вовлеченным. То есть в ходе кризисных явлений, ему должны быть свойственны:

- нацеленность на результат;
- развитие компетенций подчиненных через постановку задач;
- налаживание межличностного понимания через активное слушание и эффективное взаимодействие;
- командная работа с демонстрацией открытости в части обмена информацией и обсуждения проблем.

Таким образом, если в команде назрел кризис менеджмента, руководитель должен обозначить для себя следующие векторы поведения и действия:

1. Открытое обсуждение трудностей с коллегами и сотрудниками для стимулирования вовлеченности работников в процесс поиска антикризисных решений.
2. Сглаживание негативного влияния кризиса с точки зрения постоянства функционирования организации и непостоянства проблем.
3. Привлечение сотрудников к оценке ситуации, выработке и принятию решений, что позволит подчиненным ощутить, что их мнение имеет вес и может быть принято к реализации.
4. Оказание поддержки сотрудникам для результативной работы (организация обучения, приглашение консультантов, поиск дополнительных ресурсов).
5. Решительный разрыв трудовых отношений с теми сотрудниками, которые не готовы участвовать в преодолении кризиса и выработке новых идей.
6. Начальник собственным примером должен показать положительный результат антикризисных действий (откажется от премиальных вознаграждений, например).

Не менее важной задачей оказывается проведение работы по повышению лояльности ценных сотрудников [6, с.46]. Чем сложнее ситуация в компании и чем глубже кризис нехватки ресурсов, тем большее внимание необходимо уделять внутреннему PR.

Если не хватило ресурсов, выход всё равно есть. Кризис менеджмента, как и любой другой, предназначен для поиска качественно новых идей, решений и возможностей. Худшая политика в ситуации форс-мажора – дистанцирование от трудового коллектива. Лучшие решения лежат в области общения, коммуникаций и взаимодействий с сотрудниками [7].

Использованные источники:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012.
2. Басовский, Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие. / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2012.
3. Берсин Д. (Bersin by Deloitte): 2014 год. Война за таланты окончилась — победили таланты. – Электронный журнал ibusiness, 2014.
4. Брусова Ю.А. «Кризис менеджмента или как быть, если не хватило ресурсов?». Управление развитием персонала" 04(24)2010.
5. Вайсбурд, В.А. Экономика труда: Учебное пособие / В.А. Вайсбурд. - М.: Омега-Л, 2012
6. Валуженич Н.Е. Корпоративная культура и трудовая мотивация как факторы лояльного отношения персонала к организации // Управление персоналом. 2009. № 16.

7. Шлендер, П.Э. Экономика трудовых ресурсов. Учебное пособие. / П.Э. Шлендер. - М.: Вузовский учебник, 2012.

Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Причалова О. А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Савицкая Д. И.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Евушко Ю. Э.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет,
Россия, г. Владивосток

РЫНОК ТРУДА: МИФЫ И РЕАЛИИ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассмотрены самые распространенные мифы среди экономически активного населения Приморского края (г. Владивосток), проведен анализ содержания данных мифов на предмет соответствия реалиям российского рынка труда.

Ключевые слова: мифы кризиса, экономически активное население, кризис, работа.

Используя выборку из 97 стран, охватывающих период 1980-2008 гг, по оценкам последствий банковских кризисов за эти годы, в среднем, имели большое отрицательное влияние на уровень безработицы как по всему миру, так и в России [6]. В Российской экономике следует полагать, что наибольшей остроты кризисные явления в стране, включая рынок труда, достигнуты в 1992, 1998 и 2008 годах. Обвал российского рубля в период за 2013-2015 года (таблица 1):

Таблица 1 - Курс рубля к зарубежным валютам за 2013-2015 год.

	2015 г.	2014 г.	2013 г.
Курс по отношению к доллару США	56,24	32,66	30,37
Курс по отношению к евро	68,37	45,06	40,23

Как видно из таблицы, рубль по отношению к доллару обесценился за последний год в 1,72 раза. Для сравнения: за предыдущий годовой период (2013-2014 гг.) обесценение составило лишь 1,08 раза. По отношению к евро показатели обесценения рубля составили соответственно 1,52 и 1,12 раза [3]. В мировой практике обесценивание валюты на 20% уже считается валютным кризисом, таковы неофициальные установки МВФ. А российский рубль по

отношению к доллару обесценился за прошлый год на 42%.

В сложившейся ситуации затронут рынок труда и в целом персонал на предприятиях. Массовые теневые увольнения (сокращение штатных единиц), снижение уровня вакантных мест, сокращение финансирования на развитие персонала, совмещение должностей, отказ от распределения студентов – все эти последствия не закончились, а их итог еще предстоит рассчитать. Но если мы откроем поисковые сайты по работе, возьмем газету вакансий и предложений – данные списки сильно не изменились. Так же требуются массовые позиции (продавец, кассир, менеджер-консультант) и квалифицированные специалисты в различных отраслях производства. Заработная плата осталась на прежнем уровне или даже снизилась, а курс рубля и цены в магазинах – выросли и нестабильны. Сложившаяся ситуация вызывает страх и переживания среди экономически активного населения и приводит к формированию мифов в данной сфере, но обоснованы ли они?

Данный вопрос был рассмотрен В.А. Поляковым в 2008 году [4], когда у России так же были не лучшие времена. Он привел следующее перечисление мифов на рынке труда в условиях кризиса:

- «До кризиса мы получали столько, сколько зарабатывали»;
- «У руля стояли грамотные руководители»;
- «Заграница нам поможет»;
- «Будет массовая безработица»;
- «Новую работу найти будет трудно»;
- «Находить нужных работников станет легко»;
- «Можно сэкономить на обучение персонала»;
- «Мотивировать персонал станет проще».

Данные утверждения не были подтверждены статистикой, исследованиями. Эти утверждения, которые ходят в народе всегда и в условиях кризиса - сильнее усиливаются.

Зная данные опасения, был разработан и проведен выборочный анкетированный опрос, на базе приморского края, среди трех групп респондентов: официально зарегистрированные безработные – 21, сотрудники малого и среднего бизнеса - 35, сотрудники крупного бизнеса (от 250 человек) - 18, сотрудники государственных учреждений – 26. Всего 100 респондентов. Структура вопросов анкетирования была закрытой (ответ да/нет) и перечень мифов состоял как из ранее выработанных (только для сотрудников организаций), так и предполагаемых новых. В результате анализа результатов, выявилось 6 основных мифов на рынке труда в условиях кризиса среди экономически активного населения Приморского края, г. Владивостока (таблица 2).

Таблица 2 - Порядок выбранных анкетным способом мифов, распространенных в г. Владивосток

№	Миф	Кол-во чел.
1.	До кризиса мы получали столько, сколько зарабатывали	29
2.	Будет массовая безработица	24
3.	Новую работу найти будет трудно	15
4.	Будут массовые увольнения и меня это, ВОЗМОЖНО, коснется	14
5.	В кризис работодатель завышает требования для соискателя	10
6.	В кризис соискатели снижают «зарплатные» требования	8

Рассмотрим содержание некоторых основных мифов.

Миф – «До кризиса мы получали столько, сколько зарабатывали».

Данный миф вполне обоснован, ведь зарплата не растет прежними темпами, хотя если посмотреть за счет чего она росла, то с покрытием уровня инфляции этот прирост составит 2-3 %. Сегодня ситуация с выплатами зарплат изменилась. Предприниматель предпочтет не сокращать персонал, так как в 2009 и 2014 уже многих убрали, курс направлен на оптимизацию затрат на работника за счет уменьшения заработной платы и привилегий (развоз, питание, клубные карты и т.д.), как на пример произошло на государственном уровне, зарплату чиновникам сократили на 10 %.

Владелец небольшой логистической компании – Дмитрий, предложил своим сотрудникам выбор: сокращение штата на 10 % или сокращений заработной платы на 15 %, - сотрудники выбрали второй вариант. Но в то же время, на Российском уровне, предприниматели считают, что сокращение зарплаты персоналу является демотивирующим фактором (со слов Азат Мулгимов, компания Air Charter Service), лучше уволить. Реакция работников на предложение работодателя сократить уровень заработной платы, минуя сокращение такового, согласно проведенным исследованиям компаниями Job.ru и кадрового агентства «Анкор».

Таким образом, работодателю действительно приходится сокращать расходы на персонал, в том числе и заработную плату на 10-15 %. или же оставить на прежнем уровне и сократить штат работников. Миф - реален.

Миф – «Будет массовая безработица и новую работу найти будет трудно». По словам Анны Чуксеевой, руководителя направления по связям с общественностью Job.ru, список кандидатов на одну вакансию действительно увеличился почти в 2 раза (с 2,4 до 5). Большой коэффициент получили вакансии юриспруденции и маркетинга – 8. В приморском крае в г.Владивостоке, по исследованиям РИА Vladnews на 5 февраля 2015 года,

кадрового дефицита нет, причем самая популярная отрасль деятельности – торговля, здесь спрос превышает вакансии примерно в 3 раза. Так же работодатель нуждается в различной степени уровня квалификации менеджере. Данные вакансии заняли второе место в электронных досках объявлений. На третьем месте были выявлены специалисты в сфере медицины и фармацевтики.

Если брать во внимание государственную службу занятости, то, согласно статистическим данным по приморскому краю, уровень вакансий покрывает спрос (таблица 3):

Таблица 3 - Численность незанятого населения, состоявшего на учете в государственных учреждениях службы занятости (на конец года)

	Числен. не занятых труд. деятельностью граждан, зарегистр. в гос. учреждениях службы занятости - всего, тыс. человек	из них признаны безработными, тыс.чел	Заявленными организациями, потребностями в работниках, тыс. человек	Числ.незанятого насе.в расчете на одну заявлен. вакансию, человек	Уровень безработицы, проценты	Уровень зарегистрированной безработицы, проценты	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс.чел
Приморский край							
2005	45,3	43,6	10,9	4,4	8	4,1	980,2
2010	26,9	25,7	47,5	0,6	9,5	2,4	980,1
2011	22,4	20,7	49,5	0,5	8	1,9	983,5
2012	19,5	18,0	44,9	0,4	6,9	1,7	982,6
2013	17,3	15,7	55,2	0,3	7,1	1,5	978,5

Так же можно отметить, что уровень зарегистрированной безработицы на 2013 год на 0,4 процента меньше, чем в 2011 году, и численность обращений граждан в службу так же уменьшилась. Взяв во внимание кризис 2008 года, то сопоставляя 2005 год с 2010, можно сделать вывод, что уровень незарегистрированной безработицы по Приморскому краю увеличился на 1,5 процента, так как численность занятого населения в экономике остался на прежнем уровне. Это свидетельствует о том, что люди действительно потеряли свою работу и в условиях прироста (начиная с 2010 года он имеет положительный результат) не малая часть населения не задействована в труде. Наибольший процент безработных среди населения в возрасте 20-29 лет (таблица 4):

Таблица 4 - Состав безработных по возрастным группам в 2013 г.

В возрасте, лет						Средний возраст, лет
15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 - 72	
3,6	35,7	24,5	17,4	15,4	3,5	35,8

Данная группа входит в категорию «молодежь», и высокий показатель говорит о том, что молодые специалисты регистрируются в службе занятости по различным причинам, наиболее актуальные – отсутствие опыта и высокие амбиции в заработной плате. Но этот факт не является последствием кризиса, здесь проблема в трудоустройстве молодежи и признание их как специалистов со стороны работодателя. Хотя и испанские исследователи видят решение данной проблемы [8] внутри своей страны, в России – нет [7].

Мифы среди экономически активного населения существуют всегда, и в период кризиса - усиливаются. Не все из них реальны и оправданы. Многие сложились благодаря одному слову «кризис», что означает перелом, изменение обыденного в худшую сторону, нехватку и упадок [2]. В целом Россияне имеют позитивный настрой по отношению к кризису, увеличились показатели [1]: индекс социальных ожиданий, индекс социального настроения, показатель удовлетворенности личной жизнью.

Использованные источники:

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения. Социальные настроения россиян: жизнь налаживается? [Электронный ресурс] / ВЦИОМ // Пресс-выпуск. – 2015. - №2819. – Режим доступа : <http://wciom.ru>
2. Гринин Л. Е. Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов. От Ликурга до Алана Гринспена / Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев.— М. : Либроком, 2010. — 336 с.
3. Информационное агентство Regnum. Финансовые итоги 2014 года: обвал рубля и как устроена российская экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.regnum.ru>
4. Поляков, В. После масленицы наступает пост / В. Поляков // Управление персоналом. – 2008. – №22. – С. 16-20.
5. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>
6. Lorenzo E.B-V., Davide F., Dominique G. Banking crises, labor reforms, and unemployment [Электронный ресурс] / E.B-V. Lorenzo, F. Davide, G. Dominique // Elsevier – 2013. – Режим доступа : elsevier.com
7. Marcello S., Misbah T.C. Symposium: Youth labour market and the Great Recession [Электронный ресурс] / S. Marcello, T.C. Misbah // Elsevier – 2014. – Режим доступа : elsevier.com
8. OECD Economic Surveys. Improving employment prospects for young workers [Электронный ресурс] / OECD Economic Surveys // Elsevier —, 2012. – Режим доступа : elsevier.com

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Причалова О. А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Савицкая Д. И.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Евушко Ю. Э.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет,
Россия, г. Владивосток*

О ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Аннотация. В статье приведен анализ состояния рынка труда Дальнего Востока России, выдвинуты предположения о необходимости использования иностранной рабочей силы для поддержания экономики Дальневосточного региона России.

Ключевые слова: миграция, трудовые ресурсы, рынок труда, дискриминация.

Проблемы миграции на Дальнем Востоке России очевидны. Они всё чаще стали обсуждаться в обществе. Что касается мнения российских политиков и граждан, то их волнуют одни и те же вопросы, связанные с тенденцией развития региона. И самое главное, возможно ли его развитие без привлечения иностранных мигрантов. Также, данная тема стала предметом обсуждения и на международном уровне, только в последнее время было проведено три международных конференции, на которых были представлены исследования российских, американских и китайских ученых. Авторы научных статей и исследований данной темы так и не пришли к консенсусу в данном вопросе. Следовательно, в наши дни он актуален как никогда.

Иностранная миграция в Россию – тема, которая занимает одно из первых мест в обсуждениях наших граждан, как уже было сказано выше. Если учитывать то, что численность населения нашей страны стремительно сокращается, проблема становится одной из самых актуальных в российском обществе. По прогнозу Института демографических исследований, в период с 2015 по 2019 г. снижение трудоспособного населения России составит около 6,2 млн. человек [4], это говорит о нарастающей потребности отечественной экономики в привлечении иностранной рабочей силы. Не является удивительным, что в СМИ и в политических кругах нашей страны

всё чаще обсуждают возможность экспансии Поднебесной.

С другой стороны, существует такая часть населения, которая считает, что иностранная миграция нужна для успешного развития России и Дальнего Востока в частности, это следует из того что центр еще определённое количество времени не сможет оказывать поддержку. Отсюда можно сделать вывод, что рост экономики региона без участия граждан Китая и других иностранных работников не просто труден, а невозможен.

Модно выделить ряд факторов, подтверждающих необходимость в иностранной рабочей силы для дальнего Востока России.

Исторический фактор - заселение Дальнего Востока. Если вспомнить историю освоения Дальнего Востока, то можно сказать, что он переживал недостаток трудовых ресурсов от этапов освоения и до наших дней. Государственная политика всегда была направлена на поощрение миграции населения из центральных регионов РФ и республик Советского Союза, вследствие этого осуществлялось существенное повышение количества жителей района. Однако в начале 1990-х годов ситуация изменилась. Начала происходить естественная убыль населения наряду с нарастающим миграционным оттоком эти факторы обусловили значительное снижение количества жителей. За период с 1990 по 2005 гг. население Дальневосточного региона сократилось на 1,5 млн. человек (18,3%) и составило в 2006 году 6,5 млн. человек, в то время как численность населения России в целом сократилась на 2,8 % [3].

Экономический фактор – программа экономического развития Дальнего Востока России. Для обеспечения устойчивого экономического развития региона Правительство РФ пятнадцатого апреля тысяча девятьсот девяносто шестого года утвердило Федеральную целевую программу «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2013 г. Следуя, данной программе, осуществление стратегических целей развития региона предусматривает «соединение ДВ и Забайкалья в единую экономическую систему Азиатско-Тихоокеанского региона». это говорит об органичном включении в международное разделение труда и довольно свободном распределении ресурсов между Дальним Востоком России и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Владивосток является коммуникативной площадкой России и стран АТР, создание, которого немыслимо без активного движения трудовых ресурсов между российским и зарубежным Дальним Востоком.

Более того, согласно Федеральный закон от 08.05.2009 N 93-ФЗ «Об организации проведения встречи глав государств и правительств стран - участников форума «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» в 2012 году, о развитии города Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», правительством устанавливается ускоренный и упрощенный

порядок выдачи разрешений на временное проживание, разрешений на привлечение и использование иностранных работников, приглашений на въезд в Российскую Федерацию и разрешений на работу иностранным гражданам, занятым на строительстве объектов саммита АТЭС — 2012 в городе Владивостоке [2].

В связи с этим участие Дальнего Востока России в развитии международной трудовой миграции и, в частности, привлечение иностранной рабочей силы в рамках обмена производственными ресурсами между Дальним Востоком России и странами АТР полностью соответствует стратегии развития региона.

Социально-политический фактор - привлечение соотечественников из других регионов России. Дальнему Востоку России сложно рассчитывать на привлечение рабочей силы, из регионов нашей страны. В основном, люди стремятся в те районы, где их трудовой потенциал также востребован, а уровень и условия жизни значительно отличаются в положительную сторону. Следовательно, можно сделать вывод, что из-за демографического кризиса в 90-х и отсутствием стимулов для масштабного привлечения русскоязычного населения на Дальне Востоке, в настоящее время наиболее актуальным является экстенсивный путь наращивания трудового потенциала региона, прежде всего, за счет привлечения работников с других стран.

Демографический фактор – нехватка трудового потенциала. В наши дни в Дальневосточном регионе отмечается недостаток трудового потенциала, сравнимого с существующим потенциалом экономического развития. Отмеченные в первом десятилетии двухтысячных годов заметны положительные тенденции на рынке труда регионального уровня — численность занятого населения увеличилась на 1,3%, что говорит о снижении общей численности безработного населения, то она снизилась на 33,1%.

В целом средний уровень безработицы снизился с 12,6% в двухтысячных годах. до 8,7% в 2010 г. при общем снижении численности трудоспособного населения такие данные показывают положительную динамику снижения накопленной за 1990-е гг. годы безработицы в связи с имевшим место оживлением экономики, но если говорить о перспективе, то проблема с кадрами по-прежнему не решена.[1] В наши дни в развитии рынка труда Дальнего Востока России наиболее актуальным становится не столько трудоустройство незанятых граждан, сколько переобучение, профориентация незанятого населения, повышение квалификации кадров то есть, отдаётся приоритет тем вопросам, которые связаны с изменением и улучшением качественного состава рабочей силы в той степени, в которой требует обновлённый рынок труда. Дальнему Востоку России уделяется всё больше внимания со стороны властей нашего государства, скорее всего планы по экономическому развитию региона останутся прежними, но не останется рабочих рук, которые могут воплотить эти планы в жизнь.

Совсем скоро на рынок труда выйдет пласт населения рождённых в 90-х годах. Они будут заменой, для многочисленной группы, родившихся в 1960-х гг. Данная статистика, показывает исчерпание собственных трудовых резервов региона. Необходимо выделить то, что значительное сокращение отсутствия рабочих мест в условиях «кадрового голода» опасно утратой мобильности и конкурентоспособности рабочей силы. И тут же возникает вопрос: Если не мигранты, то кто? Потребность в них очевидна, особенно в таких отраслях, как строительство, сельское хозяйство и лесная промышленность.

А может всё дело в дискриминации? Мигранты не русской национальности агрессивны настроенные люди, которые вызывающе ведут себя в обществе, являются виновниками большинства правонарушений и преступлений. Такой назойливый стереотип сложился в обществе в последнее время.

Как же так получается, что мы слышим плохое и негативное? Хочется сказать, как было бы хорошо, что, когда мы делаем вывод о людях разных национальностей основывались на своём личном опыте, а не на том, о чём говорят в средствах массовой информации.

Использованные источники:

1. Горбенкова Е. В. Привлечение иностранной рабочей силы на Дальний Восток России: подходы к проблеме и предпосылки развития / Е. В. Горбенкова // Проблемы современной экономики. - № 1. – 2012. - С. 285-288.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 308 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»
3. Пальников М.С. Китайская миграция и будущее России. Часть первая [Электронный ресурс] // Сетевое издание центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы: [сайт]. URL: http://www.perspektivy.info/oykumena/azia/kitajskaja_migracija_i_budushheje_rossii_chast_pervaja_2008-10-23.htm
4. Пальников, М. С. Китайская миграция и будущее России [электронный ресурс] М. С. Пальников – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/oykumena/azia/kitajskaja_migracija_i_budushheje_rossii_chast_pervaja_2008-10-23.htm

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Причалова О. А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Савицкая Д. И.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Евушко Ю. Э.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

НЕХВАТКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР КРИЗИСА МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена проблемам управления компанией в кризисный период. Вопросы нехватки талантливых лидеров, а также общих взаимоотношений с работниками рассматриваются с одновременной выработкой предложений по совершенствованию политики и стратегии поведения руководства для преодоления кризиса менеджмента.

Ключевые слова: компания, сотрудник, кризис, менеджмент, ресурс, рынок, организация, стратегия, задача, работник, руководитель, развитие.

Компания Bersin by Deloitte в преддверии 2013 года провела исследование, согласно которому большая часть бизнес-проектов столкнется с проблемой отсутствия компетентных руководителей, управленцев [3]. Фактически, именно это и стало причиной глобального развития программ мобильности талантов, тренингов лидерства и поиска новых способов вовлечения персонала, которое до сих пор характеризует рынок HR.

Одновременно с этим ослабление влияния факторов экономического кризиса привело к стихийному росту разнообразных проектов, новых компаний. Их главными проблемами в части менеджмента стали:

- отсутствие конкретной стратегии;
- массовые сокращения штатов сотрудников;
- отсутствие программ повышения внутренней лояльности.

Таким образом, главной проблемой всех компаний, столкнувшихся с кризисом менеджмента после 2013 года стало отсутствие кадров, способных компетентно стратегически мыслить, действовать в интересах компании, а не собственного кошелька, отстаивать позиции в выбранной нише [4].

Необходимо более подробно остановиться на причинах, которые способствуют тому, что компании теряют профессионалов, специалистов высокого уровня, оставаясь в итоге с сотрудниками, не имеющим таланта лидерства.

Во-первых, многие фирмы формально подошли к выработке стратегии (например, «выйти в тройку игроков на рынке»). Бизнес-планы выглядели привлекательно из-за отсутствия кризисных явлений в экономике, а вот для позиционирования компании на рынке такого инструмента, как планирование оказалось явно недостаточно [5].

Выходом из такой ситуации для наиболее успешных организаций стало формирование конкретной стратегии (например, «занять 25% ниши на рынке с регулярным привлечением до 2% новых покупателей ежемесячно») на короткий срок (от 1 до 3 лет). Причем наибольшую эффективность показали компании, чьи стратегии содержали несколько вариантов развития, в том числе и негативный.

Во-вторых, большой ошибкой стала такая реакция на кризис, как сокращение штата сотрудников и уменьшение размеров заработной платы. С точки зрения грамотного менеджмента было бы куда эффективнее, например, не увольнять сотрудника, а поставить перед ним задачу креативного мышления – «либо вместе находим выход из кризиса для компании, либо расстаемся». Именно такое поведение в отношении трудовых ресурсов позволило бы выявить истинные таланты в области лидерства и управления антикризисными мерами.

Для того, чтобы не испытывать на себе кризис менеджмента, компания должна ответственно подойти к вопросу эффективности сотрудников. Наиболее развернутые и понятные финансово-экономические показатели данного направления были даны Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном в системе сбалансированных показателей. Этот инструмент позволяет управлять реализацией стратегических целей. Так, любой эффективный менеджмент, должен принять, что в основе финансово-экономического благополучия компании лежит следующее:

- компетентность сотрудников;
- уровень заинтересованности сотрудников.

Именно на вопросах эффективности персонала зачастую и зиждется проблема нехватки ресурсов [1]. Ошибки в кадровых решениях, завуалированные привлекательными отчетными данными о высоких показателях продаж. Так, например, всем известной проблемой в данном направлении можно считать проведение «корпоративных мероприятий» увеселительного характера для целей «сплачивания» сотрудников, без должного финансирования их обучения и перепрофилирования в случае необходимости.

Именно оценка вышеприведенных факторов позволяет выделить особую значимость персонала. При условии сохранения продуктов и услуг, а также работы на том же рынке, что и раньше, у компании остается без преувеличения лишь один доступный ресурс для наращивания эффективности без дополнительных финансовых затрат.

В связи с этим хочется отметить еще один фактор, который способен

оказать значительное влияние на преодоление кризиса менеджмента. Им является компетентность сотрудников, которая особенно важна для следующих групп работников:

- сотрудники, непосредственно участвующие в создании ценности для клиента через создание, производство и представление продукции;
- руководители линейных направлений, отвечающие за профессионализм работников в подчинении;
- высшее руководство, от которых зависит принятие того или иного решения, способного погубить или спасти компанию.

Еще одной проблемой, по которой возникает кризис менеджмента с точки зрения HR – формирование планов на обучение специалистов не в соответствии с реальными потребностями компании, а в соответствии с мнением и желанием самих обучающихся [2]. Именно поэтому справиться с кризисом и нехваткой ресурсов можно, оценивая экономическую рентабельность инвестиций в знания работников.

Еще одна причина кризиса менеджмента в организации – злоупотребление услугами внешних подрядчиков. Например, многие организации перевели на аутсорсинг бухгалтеров, финансистов, сметчиков. Такие решения приводят к тому, что у компании не остается собственного «костяка» трудового потенциала, способного преодолевать барьеры и проблемы развития компании.

Важным аспектом борьбы с кризисом менеджмента нужно считать и вовлеченность сотрудников в решение общих задач, преследующих цель, необходимую для компании. В идеале – сотрудник должен ощущать такие цели, как свои собственные. Этот показатель во много зависит от руководства.

Как уже говорилось выше, в первую очередь, руководитель должен быть вовлеченным. То есть в ходе кризисных явлений, ему должны быть свойственны:

- нацеленность на результат;
- развитие компетенций подчиненных через постановку задач;
- налаживание межличностного понимания через активное слушание и эффективное взаимодействие;
- командная работа с демонстрацией открытости в части обмена информацией и обсуждения проблем.

Таким образом, если в команде назрел кризис менеджмента, руководитель должен обозначить для себя следующие векторы поведения и действия:

7. Открытое обсуждение трудностей с коллегами и сотрудниками для стимулирования вовлеченности работников в процесс поиска антикризисных решений.

8. Сглаживание негативного влияния кризиса с точки зрения постоянства функционирования организации и непостоянства проблем.

9. Привлечение сотрудников к оценке ситуации, выработке и принятию решений, что позволит подчиненным ощутить, что их мнение имеет вес и может быть принято к реализации.

10. Оказание поддержки сотрудникам для результативной работы (организация обучения, приглашение консультантов, поиск дополнительных ресурсов).

11. Решительный разрыв трудовых отношений с теми сотрудниками, которые не готовы участвовать в преодолении кризиса и выработке новых идей.

12. Начальник собственным примером должен показать положительный результат антикризисных действий (откажется от премиальных вознаграждений, например).

Не менее важной задачей оказывается проведение работы по повышению лояльности ценных сотрудников [6]. Чем сложнее ситуация в компании и чем глубже кризис нехватки ресурсов, тем большее внимание необходимо уделять внутреннему PR.

Если не хватило ресурсов, выход всё равно есть. Кризис менеджмента, как и любой другой, предназначен для поиска качественно новых идей, решений и возможностей. Худшая политика в ситуации форс-мажора – десантирование от трудового коллектива. Лучшие решения лежат в области общения, коммуникаций и взаимодействий с сотрудниками [7].

Использованные источники:

1. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. - 2012.- 563 с.
2. Басовский, Л. Е. Менеджмент: Учебное пособие. [Текст] / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М. - 2012. – 216 с.
3. Берсин, Д. 2014 год. Война за таланты окончилась — победили таланты [Электронный ресурс] / Д. Берсин // Ibusiness, 2014. Режим доступа: http://ibusiness.ru/blog/idyei_pyervykh_lits_biznyesa/29596
4. Брусова, Ю. А. Кризис менеджмента или как быть, если не хватило ресурсов?/ Ю. А. Брусова // Управление развитием персонала. - №4. - 2010.
5. Вайсбурд, В. А. Экономика труда: Учебное пособие / В. А. Вайсбурд. - М.: Омега-Л. - 2012. – 264 с.
6. Валюженич, Н. Е. Корпоративная культура и трудовая мотивация как факторы лояльного отношения персонала к организации // Управление персоналом. - . № 16. - 2009.
7. Шлендер, П. Э. Экономика трудовых ресурсов. Учебное пособие. / П. Э. Шлендер. - М.: Вузовский учебник. – 2012 – 302 с.

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Причалова О. А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Савицкая Д. И.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Евушко Ю. Э.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные существующие подходы к построению эффективной системы адаптации персонала организации. Рассмотрена возможность использовать программу адаптации как инструмента управления данным процессом.

Ключевые слова: персонал, адаптация персонала, управление персоналом, методы менеджмента.

Смена места работы для современного человека – очень частое явление. Естественно, первые рабочие дни – это стресс, который вызван тревогой, неуверенностью в собственных силах и навыках. Новый работник старается выглядеть перед окружающими как можно лучше, оправдать надежды, следовательно, он корректирует поведение для нового окружения, что усугубляет его кризисное состояние. Бывает, что человек не видит другого решения, сложившейся ситуации, кроме как покинуть организацию. Это неблагоприятно сказывается на здоровье, уверенности в себе, также становится причиной безработицы. Потерями для предприятия, следствием уволенного работника, который не прошёл адаптацию, могут быть: финансовые потери, связанные с наймом; так же повторный поиск кандидата, так как вакансия не закрыта; вероятность отрицательных отзывов о компании и работодателе.

В современных условиях, увеличивается роль адаптации персонала. Для того чтобы как можно больше добиться успехов среди конкурентов, работодатель должен подходить к деятельности, связанной с персоналом, максимально компетентно. Основная цель адаптации персонала – обеспечение наиболее легкого вхождения, новых работников в уже сформировавшийся коллектив, а, следовательно, чем быстрее новый

работник будет чувствовать себя увереннее в новом коллективе, тем быстрее и успешнее он будет выполнять поставленные руководством задачи, значит уровень конкурентоспособности и прибыли предприятия будет повышаться.

Систему адаптации персонала составляют не только административные документы, которые указывают последовательность мероприятий, проводимых для нового работника, а ещё люди, которые осуществляют, руководят и контролируют этот процесс. Так же это все необходимые инструменты адаптации. Все инструменты можно применять самостоятельно, но при их грамотном сочетании эффект будет заметнее.

Большинство авторов [2, 5] выделяют следующие инструменты адаптации.

Инструктаж - специально подготовленный сотрудник или инструктор, на рабочем месте показывает и объясняет приёмы работы для новичка.

Ротация персонала. Очень популярный инструмент в организациях, где ценится владение несколькими профессиями; это метод обучения, когда работника переводят на другую должность для самостоятельного обучения, чтобы он приобрёл новые знания и навыки.

Ученичество и наставничество - один из самых известных и традиционных методов адаптации персонала. Молодые работники учатся новым навыкам у более опытных коллег. Это разновидность обучения нового сотрудника именно на рабочем месте. Этот метод особенно ценен в профессиях, где важен именно практический опыт — строительство, сельское хозяйство, медицина, управление. На практике наставничество выглядит так: сотрудник с богатым опытом учит подопечного всем азам профессии, постепенно увеличивая объём информации, передавая свой опыт, при помощи советов и примеров. Это необходимо для того, чтобы новый сотрудник смог приобрести как можно больше знаний и навыков нужных для его успешной работы. Этот инструмент адаптации известен довольно давно и применяется очень часто. Все теоретические и практические тонкости работы знает лишь сотрудник, работающий давно, ценность его знаний для новичка велика. Когда в систему адаптации включается метод наставничества, обязательно нужно учесть не только профессиональные, но и личные качества наставника. Не маловажно, чтобы наставник вызывал положительные эмоции и не только знал свою работу, но и мог передать знание другим. Сложно стать наставником по распоряжению руководителя, для этого нужно обладать определённой склонностью к обучению. Процесс наставничества никак не должен мешать основной работе сотрудника, так как это может привести к понижению продуктивности организации.

Коучинг. Зачастую коучинг и метод наставничества не различают. Коучинг в отличие от наставничества раскрывает потенциал новичка для того, чтобы он мог эффективно применить свои знания на практике. Данный инструмент системы адаптации основывается на том, что у каждого человека

гораздо больше способностей, чем он показывает изначально. Коучинг опирается на раскрытие потенциала сотрудника, а не на текущие показатели. Тот кто проводит этот метод адаптации называется «коуч».

В процессе коучинга он оперирует эффективными вопросами по отработанной схеме, которые помогают новичку раскрыть свои навыки и умения на новом рабочем месте. Так же в процессе коучинга менеджер определяет действительный уровень владения профессиональными знаниями работника в определённый отрезок времени, что позволяет проектировать программу адаптации далее. Работать с новым сотрудником может как коуч, имеющийся в штате организации, так и руководитель, который обладает соответствующими навыками. Если подходящих кандидатур в организации нет, целесообразно пригласить специально обученного и подготовленного коучера из внешних ресурсов. Экономия времени — весомое преимущество данного инструмента. Причём, сокращении времени, не только в пределах процесса адаптации, но и напрямую в управлении. Достигается это путём постоянного использования коучинга в основном стиле руководства компанией.

Лекция. Варианты предоставления различны: в видео, аудио или печатном (рукописном) виде. Содержит в себе большой объём учебного профессионального материала, сгруппированного по смысловым темам. Лекция необходима для приобретения новых знаний и развития имеющихся, помогает расставить приоритеты в рабочем процессе. Этот метод считается одним из бюджетных, так как один лектор имеет возможность работать с большим количеством людей. Что может сказать на качестве обучения, так как маловероятен индивидуальный подход.

Самостоятельное обучение. Так же один из бюджетных инструментов. Это довольно простой метод, не требующий дополнительных затрат, потому что новый сотрудник может осваивать предоставленный материал, когда это необходимо. Эффективность данного метода повышается, когда компания разрабатывает действенные материалы для сотрудников. Материалы для обучения предоставляются в виде записей, инструкций, практических заданий, учебников. Персональный подход — отличительная особенность самостоятельного обучения, сотрудник в праве регулировать скорость своего обучения. Эффективность самостоятельного обучения возвышается, когда ученик имеет возможность консультироваться с коллегами, руководством, и когда проводится своевременная оценка полученных знаний.

Совсем недавно начали набирать популярность образовательные методики подготовки сотрудников, ранее совершенно не свойственные для российской системы [3]:

Кейсы (метод ситуационного анализа). Данная образовательная методика построена на индивидуальном анализе и групповом обсуждении предложенных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. При поиске правильного ответа сотрудники применяют на практике все полученные

знания и навыки; участвуют в дискуссии, в коллективном обсуждении проблемы. Этим процессом управляет специально подготовленный инструктор, контролирует процесс обучения. Применение кейсов позволяет получить опыт в решении различных ситуационных задач. Сотрудник имеет возможность усовершенствовать свои навыки. В целом, успех кейсов зависит от трёх аспектов [4]:

- удовлетворяющее количество данных;
- непосредственное участие руководителя компании в разработке кейса;
- правильно подобранная ситуация рабочего процесса, которая для поиска подходящего решения, позволяет применить на практике различные способы анализа при разыскивании решения.

Со стороны сотрудника необходим высокий уровень подготовленности и профессионализма, которые он развивает на своём рабочем месте, а также при помощи остальных образовательных методик.

Деловые игры. Представляют собой метод имитации принятия решений. Образовательная методика, наиболее приближенная к действительной профессиональной практике сотрудника. Главное преимущество данного метода заключается в том, что сюжет деловой игры — есть существующая модель организации, тем самым организаторы имеют возможность показать участникам на практике, какие конечные результаты ждут их решения и поведение. Деловые игры незаменимы для применения теоретических знаний и выработки практического опыта в осуществлении переговоров, проведении собраний. Этот метод также вырабатывает поведенческий опыт. Минусом этой образовательной методики является то, что она малоэффективна для усвоения теоретических знаний и получение новых профессий.

Для применения эффективной системы адаптации на практике необходимо пользоваться разработанной программой адаптации. Программа включает в себя две части: общая и специализированная. Общая часть состоит из пунктов, касающихся всей организации в целом [2]:

- представление сотрудникам подразделения;
- основополагающие составляющие компании: миссия, цели, задачи; традиции; стиль общения; нормы; потребители, на которых направлена продукция/услуги; структура организации;
- обзор процедур и политика компании: кадровая политика; процедура найма, перемещения, увольнения кадров; процедура повышения квалификации и профессиональной подготовки/переподготовки;
- оплата труда: форма оплаты заработной платы; дополнительные выплаты за сверхурочные, праздники; существующие надбавки; виды премий;
- дополнительные преимущества: медицинское страхование, возможность обучения и профессионального развития; больничные пособия;

выходные пособия; корпоративные мероприятия за счёт компании, льготные условия на получение кредита; ссуды на приобретение жилья; продукция компании по льготным ценам.

- охрана труда и техника безопасности;
- полномочия профсоюза: исполнение постановлений.
- бытовые вопросы: организация питания сотрудников; наличие парковочных мест; помещение для отдыха.

Чтобы получить положительные результаты, общую часть программы адаптации, приемлемо проводить на начальных стадиях, не позднее первого месяца работы сотрудника. Эффективно предоставить информацию сотруднику помогут инструменты адаптации: инструктаж, лекция, положения организации, тренинг по введению в организацию.

После того как проведена общая программа адаптации, можно переходить к осуществлению специализированной части. Данная часть включает аспекты, касающиеся непосредственно рабочего отдела сотрудника, его рабочего пространства. Для получения положительного эффекта от проведения специализированной программы адаптации, необходимо назначать наставником опытного руководителя (предварительно подготовленного).

Специализированная программа адаптация включает следующие аспекты [1]:

- должностные обязанности;
- назначение подразделения: поставленные руководством цели и задачи; способы взаимодействия с другими отделами;
- форма отчётности;
- правила поведения на рабочем месте: гигиенические требования; использование средств связи компании в личных целях;
- ознакомление с отделом: демонстрация эвакуационных входов/выходов, кнопки подачи пожарного сигнала, специализированного места для курения сотрудников.

Программа одинаково эффективна как в случае адаптации молодых сотрудников, так и сотрудников, имеющих профессиональный опыт. Для комфорта вновь пришедшего сотрудника, необходимо, чтобы руководитель ознакомил его с основными правилами данной организации. Так же очень продуктивно, для анализа возникших проблем, проведение беседы с работником на начальной неделе и по окончании месяца.

Для достижения оптимально результата, нужно исключить возможные ошибки [2]:

- предоставление большого объёма информации в первые дни;
- отсутствие фиксации предоставленной информации;
- отвлечение наставников, в ущерб их основной деятельности;
- недостаточность контроля над процессом адаптации.

Для каждого сотрудника, на протяжении всего процесса адаптации,

следует уделять достаточное количество внимания. Постоянный контроль над новичком позволит вовремя предотвратить появление конфликтных ситуаций и образование отрицательного мнения об организации. В процессе взаимодействия нового сотрудника и человека, ответственного за адаптацию, можно оценить эффективность совершаемых действий: появление инициативности, заинтересованности; отсутствие страха и опасения; активное общение с коллегами.

Таким образом, для увеличения эффективности системы адаптации, обязательно применение программы, которая состоит из двух частей: общей и специализированной. Для получения положительных результатов, общую часть программы адаптации, приемлемо проводить на начальных стадиях, не позднее первого месяца работы сотрудника. При проведении специализированной части очень важно взаимодействовать и вести контроль над действиями нового сотрудника.

Подводя итог, можно сделать вывод, что система адаптации – разработанный комплекс процедур, нацеленный на ускорение введения нового сотрудника в рабочий процесс, на его знакомство с непривычными условиями работы и на идентификацию своих целей и целей окружающих. Устройство человека на новое место работы специалисты рассматривают как стрессовую ситуацию, а как и после любой другой стрессовой ситуации необходим период адаптации. Даже весьма опытный работник подвергает себя напряжению на этапах адаптации, не догадываясь об этом, но производительность труда — снижается.

Смягчить стрессовую ситуацию для новых сотрудников, призваны общеизвестные инструменты адаптации, грамотно введенные, на различных этапах периода адаптации. Как правило, вновь пришедший работник имеет дело с большой массой трудностей, основное количество которых исходит от недостатка предоставляемой информации о порядке работы, об особенностях коллег, правилах поведения, схеме взаимодействия подразделений и др.

Обычно на предприятии не уделяют достаточного внимания процессу адаптации, и новый сотрудник попадает в организацию, где ему самому приходится знакомиться с рабочим процессом, что осложняет и без того напряжённую обстановку. В связи с этим, у новичка остаётся неизгладимое впечатление о компании и её руководстве, что в последствии может повлиять на его уход из организации. Данный опыт, как правило, объясняет повышенную текучесть кадров на начальных этапах работы. Когда новые работники проходят период адаптации самостоятельно, руководство организации уже не может оказывать влияние на этот процесс, и упускает возможность сформировать у новичка позитивное отношение к работе в целом. Поэтому нужно тщательно планировать систему адаптации новых сотрудников, доводя её содержание до всеобщего понимания, а также распределять функционал участников адаптационного процесса. Принять на

работу сотрудника — лишь часть дела, так же необходимо помочь ему раскрыть свои навыки и умения на новом рабочем месте, наладить отношение с коллегами, тем самым ускорить его выход на максимальный уровень производительности труда.

Использованные источники:

1. Дуракова, И. Б. Управление персоналом. / И. Б. Дуракова – М.: Экзамен, 2008. – 319 с.
2. Маслов С. А. Управление персоналом предприятия. / С. А. Маслов – М.: ИНФРА-М, 2007. – 345 с.
3. Мескон, М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2009. – 120 с.
4. Мэйтланд, Я. Руководство по управлению персоналом в малом бизнесе. / Я. Мэйтланд – М.: 2008. – 512 с.
5. Уткин, Э. А. Мотивационный менеджмент. / Э. А. Уткин – М.: Изд-во «ЭКМОС», 2007. – 245 с.

*Бажин А.С.
доцент*

кафедра управления персоналом и экономики труда

*Причалова О. А.
студент*

направление подготовки «Управление персоналом»

*Савицкая Д. И.
студент*

направление подготовки «Управление персоналом»

*Евушко Ю. Э.
студент*

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

**ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ
ПЕРСОНАЛ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы, существующие в системе управления персоналом как в зарубежных, так и в отечественных компаниях. Представлен опыт Российских коммерческих организаций по решению данных вопросов.

Ключевые слова: управление персоналом, персонал, система управления.

В целях повышения эффективности своей деятельности любая организация стремится к совершенствованию процессов этой деятельности, и в первую очередь – к совершенствованию управления персоналом.

Мировым лидером по лояльности сотрудников, по исследованию

журнала Fortune и телеканала CNN, является компания Google - американская транснациональная публичная корпорация, инвестирующая в интернет-поиск, облачные вычисления и рекламные технологии. До недавнего времени в компании существовала проблема с удержанием кадров: в период с 2005 по 2010 г. корпорацию покинуло более 500 сотрудников. В связи с этим усилия руководства Google были направлены на совершенствование системы управления персоналом, в частности на систему мотивации сотрудников.

Результатом этого стала корректировка в первую очередь оплаты труда работников компании. По мнению топ-менеджеров корпорации, высокая заработная плата – основа всей мотивации. В настоящее время оплата труда сотрудников компании составляет не менее \$10000 в месяц [1].

Помимо материальной мотивации существенное значение в Google придается нематериальной мотивации, в частности, оборудованию рабочих мест сотрудников, над проектами которых работают специально нанятые дизайнеры.

Для поддержания здоровья персонала во всех представительствах корпорации имеются тренажерные залы, парикмахерские, релаксационные центры и другие корпоративные заведения. Так, в московском представительстве компании имеются несколько массажных кресел, стол для пинг-понга и настольный футбол. Кроме того, система мотивации персонала в Google подразумевает наличие медицинских работников в штате каждого подразделения, а при некоторых подразделениях даже существуют полноценные медицинские клиники.

Также для сотрудников компании практикуется бесплатное питание – в радиусе 50 метров от офиса всегда имеется кафе или столовая, обслуживающая сотрудников бесплатно.

Система обучения включает предварительные курсы для новых сотрудников, для специалистов по продажам существует сейлз-академия. В целях развития инженеров разработки новых технических продуктов проводят так называемые «технические встречи» (в том числе и высших учебных заведениях), на которых необходимо рассказать и продемонстрировать способы решения поставленных задач. Такая форма обучения в компании считается наиболее эффективной, поскольку, по мнению руководства «если можно взять кого-то, кто преуспел в определенной области, и просить его не только поделиться теоретической частью, но и показать свои достижения на практике, эффект от курсов будет в разы больше».

Важным мотивирующим фактором для персонала компании является открытость деятельности всех сотрудников: результаты работы каждого работника доступны не только руководству, но и его коллегам. Данный факт стимулирует персонал к большей ответственности и включает социальную составляющую. В связи с открытостью от сотрудников не требуется

предоставление ежедневной отчетности, от них требуется только результат работы [1].

Формирование сплоченной, лояльной команды в Google осуществляется и за счет специфической системы подбора персонала, в которой отражаются принципы всей корпоративной культуры корпорации. Собеседование с потенциальным сотрудником проводят топ-менеджеры, HR-специалисты и будущие коллеги. По результатам собеседования заполняются специальные формы, которые потом собираются и анализируются, обсуждаются на собраниях. После этого принимается коллегиальное решение, заключительное решение принимает один из основателей корпорации - Ларри Пейдж.

В целом кандидаты проходят до 8 собеседований, процесс подбора может занимать несколько месяцев. В то же время при отсутствии на рынке труда подходящих кандидатов компания готова ждать появления «своего» работника длительное время [1].

Безусловно, для реализации подобных мероприятий по совершенствованию системы управления персоналом требуются в первую очередь неограниченные финансовые возможности, что доступно далеко не всем зарубежным, а тем более, российским компаниям. Тем не менее, крупные отечественные предприятия ведут активную работу по совершенствованию HR-процессов, что можно наглядно продемонстрировать на примере Приморского филиала ОАО «Ростелеком», созданного в 2011 г. на базе ОАО «Дальсвязь» и входящего в макрорегиональный филиал «Дальний Восток».

После присоединения компании «Дальсвязь» к ОАО «Ростелеком» в компании были внедрены мероприятия по различным направлениям совершенствования системы управления персоналом, которые будут рассмотрены далее.

Совершенствование материальной мотивации сотрудников компании в первую очередь было нацелено на приведение уровня оплаты труда к рыночным значениям. При этом использовались следующие инструменты: повышение уровня вознаграждения по результатам оценки личной результативности, внедрение уникальных мотивационных схем в рамках отдельных проектов и категорий сотрудников, ежегодная индексация заработных плат. Так, в 2013 г. в результате реализации мероприятий по совершенствованию было обеспечено повышение средней заработной платы на 7,2% по отношению к 2012 г. [3].

Кроме того, в Приморском филиале ОАО «Ростелеком» реализуются такие корпоративные социальные программы, как: программы добровольного медицинского страхования, организация отдыха детей сотрудников, покупка новогодних подарков для детей, компенсация стоимости санаторно-курортных путевок, материальная помощь на лечение и приобретение дорогостоящих медикаментов, материальная помощь

бывшим работникам-пенсионерам ко Дню пожилого человека, программа негосударственного пенсионного обеспечения.

В 2013 году в компании был внедрен ряд комплексных учебных программ для сотрудников, участвующих в проектах развития продаж в сегменте B2B и B2G, расширения канала активных продаж в сегменте B2C, а также оптимизации процессов эксплуатации сетевой инфраструктуры. Одним из основных нововведений стало применение сбалансированного подхода к обучению больших групп сотрудников, в рамках которого проводилась предварительная оценка компетентности, а затем формировалась единая программа обучения.

Адресные инвестиции в обучение персонала, занятого в реализации стратегических проектов, наряду с применением сбалансированного подхода позволили, с одной стороны, обеспечить развитие именно тех компетенций, которые востребованы бизнесом, а с другой – существенно повысить качество обучения ключевого персонала.

С целью выявления сотрудников, обладающих высоким потенциалом развития и способных решать текущие и будущие бизнес-задачи, была разработана и запущена Программа управления талантами. Количество сотрудников Приморского филиала ОАО «Ростелеком», участвующих в программе, составляет от 2% до 5% общей численности подразделений. Из числа участников программы по результатам оценочных мероприятий формируется оперативный кадровый резерв на замещение вакантных должностей руководителей филиалов и Корпоративного центра. Для отобранных сотрудников разрабатываются долгосрочные (3-летние) индивидуальные планы развития, включающие специально подобранные развивающие мероприятия, оценочные процедуры и карьерные передвижения [3].

Также во всей компании был реализован долгосрочный проект по формированию единой интегрированной корпоративной культуры. На начальном этапе проект включал в себя масштабное социологическое исследование, проведение фокус-групп, интервью и публичные обсуждения. Затем началась активная фаза, в ходе которой утвержденная модель корпоративных ценностей транслировалась сотрудникам. Во всех макрорегиональных филиалах компании проходили мероприятия, направленные на презентацию корпоративных ценностей. Участники презентаций имели возможность переосмыслить, проанализировать и усвоить базовую основу корпоративной культуры с тем, чтобы впоследствии распространять новые ценности на свое бизнес-окружение. Результатом стала разработка Кодекса корпоративного поведения, учитывающего предложения и идеи сотрудников по поводу новых корпоративных ценностей, а также их продвижение в региональные подразделения.

В результате проведенных мероприятий за период 2013-2014 гг. было отмечено снижение текучести кадров Приморском филиале ОАО

«Ростелеком» с 10,6 до 9,8%.

В целях совершенствования условий и безопасности труда компании были разработаны дополнительные меры по предупреждению травматизма: внесены изменения в нормативные правовые документы, касающиеся вопросов охраны труда, определены целевые показатели по безопасному труду для руководителей структурных подразделений, проведена оценка уровня управления охраной труда в филиале. Результатом стало снижение производственного травматизма: количество пострадавших человек за период 2010-2014 гг. снизилось на 12,3%, количество дней нетрудоспособности в результате несчастного случая – на 21,6%. Также стоит отметить, что за период 2011–2014 годов у работников филиала не было выявлено профессиональных заболеваний [3].

Пример другой компании связи, представленной в Приморском крае, - Приморском филиале ОАО «ВымпелКом» (компания «Билайн»), образованной на базе ОАО «НТК» в 2011 г. Совершенствование системы управления персоналом происходило по американским канонам. Одним из нововведений стало реорганизация офисного пространства по принципу «Open Space», оснащение рабочих мест самой современной и эргономичной мебелью, создание зон неформального общения.

Ежегодно во всех филиалах ОАО «ВымпелКом» проводится внутрикорпоративное исследование, в рамках которого оценивается уровень вовлеченности сотрудников, внутренние ресурсы и состояние компании, отслеживается динамика изменений в сравнении с результатами предыдущего периода, определяются области для повышения эффективности, расставляются приоритеты в развитии компании и ее корпоративной культуры. В результате проделанной работы в 2014 г. в компании была переработана миссия, в подразделениях внедрены новые корпоративные ценности, для оценки соответствия уровня развития сотрудников планируется использовать метод «360 градусов».

В целях эффективного управления персоналом в компании также активно проводится обучение руководителей для создания в подразделениях соответствующей атмосферы, способствующей проявлению и реализации творческого потенциала сотрудников. В качестве инструментов обучения используются внутренние и внешние тренинги, мастер-классы, а также мотивирующие конкурсы, нацеленные на выявление и тиражирование лучших управленческих практик.

Для стимулирования сотрудников реализуются программы признания и поощрения «Бриллиантовая пчела», «Достижение года», «Свидетельство о признании», «Звезда команды», «Новаторские идеи в действии», «Лучший куратор», «Сильное звено».

В 2012 г. рамках проекта аутсорсинга обслуживания и эксплуатации сети в компании-подрядчики переведено около 1800 сотрудников. Передача на расширенную поддержку функции обслуживания и эксплуатации сети

позволила оптимизировать затраты компании, снизить операционные расходы, увеличив при этом гибкость организационных процессов, прозрачность и предсказуемость операционных расходов, сосредоточиться на решении глобальных задач компании [2].

Использованные источники:

1. Каймакова, М.В. Анализ использования человеческих ресурсов [Электронный ресурс] / М.В. Каймакова. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>.
2. Сайт ОАО «ВымпелКом» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://vladivostok.beeline.ru/>.
3. Сайт ОАО «Ростелеком» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rostelecom.ru/>.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Щуковский В.А.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Варжин М. Р.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Матвеев Д. М.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

**ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос необходимости разработки стратегии, как схемы планирования действий компании. Стратегия рассматривается по-разному, с разных позиций – необходимо не только понять сущности этого термина, но и рассмотреть его преимущества.

Ключевые слова: стратегия, долгосрочное планирование, классификация стратегий.

Планирование и разработка грамотной стратегии работы – важная деталь эффективности предприятия. Разработка четкой стратегии действий, направленных на благополучие предприятия, должна быть доверена квалифицированному специалисту, который продумает каждый шаг и возьмет на себя ответственность за его реализацию [8].

Нужна ли компании стратегия развития? На этот вопрос нет четкого ответа. Но планирование всегда дает большие результаты, чем действия,

осуществляемые вне продуманного плана. Стоит отметить, что на необходимость планирования нет единого четкого взгляда [3; 5; 7].

Стратегией называют четкую модель действий, которая направлена на осуществление целей и задач компании [3]. Сущность стратегии – совокупность правил и шагов, которые направлены на реализацию определенных идей. Стратегию составляют правила, необходимые для принятия решений. Эти правила также служат для определения главных направлений, по которым идет компания для реализации своих целей [10].

Существует два главных понятия, которые определяют сущность стратегии. Стоит отметить, что эти понятия противоположны по своей сути.

Одни представляют стратегию как определенный план развития предприятия на длительный срок. План в данном случае служит достижению какой-либо цели. Разработка стратегии в данном случае – планирование шагов для реализации поставленной цели. Эта идея основана на том, что все процессы можно контролировать и предсказать на основе прошлого опыта и существующих концепций.

Этот взгляд на понятие стратегии даже не рассматривает существования внезапных факторов, которые могут негативно повлиять на ход реализации стратегии. Основная мысль данной концепции: все предсказуемо и взаимосвязано. Пользуясь данной концепцией, можно отметить, что планирование – необходимая деталь работы, а четкая стратегия – единственная правильная основа для работы [3; 8; 10].

Второй взгляд рассматривает стратегию как направление. Это не набор четких действий, не совокупность правил, не конкретные шаги по реализации целей предприятия. Стратегия – это долгосрочное направление работы предприятия, которое в общих чертах намечает цели, формы деятельности. Таким образом, согласно данной концепции, стратегия – общий план, не предусматривающий подробностей по реализации целей и планов компании. Направление, избранное в рамках стратегии, в конечном итоге должно привести компанию к цели и успеху. Разработка стратегии осуществляется после анализа деятельности компании. В данном случае, стратегия не является планом, от которого нельзя отступать, списком действий, который предусматривает все неожиданности. Но и эта концепция считает разработку стратегии – важной задачей для гармоничного и продуктивного развития компании [3; 10].

На современном этапе, стратегия – это общее направление деятельности компании, которое описывает задачи, которые необходимо решить на пути к реализации главной цели [8; 10]. В данном случае, стратегия подразумевает описание необходимых для реализации цели ресурсов – указываются особенности их распределения и пути применения [4]. Таким образом, современное видение сущности стратегии больше склоняется ко второй концепции.

Первая концепция на современном этапе не считается правильной,

поскольку общепризнанным является факт существования факторов, которые могут внести непредвиденные коррективы в ход реализации стратегии. Вмешательство «третьих сил» или непредвиденных факторов может иметь не только негативные последствия. Специалисты рассматривают подобные вмешательства как новую перспективу развития, новые возможности, которые могут улучшить положение компании.

При возможности улучшить положение дел компании в результате появления новых обстоятельств, возможно отклонение от первоначального плана [3; 6]. Таким образом, компании может даже отказаться от существующей стратегии в пользу лучшего плана действий. Стратегия, которая была разработана ранее, считается неперспективной и меняется на более актуальную стратегию, которая соответствует новым интересам компании. Гибкость и возможности внесения перемен в план делают вторую концепцию более практичной, в то время, как идея следования плану неукоснительно не всегда правильное и эффективное решение [6].

Стратегию часто называют политикой компании или набором правил и действий, которые помогают компании достигать поставленной цели. Стратегия, обычно, разрабатывается на несколько лет. При этом учитываются ресурсы, которые есть в наличии, которые могут быть полезными в реализации цели [9].

На данном этапе исследователи выделяют несколько типов стратегий, в зависимости от направления деятельности:

- план сокращений – вариант стратегии, который предусматривает сокращение, урезание расходов, получение результатов – так называемый «сбор урожая», ликвидацию определенных направлений деятельности;
- план диверсификации – процесс расширение ассортимента или рынков сбыта, который осуществляется по двум направлениям: стратегия горизонтальная или центрированная;
- план концентрированного типа – вариант стратегии, который предусматривает укрепление позиция компании на рынке сбыта различными путями, усиление позиций продукции;
- план интегрированного роста – вариант стратегии, который представлен в вертикальном обратным и вперед идущим ростом [2; 3].

Все варианты требуют определенных действий от менеджеров компании – необходимо рассматривать потенциал компании, ресурсы и возможности и из них исходить, разрабатывая стратегию [1].

Решения, принятые менеджером, должны соответствовать целям, которые планируется достигнуть. Менеджер должен руководствоваться определенными правилами, которые помогут правильно выбрать стратегию развития, в виде принципов, которые:

- используются при анализе и построении отношений компании и конкурентов, клиентов и других представителей окружающего мира; это поможет определить принципы работы с клиентами, разрабатывать и

принимать для работы новые технологии, намечать пути реализации продукции;

- помогают оценить эффективности работы компании; системы оценивания эффективности не только помогают увидеть, продуктивно ли работала компания, но и спрогнозировать ее потенциал и возможные будущие успехи; качественная оценка является ориентиром для развития, а количественные показатели определяют задачи;

- определяют работу компании ежедневно; их называют оперативными правилами работы;

- определяют закономерности работы внутри компании: отношения между сотрудниками, подчиненными и руководством.

Эти принципы определяют решения организационных вопросов внутри компании [1; 3].

Стратегия компании является масштабным планом, который реализуется на всех уровнях деятельности предприятия:

1. На корпоративном уровне реализация стратегии выглядит так: осуществляется планирование закупок, реализации продукции. Решаются определенные проблемы профилирования компании.

2. На уровне сфер бизнеса реализация стратегии – это уровень деятельности руководства компании. Главная задача – повышение позиций компании на рынке и конкурентоспособности продукции.

3. На функциональном уровне действуют руководители отдельных сфер деятельности предприятия – менеджер отдела финансов, маркетинга, управления персоналом и другие.

4. На линейном уровне стратегия осуществляется руководством подразделений [2; 3; 5].

Таким образом, реализации стратегии не только помогает грамотно спланировать работу компании, что в будущем станет залогом продуктивности, но и нормирует работу всех подразделений, которые реализуют планы и цели всего предприятия [7].

Стратегии могут быть функциональными, деловыми, оперативными, корпоративными. Классификаций существует множество – они выделены в группы, зависимо от критерия. Одна из наиболее рациональных классификаций делит все стратегии по группам: глобальные, портфельные, функциональные [1; 3].

Таким образом, рассмотрев особенности сущности стратегий и их классификации, можно сделать вывод, что разработка стратегии – это важный и необходимый момент работы компании. Стратегия – сложный механизм, совокупность правил, которые помогают работать эффективнее на всех уровнях. Стоит отметить, что наличие плана не является рамками, за которые нельзя выйти. Обязательность планирования и составления стратегии не исключает возможности использования положительных шансов, которые гарантируют перемены к лучшему. Стратегия – это

направление, а не догма. Необходимо разрабатывать такой свод правил, который поможет упорнее и результативнее идти в реализации главных целей компании.

Преимущества разработки стратегии организации заключаются в возможности анализа потенциала компании и оценки возможностей, наличии аналитической информации о ресурсах и наличия плана, который помогает эффективнее идти к цели.

Использованные источники:

1. Афанасенкова Н.Г. Разработка стратегии развития предприятия [Электронный ресурс] / Н.Г.Афанасенкова. - Режим доступа: <http://www.bseu.by/russian/scientific/herald/2004/4/040405.pdf>
2. Ненно И.М. Теоретико-методологические основы стратегий экономического развития страховых компаний [Электронный ресурс] / И.М. Ненно. - Режим доступа: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2305/1.pdf>
3. Стратегия - понятия и определения. Классификация стратегий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.htm>
4. Трубицков С. В. Формирование стратегии устойчивого развития промышленного предприятия [Электронный ресурс] / С.В. Трубицков, О. А. Зингер, С.Н.Сергуняев. - Режим доступа: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:5109f05683ec39dd2b0dd5be17.pdf>
5. Формирование хозяйственной стратегии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/strategiya-predpriyatiya.html>
6. Чиназирова С.К. Современная стратегия развития организации производства [Электронный ресурс] / С.К. Чиназирова. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-strategiya-razvitiya-organizatsii-proizvodstva>
7. Шамов А.А. Разработка стратегии и структуры компании [Электронный ресурс] / А.А. Шамов. - Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/834602/>
8. Business strategies for sustainable development [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.iisd.org/business/pdf/business_strategy.pdf
9. Christensen С. М. The process of strategy development and implementation [Электронный ресурс] / С. М. Christensen. - Режим доступа: <http://www.innosight.com/documents/The%20Processes%20of%20Strategy%20Development%20and%20Implementation.pdf>
10. The process of strategic planning [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bdi-ltd.net/All_Articles.pdf

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Щуковский В.А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Варжин М. Р.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Матвеев Д. М.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Аннотация. В статье изложены основные направления работы специалиста по работе с клиентами, проанализированы знания и умения, которыми должен обладать этот специалист. Важную роль в престиже и успешности менеджера играет сертификация, согласно стандартам международного образца.

Ключевые слова: менеджер по работе с клиентами, специалист по работе с клиентами, сертификация менеджмента, стандарт ИСО.

Менеджеры по работе с клиентами – специалисты с широким спектром обязанностей. Главная цель работы специалистов этой направленности – обслуживание клиентов [3]. Деятельность такого специалиста обширна – обязанности включают не только налаживание деловых контактов с потенциальными клиентами, но и продажи, разработка рекламы [1].

Менеджер по работе с клиентами должен уметь находить индивидуальный подход к каждому клиенту. Стоит отметить, что функциональная нагрузка представителя этой специальности определяется не только спецификой товара, но и многими другими факторами: особенности целевой аудитории, менталитет населения, ситуация на рынке, экономическое положение страны [1].

Специалисты по работе с клиентами относятся к руководящей категории. Обучение таких специалистов проходит в несколько этапов:

1. Обучение в специализированном учебном заведении по специальности «Маркетинг и менеджмент». В ВУЗе студент получает необходимые знания, которые позволяют успешно работать по специальности. ВУЗ дает знания теоретические и практические.

2. Практическая деятельность – способ закрепления полученных теоретических знаний. Практика – обязательный этап обучения в высшем

учебном заведении. Целью ВУЗа является закрепление теоретических знаний на уровне практики. Таким образом, выпускник должен не только обладать необходимыми знаниями, но и уметь применить их в практической деятельности.

3. Обучение в ходе работы. После выпуска и трудоустройства по специальности молодой специалист продолжает совершенствовать свои знания и умения в процессе трудовой деятельности. Менеджер по работе с клиентами – относительно новая специальность в нашей стране, поэтому наиболее ценные и важные знания приобретаются уже во время непосредственной работы [4; 7].

4. Самообразование – процесс совершенствования знаний самостоятельно, за пределами работы и учебного заведения. Самообразование включает посещение тренингов, самостоятельное изучение специализированной литературы, окончание курсов определенной направленности. Тренинги проводятся крупными компаниями, узкими специалистами и могут иметь острую направленность: «Клиенто-ориентированность» [4], «Методика общения с «трудными» клиентами», «Методика работы с возражениями» и многие другие [3; 7; 8].

Таким образом, процесс обучения специалистов по работе с клиентами состоит из теоретической и практической составляющей. Особая ценность менеджера – опыт работы, который позволяет быстро принимать решения, оперативно реагировать на изменения на рынке [4].

Какими знаниями, должен обладать специалист?

1. В первую очередь, менеджер по работе с клиентами должен знать законодательство. Особенно, это касается вопросов предпринимательской деятельности. Необходимы также знания административного и трудового законодательства.

2. Основы экономики – законы функционирования рынка, концептуальные основы менеджмента и маркетинга, методики исследования рынка.

3. Менеджер должен досконально знать товар, который предлагает клиенту: особенности, классификацию, весь ассортимент, назначение и функции продукции.

4. Необходимы знания макро- и микроэкономики, особенности администрирования.

5. Важными являются знания в области психологии – это необходимо для умения правильно строить диалоги с клиентами. Психология важна не только для понимания клиента, но и для правильного планирования работы и техники продаж.

6. Менеджер должен ориентироваться в социологии.

7. Необходимыми являются знания современных технологий, которые можно продуктивно использовать для работы с клиентами, для разработки методик продаж и рекламы. Технологии упрощают работу и

способствуют повышению скорости и результативности труда.

8. Обязательное умение – составление бизнес-плана, договоров с клиентами [1; 3; 4].

Менеджер по работе с клиентами – многофункциональный специалист с широким спектром познаний в различных областях. Стоит отметить, что некоторые пункты являются обязательными уже для начала работы по специальности после обучения. Главные законодательные нормы, основы экономики и другие теоретические знания будущие менеджеры получают в высших учебных заведениях и подкрепляют их практикой в ходе работы [1].

Профессия «менеджер по работе с клиентами» важна для всей компании – каждое предприятие заинтересовано в том, чтобы эту должность занимал квалифицированный специалист, который будет демонстрировать высокую результативность [3]. Даже на современном этапе, не смотря на востребованность этой специальности, не существует четких, единых требований к соискателю на место работы менеджером. Проблемы возникают как у соискателей – не понятно, что конкретно из умений и знаний интересует работодателя, так и у работодателей – что лучше требовать от соискателя: высшее образование с отличным дипломом, многолетний опыт работы, показатели личной успешности [4].

Менеджеры, сертифицированные по международному стандарту, имеют больше шансов быть востребованными и успешными. Процесс сертификации подразумевает прохождение процедуры подтверждения качества оказываемых услуг, в результате которой специалист получает подтверждение своей квалификации – сертификат международного образца. Процесс сертификации регламентируется на государственном уровне – законодательными актами, стандартами, нормами и правилами [2; 7].

Процесс сертификации менеджмента состоит в подтверждении системы менеджмента стандартам качества, необходимо подтвердить свою результативность, продуктивность, знания и профессиональные навыки. Менеджеры сертифицируются в соответствии стандарту ИСО в добровольной форме. Добровольная сертификация осуществляется специальными, ответственными органами, которые имеют документацию, подтверждающую их право на осуществление сертификации [2].

В ходе работы сертифицированный менеджер по работе с клиентами должен обладать высоким профессионализмом. В процессе работы выполняет следующие функции:

- осуществляет поиск и работу с потенциальными клиентами, используя современные методики;
- анализирует аудиторию с целью выяснения потребностей, интересов клиентов – при помощи этого менеджер может выявить потенциальных клиентов и начать работу с ними;
- проведение переговоров с клиентами;
- осуществляет прогнозирование надежности и активности

потенциальных клиентов;

- осуществляет поддержку постоянного контакта с клиентами;
- планирует работу в наиболее удобном и выгодном ключе, учитывая интересы клиента и компании;
- проводит постоянный анализ особенностей работы с клиентами у конкурентов, перенимает опыт, рассматривает удачные и неудачные стратегии развития и анализирует их;
- занимается формированием базы клиентов – в данном случае важна актуальность клиентской базы, актуализацией также занимается специалист по работе с клиентами;
- проводит консультации, которые необходимы клиентам – для этого необходимо знать всю специфику продукции, которая предлагается клиенту;
- при необходимости менеджер должен разрабатывать более удобные и выгодные условия работы для клиентов, которые имеют особую ценность для компании [1; 8; 9].

Менеджер несет ответственность за нарушения, которые он допустил в ходе работы – это касается и законодательных нарушений. Специфика работы менеджера состоит в том, что он должен принимать решения и идти на риск самостоятельно: разрабатывать стратегию работы, вести переговоры, делать выводы о потребностях клиента и работать, исходя из этого. В процессе работы менеджер имеет право ознакомиться со всей необходимой документацией клиента [1].

Главные направления работы менеджера определяются его профессиональными функциями. Сертифицированный специалист осуществляет:

- координацию работы с клиентами на разных уровнях;
- занимается проектной деятельностью;
- разработкой стратегий компании;
- проведение переговоров;
- оценкой потенциала клиентов компании [1; 8].
- чем выгодна сертификация для менеджера?
- специалист становится более востребованным на рынке труда;
- имеет возможность продемонстрировать свои знания и потенциал;
- сертификат является подтверждением высоких требований работника к работодателю;
- дает возможность карьерного роста [5].

Для компании наличие сертифицированного специалиста – показатель престижа и высокого качества предоставляемых услуг.

Наиболее известными организациями, по стандартам которых менеджеры проходят сертификацию, являются IPMA (имеет 4 уровня

сертификатов) и PMI [5; 6].

Специалист по работе с клиентами – профессионал, благодаря которому компания может развиваться успешно или потерять все шансы на эффективность. Квалифицированный специалист должен обладать обширными знаниями в разных областях: экономике, менеджменте, маркетинге, психологии, социологии, юриспруденции. Сертификация специалистов – способ подтверждения высокой квалификации и личной эффективности.

Использованные источники:

1. Должностная инструкция менеджера по работе с клиентами [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rabotagrad.ru/information/164/423>
2. ИСО. Сертификат соответствия системы менеджмента качества [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://progost.ru/sertifikaciya-tovarov/sertifikat-sootvetstviya-sistemy-menedzhmenta-kachestva/>
3. Месечко А. Продажи в производственной компании: ключевые сотрудники [Электронный ресурс] / А. Месечко // Справочник по управлению персоналом. - 2012. - № 2. - Режим доступа: http://www.pro-personal.ru/journal/794/381029/?sphrase_id=312516.
4. Скаженик Е. Научить сотрудников клиентоориентированности [Электронный ресурс] / Е.Скаженик // Справочник по управлению персоналом. – 2013. - №4. – Режим доступа: http://www.pro-personal.ru/journal/960/531690/?sphrase_id=311892
5. Сооляттэ А. Обзор международных и национальных стандартов по УП [Электронный ресурс] / А. Сооляттэ. - Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/project/standart_review.shtml
6. Уровни сертификации IPMA. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sovnet.ru/specialists/ipma-certification/>
7. Acting on Customer Intelligence from Social Media The new edge for building customer loyalty and your brand [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sas.com/resources/whitepaper/wp_21122.pdf
8. Learning and Acting on Customer Information: a Simulation-Based Demonstration on service Allocations with Offshore Centers [Электронный ресурс]/ - Режим доступа: http://english.ckgsb.edu.cn/sites/default/files/ck_faculty_bhsun_callcenter.pdf
9. Project management. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.businessballs.com/project.htm>

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Щуковский В.А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Варжин М. Р.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Матвеев Д. М.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье приводится анализ методов оптимизации численности персонала в организации. Ниже рассматриваются как стандартные методы (увольнение), так и альтернативные (обучение кадров), анализируется их эффективность, а также виды прогнозирования и реструктуризации трудового процесса.

Ключевые слова: управление персоналом, система управления персоналом, методы оптимизации персонала, экономический кризис.

Затраты на персонал особенно остро ощущаются в период кризиса, когда руководителям организаций приходится искать способы экономии, чтобы компания продолжала получать прибыль. Первым делом сокращается штат сотрудников. Несмотря на то, что те суммы, которые шли на зарплату уволенным работникам, возвращаются в компанию, зачастую урезание численности персонала приводит к обратным последствиям. Происходит это по нескольким причинам:

1. Уменьшение количества компетентных сотрудников, знакомых со спецификой работы.
2. Подрыв лояльности к начальству, командного духа и нематериальной мотивации.
3. Резкая смена социально-психологического климата.
4. Понижение производительности труда.

Это происходит, потому что компания просчитывает прибыль сегодня, забывая о долгосрочной перспективе. Вышеописанную тенденцию можно свести к минимуму, оптимизируя численность персонала после анализа реальной ситуации на предприятии.

Человеческие ресурсы являются важнейшим капиталом предприятия, но немногие организации способны разглядеть их потенциал [2].

Оптимизация состава персонала – сложное понятие, и чтобы выяснить его значение, необходимо определить смысл составляющих названия. Термин «оптимизация» значит «оптимальный» и в данном случае определяет самый экономически эффективный кадровый состав компании. В современном мире экономическая эффективность определяется возможностью достижения организационных целей (рост прибыли компании и производительности труда, обеспечение стабильности) с минимальными затратами [2].

Методы управления персоналом - это способы воздействия на коллективы и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе функционирования организации [1, стр.105].

Оптимизация состава персонала позволяет достичь адекватного соотношения численности персонала и затрат на него [4]. Существует два подхода к оптимизации персонала:

1. Оптимизация как вынужденная мера.

Данный подход осуществляется под влиянием обстоятельств (например, смена руководства) и его цель – сокращение расходов путем урезания штата сотрудников. В течение определенного периода сотрудников увольняют или переводят с места на место. На бумаге численность персонала уменьшается, но на деле такая ситуация приводит к демотивации и увольнению сильных работников.

2. Управление численностью на текущем и стратегическом уровне.

Второй способ подразумевает составление прогноза развития компании, что включает в себя определение оптимального количества сотрудников с определенными профессиональными навыками и затрат на персонал. Такой подход позволяет обеспечить организацию нужным числом квалифицированных работников.

Необходимое количество сотрудников можно рассчитать по таким показателям, как стадия жизненного цикла организации (этап создания или какая-либо из фаз роста, застой или спад), размеры компании и форма собственности, структура предприятия, финансовые результаты деятельности, модель стратегического планирования, специфика отрасли. При таком наборе параметров следует добавить еще и цели, и задачи организации [5].

Сам процесс оптимизации делится на две части: прогнозирование и приведение к заданной норме.

Для прогнозирования численности персонала используют статистические, финансово-экономические методы, бенчмаркинг и нормирование труда.

Статистические методы в основном представлены регрессионным и корреляционным анализом. Они дают возможность отталкиваться от выбранных показателей при прогнозировании. При наличии большого объема исходных данных такие методы используются в расчетах по

крупным объектам и группам однородных предприятий, однако их невозможно применять в условиях перманентных организационных изменений.

Финансово-экономические методы являются способами факторного финансового анализа, помогающего выделить вклад сотрудников в прирост экономической добавленной стоимости (EVA), т.е. в прибыль от основной деятельности за вычетом налогов и инвестированного капитала. Данные методы можно назвать лимитирующими, так как они позволяют определить рентабельность производства при заданной численности работников.

Бенчмаркинг основывается на статистике и дает возможность определить оптимальное для предприятия количество сотрудников, сравнивая заданный показатель в нескольких компаниях. Данный метод состоит из поиска, анализа и практического внедрения технологий и стандартов, основываясь на наивысших показателях эффективности согласно собранным данным. Для получения адекватных результатов необходимо учитывать, что деятельность аналогичных служб отличается в зависимости от размера организации и политики компании.

Нормирование труда остается наиболее эффективным средством прогнозирования штата специалистов. Суть метода в изучении организации и технологии конкретного производственного процесса, определении затрат времени на внутренние операции и выведении оптимального числа работников на базе собранных данных. Установление норм затрат труда предполагает выявление резервов роста производительности и планирование мероприятий по выбору наиболее рациональных режимов работы оборудования.

Приведение персонала к заданной норме может осуществляться по четырем каналам оптимизации [3]:

- проектирование труда, использование новых технологий;
- наем новых сотрудников;
- развитие (обучение и передвижение) персонала;
- освобождение работников.

Потребность в сотрудниках напрямую зависит от используемого оборудования, технологий и проектирования труда. Наличие оборудования и технологий определяет, сотрудники какой квалификации и в каком количестве необходимы в компании. Проектирование труда дает возможность эффективно соединить возможности техники и людей, повысить производительность труда и сохранить здоровье сотрудников. Проектирование предусматривает внедрение оптимальных форм разделения и организации труда, что способствует эффективной работе сотрудников и рабочих групп. Таким способом исключаются излишки и недостаток персонала [3].

В случае, когда компании требуется сократить расходы на персонал, в первую очередь необходимо проанализировать возможность достижения

цели путем более эффективных техники и технологий, загрузки сотрудников и оптимизации структуры рабочих мест.

Оптимизировать рабочий процесс можно, исключив фактор болезни или непредвиденной опасности. Когда сотрудник пропускает работу по причине серьезных проблем со здоровьем или из-за погодных условий, технологии могут дать возможность уменьшить убытки. Если работник возьмет задание домой, его обязанности не придется распределять между другими сотрудниками, уменьшая продуктивность [8].

В среде менеджмента выделены эффективные методы диагностики рабочих мест:

- интервью;
- анкетирование;
- прямое наблюдение;
- количественные компьютерные методы.

Одним из наиболее удобных и дешевых методов диагностики рациональности распределения использования рабочего времени сотрудника является фотография рабочего времени. Другим примером является метод ежедневника, когда сотрудник фиксирует в журнале все виды занятий в течение рабочего дня, соблюдая хронологический порядок.

Полученная картина составляется с должностной инструкцией, что позволяет улучшить организацию труда. Если обнаружится, что сотрудники тратят рабочее время на разговоры по телефону или социальные сети, можно увеличить объем обязанностей или выделить определенное время на телефонные разговоры.

Метрики или система показателей позволяет определить слабые и сильные стороны сотрудников, их перспективность, и распределить обязанности наиболее адекватным способом [7, с.140].

При увеличении численности компании актуален набор кадров. Данный способ позволяет избежать простаивания техники и позволяет накопить человеческий капитал, такой как знания, умения и компетенция.

Формы внутреннего и внешнего освобождения персонала:

- внутреннее освобождение персонала Внешнее освобождение персонала;
- отмена сверхурочных работ;
- использование текучести рабочей силы путем сокращения уже освободившихся мест;
- введение неполного рабочего дня с понижением зарплаты;
- прекращение трудового договора к определенному времени по соглашению сторон;
- введение гибких форм использования рабочего времени;
- использование аутплейсмента (подготовки сотрудника за счет компании к работе на другом предприятии);
- перевод работника в другое подразделение;

- увольнение по инициативе работодателя на основании плохой работы, недостойного поведения, нарушения трудовой дисциплины и правонарушения;

- изменение условий трудового договора с последующим увольнением в случае отказа сотрудника.

Еще одним каналом является обучение персонала и повышение его компетенции. Развитие персонала оптимизирует его качество и количество, так как позволяет эффективнее использовать трудовой потенциал работников и сокращать затраты времени на выполнение заданий. Таким образом, повышение квалификации сотрудников позволяет не нанимать новых работников, перераспределяя задания между уже существующими сотрудниками. Осуществляется это путем уменьшения времени на выполнение привычных рабочих задач, в освобожденное от дел рабочее время вписываются новые пункты. Вследствие таких изменений повышается мотивированность и коллективная приверженность, улучшается рабочая атмосфера на предприятии.

Последним из вышеизложенного списка каналов является освобождение персонала. К данному способу прибегают, когда потребность в кадрах превышает их количество или, когда сотрудник не справляется с работой, нарушает дисциплину предприятия и другие требования организации.

Внутреннее освобождение означает такое уменьшение рабочего времени или рабочих мест, когда производительные способности работников приспособляются к организационным требованиям без сокращения кадров и без увольнения работников.

Внешнее освобождение означает прекращение трудовых отношений. Оно случается при завершении или прекращении трудового договора по инициативе одной из сторон или при обоюдном согласии, выходе на пенсию или в случае смерти работника [3].

Проведенные исследования показали, что увольнение работников – один из наименее эффективных методов оптимизации численности персонала. И даже доказали его минусовую эффективность: чем больше увольняется и нанимается кадров, тем больше тратится на их обучение и тем сильнее разбрасывается бюджет компании.

Учитывая проведенные исследования, наиболее эффективным методом оптимизации численности кадров в организации является их обучение и развитие. Обычная текучесть персонала дает возможность сокращать рабочие места, не увольняя сотрудников, которые в перспективе будут приносить компании доход. К тому же, такая методика позволяет избежать утечки человеческих ресурсов, которые являются огромной ценностью для предприятия.

Оптимизация производится путем детального анализа реального положения дел на предприятии, использования методов анкетирования и

метрики, что позволяет получить наиболее адекватную картину событий.

Использованные источники:

1. Кабанова А.Я. Управление персоналом организации. / А.Я. Кабанова – М.:ИНФРА-М, 2003. – 638 с.
2. Пугачев, В. П. Оптимизация состава персонала [Электронный ресурс] / В.П. Пугачев // Справочник кадровика. – 2010. – № 1. – Режим доступа: http://www.pro-personal.ru/journal/43/5648/?sphrase_id=237824.
3. Пугачев, В.П. Оптимизация состава персонала [Электронный ресурс] / В.П. Пугачев // Справочник кадровика. – 2010. – № 2. – Режим доступа: http://www.pro-personal.ru/journal/204/5642/?sphrase_id=237824
4. Соловьев А.В. Прогнозируем численность персонала [Электронный ресурс] / А.В. Соловьев // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 9. – Режим доступа: http://www.pro-personal.ru/journal/303/7798/?sphrase_id=237824.
5. Чистоклетова Н. Оптимизация численности персонала: средство, но не панацея [Электронный ресурс] / Н. Чистоклетова // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 9. – Режим доступа: http://www.pro-personal.ru/journal/303/7795/?sphrase_id=238209
6. Bellingham R. HR Optimization: From Personnel Administration to Human and Organizational Capital Development / Richard Bellingham, Russell J. Campanile. – Human Resource Development, 2004. – 188 с.
7. Shi Y. Advances in Multiple Criteria Decision Making and Human Systems Management: Knowledge and Wisdom. / Y. Shi, D.L. Olson, A. Stem. – IOS Press, 2007. – 406 с.
8. Workforce Optimization Featured Article [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tmcnet.com/channels/workforce-optimization/articles/396860-working-remotely-benefit-employers-as-well-as-employees.htm>.

Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Щуковский В.А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Варжин М. Р.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Матвеев Д. М.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются основные причины неэффективного управления персоналом, а также способы антикризисного планирования и оптимизации штата, направленные на снижение финансовой нагрузки, при сохранении квалифицированных сотрудников,

Ключевые слова: персонал, кризис, управление персоналом, организация.

Все компании сталкиваются с периодом спада производства – кризисом. Это может быть вызвано внешними или внутренними причинами, порой не зависящими от компании. Поэтому предприятие должно быть готово к преодолению кризисного периода. И немаловажную роль играет отдел управления персоналом.

Под определением «антикризисное управление персоналом» подразумевается метод регулирования работы и численности штата предприятия с целью переживания периода нестабильности [4, с. 10]. Любой кризис, вызванный внешними или внутренними факторами, рано или поздно, но всё же проходит. Для многих компаний за основу антикризисного планирования был взят опыт западных предприятий. Но по сегодняшний день в России так и не выработалась единая отечественная или западная технология, поскольку каждая компания применяет свои методы эффективного управления персоналом в условиях кризиса [5, с. 4]. Вызвано это тем, что компании находятся на разном этапе своего развития и в различных условиях работы. Ведь, в отличие от западных стран, в России каждый регион имеет свои культурные, законодательные и финансовые особенности развития бизнес-деятельности.

Но, как бы там ни было, задачи перед всеми компаниями, находящимися в периоде кризиса, стоят всегда одни и те же. В первую

очередь, это снижение расходов, сохранение необходимого уровня производства, удержание занимаемых мест на рынке и наличие действительно квалифицированного персонала [9, с. 15].

Одним из самых главных способов уменьшения расходов является сокращение персонала. В благоприятный период большинство предприятий, постепенно увеличивая штат сотрудников, набирает избыточное количество работников. Но, в то же время, банальное сокращение малоэффективных работников и сохранение в штате высокопрофессиональных может привести к тому, что у последних исчезнет мотивация и наступит период депрессии.

Каждый сотрудник будет считать, что в случае возможного ухудшения ситуации, его в любой момент могут уволить только за то, что у компании нет средств для выплаты его заработной платы. Уже неоднократно, многими западными компаниями, а также исследованиями в этой области, было доказано стремительное снижение продуктивности персонала в период кризисной оптимизации штата путем увольнения работников. Как результат, это приводит и к ухудшению производительных возможностей предприятия, когда при всех проведённых анализах такого снижения происходить не должно. Поэтому важным аспектом управления персоналом в период кризиса является:

1. сокращение избыточного штата сотрудников;
2. оптимизация производственных отделов;
3. установление и сохранение мотивации оставшихся работников.

Для эффективного управления персоналом в условиях кризиса необходимо изначально разработать программу, которой предприятие будет руководствоваться в условиях нестабильности. Разумеется, такую программу лучше планировать ещё в докризисной обстановке. Для этого проводится диагностика трудового потенциала предприятия. Процедура проведения анализа условно разделяется на два этапа: аналитический и практический.

В первом случае осуществляется оценивание организационной структуры предприятия, её соответствие целям и задачам, уровень компетентности руководителей и сотрудников, принимающих стратегически важные решения, а также степень социальной культурности работников и их взаимодействие друг с другом.

Осуществляется данный анализ при помощи интервьюирования, анализа бизнес-планов и отчетов по результатам деятельности работников, изучения документации, регламентирующей систему управления трудом.

Во втором случае рассматривается практическая эффективность работы персонала и наличие докризисной системы управления. Оценивается её соответствие целям и задачам предприятия, а также точность их исполнения. Сюда подпадают принципы отбора новых сотрудников, степень их адаптации, методы мотивации труда, уровень обучения, проведение штатных ротаций, организации труда непосредственно в отделах и способы увольнения сотрудников [8, с. 67].

Данный анализ позволит заранее обнаружить проблемные участки, снижающие развитие деятельности предприятия, а также уровень компетентности и способности к адаптивности сотрудников к новому месту работы или новым задачам, которые придётся решать в случае антикризисных изменений.

Работники в возрасте 30-50 лет более удовлетворены своей работой, но менее склонны к карьерному росту, зато могут лучше осваивать должностные обязанности. Женщины лучше приспособлены к резким изменениям и ценят свою работу больше, чем мужчины. Молодые сотрудники в возрасте до 30 лет менее склонны к углублению в тонкости занимаемой работы и больше стремятся к повышению в карьере [6].

Дополнительно также анализируются данные по затратам на содержание штатных отделов, выводится статистика производительности данных отделов и характеристика по количеству необходимой рабочей силы для выполнения указанных объемов.

Проведение такого анализа позволит составить точную программу оптимизации персонала сотрудников при необходимости применения антикризисных мер.

Сокращения расходов на персонал осуществлялись при помощи:

- устранения из штатного расписания должностей и свободных вакансий;
- приостановления найма новых сотрудников;
- уменьшения или отказа от затрат по пакету компенсации (офисная телефонная связь, командировочные расходы, оплата обедов, транспортные расходы, представительские автомобили, корпоративные праздники);
- уменьшения рабочих часов (день или неделя);
- сокращения количества отпусков без содержания.

После проведения сокращения необходимо провести оптимизацию производственных отделов. Как показали исследования, адаптация работников на новом месте или в иных условиях работы проходит значительно быстрее, если одновременно проводить обучение сотрудников и повышение уровня их квалификации. Непрерывно учить персонал необходимо даже в докризисной обстановке, поскольку рост уровня компетентности работников значительно увеличивает эффективность бизнес-деятельности предприятия. При наступлении периода финансовой нестабильности, персонал компании будет более подготовлен к возможным реорганизациям [7, с. 8].

Однако проведение тренингов и занятий является достаточно затратным даже в докризисный период. Поэтому компании, как правило, применяют малобюджетные способы обучения. К таковым относятся:

1. Учреждение корпоративного университета – обучение в стенах предприятий не только экономит средства и затраченное время, но и

позволяет приобретать не общетеоретические навыки, а исключительно те, которые требуются для непосредственного выполнения работы.

2. Формирование кадрового резерва – этот метод более известен, как «охота за головами», – позволяет подобрать сотрудников под конкретную позицию и отобрать самых образованных, ярких и легко обучаемых работников [2].

3. Наставничество – обучение молодых сотрудников коллегами с многолетним опытом работы в компании [3].

4. Развивающий стиль управления при помощи доверительных бесед, которые позволяют установить имеющиеся результаты и поставить новые цели, а также способы индивидуального развития [1].

5. Посещение работниками филиалов предприятия или других компаний с целью обмена опытом.

6. Временная ротация сотрудников на другие условия работы.

7. Введение новых проектов, которые не являются базовыми, – для получения нового опыта.

8. Электронное обучение при помощи видеотренингов и онлайн конференций.

9. Самообразование работников [9, с. 151].

Важно знать, что любые антикризисные методы приводят к снижению уровня мотивации сотрудников. Поэтому управление персоналом в условиях экономической нестабильности предусматривает формирование и сохранение новых способов мотивации работников [5, с. 3].

Большинство руководителей считает, что главным мотиватором является грамотно структурированная система начисления оплаты труда. Но, как показали исследования, лишь 28,3% работников мужчин и 24,1% женщин удовлетворены своей заработной платой [6]. Остальные же считают, что предприятия существенно экономят на их труде. При этом такого мнения придерживаются даже сотрудники, которым начисляется зарплата выше средней. В итоге внутреннее недовольство накапливается и приводит к нарушению бизнес-процессов предприятия. Также негативное воздействие оказывает и системное увольнение тех сотрудников, которые, по мнению руководства, не являются значимыми для осуществления производства.

Поэтому в западных компаниях практикуется тенденция, которая в последнее время начала приобретать популярность и в России. Она заключается в том, что предприятие, перед тем, как уволить сотрудника, оказывает ему помощь в поиске нового рабочего места. Подобная методика имеет достаточно высокие показатели. У работников снижается страх вероятного увольнения, они чувствуют себя более нужными для компании, а также укрепляется ощущение корпоративного духа оставшихся сотрудников [5, с. 4].

Ещё один способ мотивации – психологическая. Она построена на предоставлении сотрудникам их внутренних потребностей, которые

разделяются на четыре основных группы:

1. Категория, настроенная на престиж – данные сотрудники стремятся к росту своего влияния и получения признания личных возможностей. Поэтому почёт и усиленное внимание к их персоне удовлетворяет их психологические потребности. Идеальной мотивацией является карьерное продвижение, но, если нет возможности осуществить вертикальное повышение, можно заменить его горизонтальным – при сохранении текущей должности улучшаются возможности работы. К примеру, ротация из менеджера по работе с обычными клиентами до консультирования элитных заказчиков.

2. Категория, настроенная на уникальность – это сотрудники, отличающиеся креативным мышлением и нестандартными подходами к работе. Они ищут возможность реализации своих потенциалов через необычные проекты или нетипичные задачи. Таким людям необходимо предоставить свободный график работы, современные и неограниченные технические возможности решения задач. Это и станет мотивацией таких сотрудников. Но важно помнить, что люди, стремящиеся к индивидуальности, чувствуют себя полноценно там, где есть прогресс и достойная оплата их труда.

3. Категория, настроенная на интерес – такие сотрудники ориентируются на то, что нужно лично им, либо в данный момент, либо впоследствии. Таких людей необходимо убедить, что интересы компании являются и их собственными, предоставить личную выгоду от успеха работодателя. В первую очередь, это материальная выгода и возможность карьерного продвижения. Также сюда можно добавить и повышение квалификации или получение дополнительного образования во время работы на предприятии. Главное в работе с такими сотрудниками – точно определить их интересы.

4. Категория, настроенная на благосостояние – самым главным для этих сотрудников является личный комфорт и удобство. Благоприятные условия работы, наличие социального пакета, обустроенное рабочее место и, разумеется, соответствующая их способностям оплата труда будут лучшей мотивацией сотрудника данной категории.

Если каждый работник удовлетворит свои психологические потребности, он продемонстрирует максимально эффективные показатели труда даже при самых жестких антикризисных мерах [5, с. 3].

Кризис для любого предприятия становится проверкой на прочность. Только в сложных экономических условиях определяется жизнеспособность компании, закаляются её финансовые механизмы, управленческий потенциал и соответствие реальным условиям корпоративных принципов. Кризис покажет, как предприятие будет вести себя в тяжелый период, насколько подготовлен его коллектив, сможет ли руководство осуществить грамотное сокращение расходов на персонал и сохранить мотивацию

сотрудников.

Руководители многих предприятий не задумываются об антикризисных мерах до момента наступления периода нестабильности. Как результат, и сегодня в России многие компании по-прежнему совершают классические ошибки, неграмотно сокращая персонал или же наоборот, стремясь сохранить штат целиком любой ценой. В итоге, в обоих случаях снижается эффективность труда работников.

Человеческий ресурс, безусловно, важен для любой бизнес-деятельности. Но подготовку к антикризисному управлению необходимо начинать заранее, и делать это планомерно, без излишней спешки даже в самые критические периоды. В первую очередь, подготовка начинается с руководителей. Ведь в кризис любые ошибки могут стать фатальными, оттого нужно уметь работать по-новому. Поэтому для повышения управленческой прибыли руководитель должен уметь совмещать формальные и личные качества в методах управлении компанией, использовать различные способы коммуникации с персоналом, собственную харизму, а также поддерживать командный дух в тонусе.

Лишь при таком подходе сотрудники будут ощущать свою значимость и заботу со стороны руководства, благодаря чему смогут работать с максимальной отдачей. Они стойчески перенесут самые тяжёлые периоды «затягивания поясов», и всегда с пониманием будут относиться к вынужденным антикризисным мерам компании.

В случае же отсутствия грамотного управления, работники даже самое незначительное понижение заработной платы будут воспринимать как начало конца своей карьеры на данном предприятии. Поэтому современные методы управления персоналом помогут компании пережить даже самые нелёгкие времена.

Использованные источники:

1. Василишина Т. Как руководителю более эффективно общаться с подчиненными с пользой для компании и карьеры сотрудника [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delovoyumir.biz>.
2. Екомасов В.В. Создаём кадровый резерв [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.kapr.ru>.
3. Захарьина М. Наставничество как элемент системы развития персонала в компании [Электронный ресурс]. / М. Захарьина // Менеджер по персоналу – 2011. – Режим доступа: <http://hrliga.com>.
4. Коротков Э. М. Антикризисное управление / Э. М. Коротков. – Москва: Изд-во ИНФРА-М, 2012. – 399 с.
5. Перевощикова, Ю. В. Отличия службы управления персоналом российской и зарубежной компаний / Ю. В. Перевощикова // Управление человеческим потенциалом. – 2009. – №2. – С. 4-6.
6. Статистика трудовых ресурсов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://hrm.ru>.

7. Crisis Management: Loss Management and Emergency Response / Pillsbury, 2013. – С. 8-10.
8. Verboncu I., Purcaru I. Management & Marketing – 2009. – Vol. 4, № 3. С. 65-76.
9. Verboncu, I. Know how to drive? Bucharest: Publishing House Economic, 2005. – 293 с.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Щуковский В.А.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Варжин М. Р.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Матвеев Д. М.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УДЕРЖАНИЯ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы снижения затрат на ресурсы, к которым относится и персонал организации, способствует улучшению бизнеса. Поэтому очень важно управлять персоналом, опираясь, на ТК РФ, руководствуясь требованиями ГОСТ ISO 9001-2011, а также используя стандартные и нестандартные инструменты удержания персонала и эффективные мотиваторы монетарного и морального характера. Повышая удовлетворенность потребностей ценного сотрудника можно избежать его перехода к конкуренту.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация персонала, инструменты удержания персонала.

Рынки труда несовершенны, отсюда так важна регулировка трудовых отношений. Во всех организациях существует конфликт интересов, а для решения возникающих проблем невозможно полагаться на компетенции менеджеров, здесь необходим не только нормативный документ — Трудовой кодекс Российской Федерации, но и эффективные инструменты управления персоналом.

«Основными задачами трудового законодательства являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования

интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений» [3].

Действующий Трудовой кодекс Российской Федерации устанавливает государственные гарантии трудовых прав и свобод граждан, способствует созданию благоприятных условий труда, а также защите прав и интересов работников и работодателей, подробнее в главе 1 ТК РФ [3].

С другой стороны, согласно ГОСТ ISO 9001-2011 [1], организация должна определить и обеспечить бизнес-процессы необходимыми ресурсами, включая человеческие ресурсы. При подборе персонала и управлении им очень важны такие факторы, как компетентность, подготовка и осведомленность «в актуальности и важности его деятельности» [1, с. 5], требующие немалых затрат.

На их увеличение влияет текучесть персонала, так как набор новых сотрудников повлечет за собой расходование финансовых средств на:

- подготовку и получение дополнительного профессионального образования;
- подтверждение компетентности или сертификацию;
- проведение первичных бесплатных медицинских осмотров;
- обеспечение спецодеждой и средствами индивидуальной защиты.
- Кроме того, из-за неоправданной смены персонала и его ошибок возникают дополнительные риски:
 - ухудшения качества продукции;
 - возникновения инцидентов или аварий с причинением вреда собственникам различного имущества;
 - ухудшением экологии, промышленной безопасности и охраны труда;
 - потери имиджа организации.

Для удержания сотрудников служба управления персоналом разрабатывает систему его мотивации и инструменты удержания.

В любой организации существует риск потери ключевых специалистов. Грамотные, опытные, обученные и сертифицированные уходят к конкурентам, что приводит к прямым финансовым потерям. Именно по этой причине актуальность темы удержания персонала очевидна. Вопрос очень сложный, одним только повышением заработной платы его решить невозможно. Необходимо применять в комплексе финансовые (монетарные) и нефинансовые (моральные) мотиваторы, перечень которых представлен на рисунке 1:

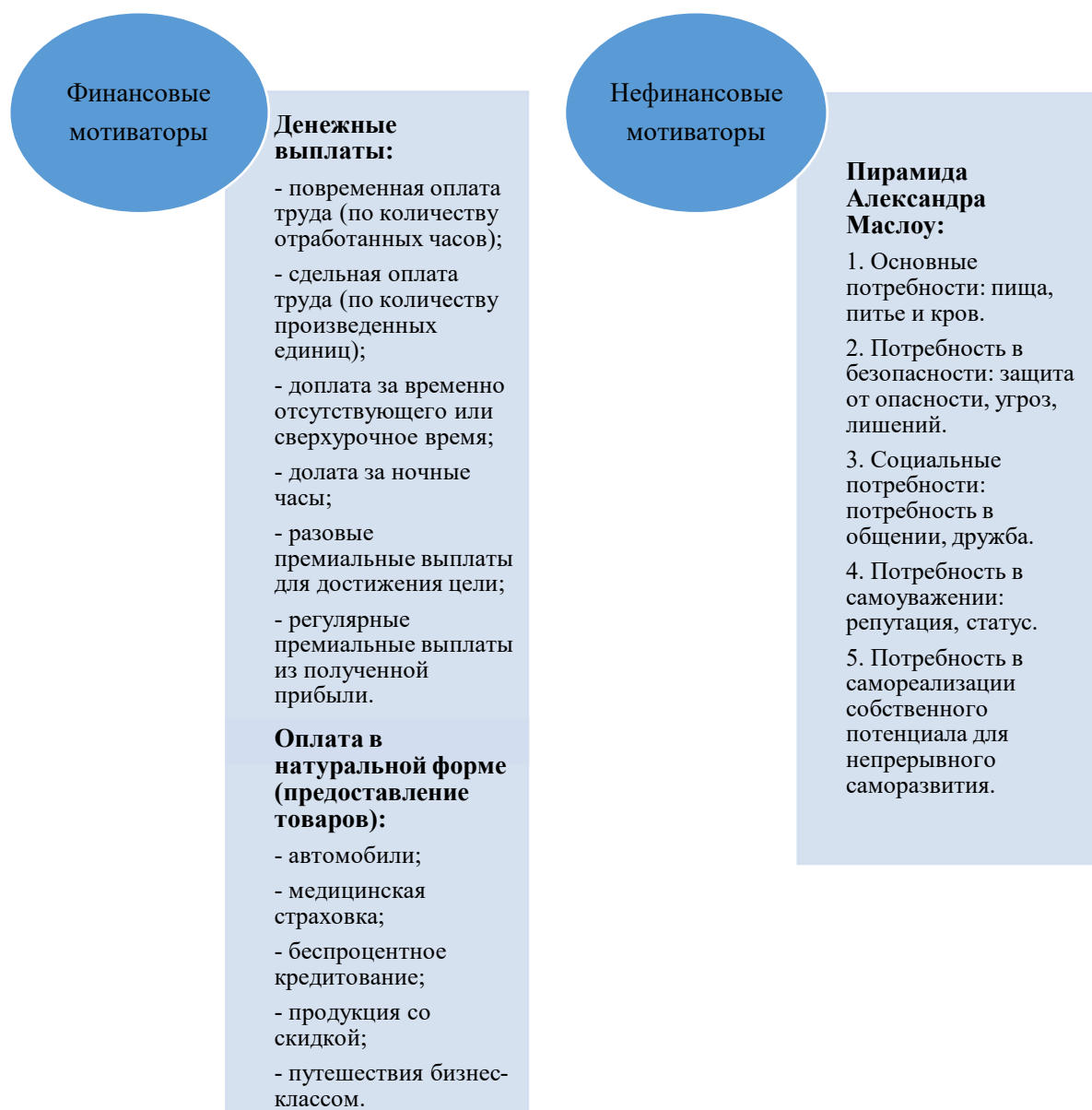


Рисунок 1

Многие люди ценят денежные вознаграждения, но иногда подарочные сертификаты и небольшие знаки внимания так же хорошо работают. Например, можно рассмотреть доставку еды и напитков в офис, организацию торжеств сотрудников, позволять трудолюбивым сотрудникам иногда работать на дому. Также менеджеры по управлению персоналом часто стараются использовать оплату в натуральной форме: для работодателя зачастую дешевле предоставлять товары, а не деньги для их покупки. Получая такой приработок, сотрудник неохотно оставит бизнес. Однако наиболее эффективным считается долгосрочное стимулирование, подробнее в статье Цинченко А. [5].

Американский ученый Александр Маслоу предложил нефинансовые мотиваторы выстроить на пяти уровнях потребностей, влияющих на поведение человека. Маслоу утверждал, что нижние уровни должны быть

удовлетворены в первую очередь. Только когда эти потребности реализованы, человек стремится к достижению более высоких уровней. По утверждению Уильяма Кремера и Клаудии Хаммонд пирамида Маслоу по-прежнему влияет на бизнес, как и почему это происходит можно прочитать в статье [4].

Обычное описание потребностей А. Маслоу относится к 1943 и 1954 годам. Эта иерархия является неточной, поэтому теория Маслоу позже получила дальнейшее развитие с применением комплексного подхода и увеличением числа уровней потребностей. Более высокие потребности описывает монография [7].

Инструменты удержания персонала. Одна из основных целей подразделения по управлению персоналом организации — уменьшение затрат на качество, которое достигается путем снижения текучести кадров. Для этого менеджеры пользуются стандартными и нестандартными инструментами удержания персонала, представленными на рисунке 2.

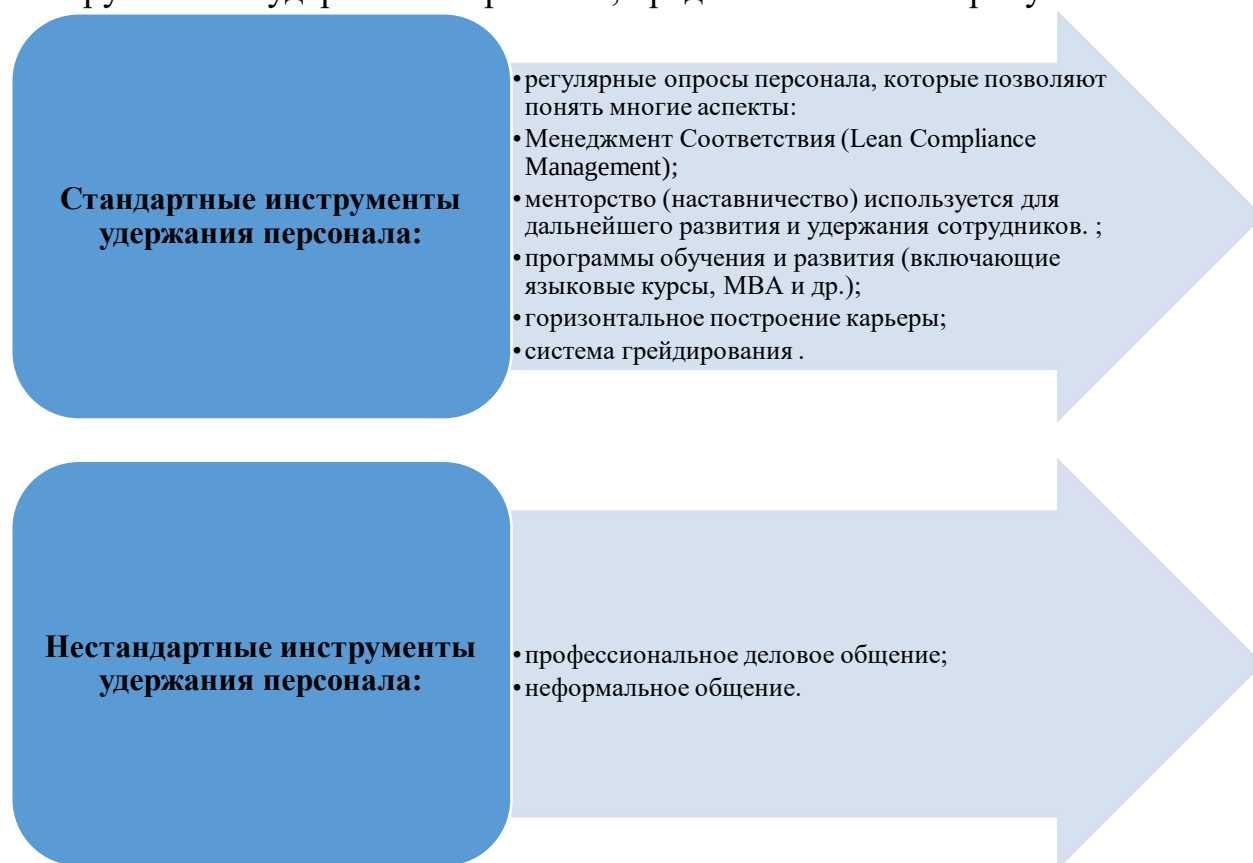


Рисунок 2

Использование каждого стандартного инструмента имеет свою особенность и позволяет получить определенные результаты, описанные в таблице 1 (рисунок 3).

Таблица 1 – Преимущества и результаты использования стандартных инструментов удержания персонала.

Наименование	Преимущества и результаты
Регулярные опросы персонала	не требуя больших затрат, позволяют понять: • настроение в организации; • степень удовлетворенности и вовлеченности сотрудников; • внешнюю ситуацию и предложения конкурентов для удержания своих сотрудников.
Менеджмент Соответствия	современная методология, дает возможность: • выявить и оценить риски, которые могут возникнуть в результате текучести кадров; • оценить соответствие результата, зависящего от качества персонала, основным требованиям внутреннего и внешнего рынка; • с целью повышения эффективности и прибыли организации, выстраивать «мягкий контроль» деятельности сотрудников.
Менторство (наставничество)	способствует повышению эффективности бизнеса за счет развития личных отношений: • более опытный или более осведомленный сотрудник помогает направлять менее опытного или менее знающего работника; • наставник может быть старше или моложе, но он должен иметь необходимый опыт и знания.
Программы обучения и индивидуального развития	позволяют выявлять перспективных сотрудников и планировать затраты на получение квалификационной степени в менеджменте и изучение конкретной области знаний, например: • иностранного языка; • мастер делового администрирования, МДА; • магистр бизнес-администрирования, МБА; • магистр экономического управления МВА.
Горизонтальное построение карьеры	личный рост способствует улучшению бизнеса и наоборот, а «Продвижению по вертикальной лестнице обязательно предшествует достижение определенного разряда в горизонтальной системе рангов» [2]; этот инструмент особенно важен для организаций с низкой текучестью кадров: сотрудники имеют возможность развиваться, двигаясь в горизонтальной системе.
Система грейдирования	Это масштабный инструмент удержания — «наилучшая и единственно оправданная система начисления должностных окладов, позволяющая навести порядок в базовой части оплаты труда» (утверждает Чуланова О.Л. в статье [6]) и мотивировать на достижение результатов в данной организации, а не у конкурентов.

Непосредственный руководитель ценного сотрудника может использовать свои особые способы его удержания, однако в процессе их

выбора особенно полезно контактировать с менеджером по управлению персоналом, который обычно предлагает наиболее эффективные варианты из тех, что описанные в таблице 2 (рисунок 4).

Таблица 2 – Преимущества и результаты использования нестандартных инструментов удержания персонала.

Наименование	Преимущества и результаты
1. Профессиональное деловое общение	
Создание тематических сообществ в интранете	основная цель интранета — помочь сотрудникам выполнять работу (в области производства, продаж, маркетинга, технической поддержке и руководства) более эффективно, тем самым повысить их удовлетворенность результатами своего труда (статья [8]), создавая репутацию и повышая статус удовлетворить потребность в самоуважении [4]).
Организация и проведение круглых столов, тематических конференций	позволяет углубить знания, расширить круг интересов, повысить заинтересованность в результатах своего труда и улучшения бизнеса организации, удовлетворить потребность в самореализации собственного потенциала утверждают автора статьи [4].
2. Неформальное общение	
Организация клубов по интересам	игры и соревнования по футболу, волейболу, баскетболу или занятия йогой, танцами, фотографией и т. д. улучшают формальные и неформальные каналы коммуникаций, способствуют удовлетворению потребности в общении и дружбе, подробнее можно прочесть в статье [4].
Создание тематических форумов в интранете	дает возможность обмениваться знаниями, влияет на улучшение сотрудничества и построение консенсуса, способствует удовлетворению потребности в непрерывном саморазвитии, подробнее читайте в источнике [4].

Развитие интранета или эффективные затраты на создание долгосрочной системы удержания сотрудников. Не каждая организация может себе позволить огромные затраты для создания внутренней сети — интранета. Только передовые и крупные компании идут на подобные расходы, понимая перспективы создания долгосрочной системы удержания сотрудников.

Несмотря на то, что интранет доступен с любого компьютера через браузер, а также может использовать публичные каналы связи, этот внутренний веб-сайт защищен, проникновение извне в корпоративные узлы пресекаются, а передача данных во внешнюю сеть невозможна.

Интранет — внутренняя частная сеть организации используется для управления и обмена информацией, контроля бизнес-процессов, автоматизированного создания отчетов по качеству, движению продукции и других документов.

Интранет может оказать непосредственную помощь сотрудникам в повышении эффективности их работы и улучшении организации труда по таким направлениям, как:

- ведение бизнес-процессов;
- управление знаниями;
- сотрудничество (исследования показывают ошеломляющие результаты: 36% общей производительности компании и повышение эффективности бизнеса обусловлено способностью персонала к сотрудничеству, подробнее в статье [8]);
- управление изменениями в результате воздействия внутренней и внешней среды;
- непрерывное совершенствование ресурсов (включая персонал) и процессов при снижении затрат;
- создание портала полезных приложений (например, информация о клиентах, банк документов, которые используются периодически и т. д.);
- вовлеченность сотрудников: известно, что высокие уровни вовлеченности сотрудников коррелируют с индивидуальной, групповой и корпоративной эффективностью в таких областях, как производительность, обслуживание клиентов и лояльность, подробнее в статье [8].

Таким образом, эта передовая технология требует привлечения высококвалифицированного персонала и одновременно является эффективным инструментом удержания ценных сотрудников. Специалист вряд ли уйдет к конкуренту, даже на более высокую зарплату, если у него нет внутренней сети, способствующей росту самоуважения, создания репутации, повышению статуса и потребности в самореализации собственного потенциала для непрерывного саморазвития.

В завершении можно сделать следующие выводы. Взаимоотношения между работодателем и сотрудником на законодательном уровне регламентируются ТК РФ. Одновременно ГОСТ ISO 9001-2011 предъявляет определенные требования к менеджменту ресурсами, к которым относится персонал. Однако эти два направления должны дополняться комплексной системой мотивации персонала и эффективными инструментами удержания сотрудников в организации.

Система мотивации охватывает монетарные (финансовые) и моральные (нефинансовые) мотиваторы. Задача менеджеров по управлению персоналом состоит в том, чтобы и те, и другие хорошо работали и не позволяли ценным сотрудникам оставлять организацию.

Для удерживания персонала используются различные инструменты, как стандартные, так и нестандартные, одни из них более затратны, другие менее. Выбор определяется размером текучести кадров и финансовыми возможностями организации.

К менее затратному инструменту относится постоянное проведение опросов. Создание же локальной сети — интранета требует больших денежных вливаний, которые может позволить себе не каждая организация. Только грамотные менеджеры по управлению персоналом, использующие эффективные мотиваторы и инструменты удержания персонала, смогут

повлиять на уменьшение текучести кадров и исключить переход ценных сотрудников к конкурентам.

Использованные источники:

1. ГОСТ ISO 9001-2011 Системы менеджмента качества. Требования. // ФГУП «САНДАРТИНФОРМ». – 2012. – 36 с.
2. Минева О.К. Менеджмент деловой карьеры в современном мире. [Электронный ресурс] // Журнал Вестник Саратовского государственного технического университета Выпуск № 1 (68) – 2012. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-delovoy-kariery-v-sovremennom-mire>.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) [Электронный ресурс] // Система Гарант – 2014. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
4. Уильям Кремер и Клаудия Хаммонд. Абрахам Маслоу и пирамида, по-прежнему влияющая бизнес. [Электронный ресурс] // Новости Журнал ВВС. – 2013. – Режим доступа: <http://www.bbc.com/news/magazine-23902918>.
5. Цинченко А. Удержание ключевых сотрудников [Электронный ресурс] // Центр Предпринимательства. – 2010. – Режим доступа: http://www.cfe.ru/resource_center/magazine/issue580/577.htm.
6. Чуланова О.Л. Грейдинг как технология привлечения и удержания высококвалифицированных управленческих кадров. [Электронный ресурс] // Журнал Интернет-журнал Науковедение Выпуск № 5 (24) – 2014. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/greyding-kak-tehnologiya-privlecheniya-i-uderzhaniya-vysokokvalifitsirovannyh-upravlencheskih-kadrov>.
7. Mark E. Koltko-Rivera. Rediscovering the Later Version of Maslow's Hierarchy of Needs: Self-Transcendence and Opportunities for Theory, Research, and Unification. [Электронный ресурс] // New York University and Professional Services Group, Inc. – 2006. – Режим доступа: <http://academic.udayton.edu/jackbauer/Readings%20595/Koltko-Rivera%2006%20trans%20self-act%20copy.pdf>.
8. Wright, Andrew. 8 good business reasons for having an intranet. [Электронный ресурс] // Worldwide Intranet Challenge Retrieved – 2013. – <http://www.worldwideintranetchallenge.com/2009/06/7-tips-for-writing-a-business-case-for-an-intranet-update.html>.

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Щуковский В.А.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Варжин М. Р.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Матвеев Д. М.
студент
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ И СЕРТИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ИМИДЖЕВОЙ И РЕКЛАМНОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается имиджевая и рекламная политика, как важный компонент экономической политики организации, способствующей улучшению бизнеса. Этот фактор все больше понимают руководители бизнеса, поэтому они заинтересованы в правильном подборе персонала, организации непрерывного обучения и сертификации специалистов, работающих в сфере имиджевой и рекламной политики. Построение комплексной системы на базе брендинга и анализа внешних и внутренних рынков, подтверждающей фирменное качество, является эффективной рекламой и работает на имидж организации.

Ключевые слова: имиджевая и рекламная политика, обучение и сертификация специалистов, бренд, анализ рынков.

Имиджевая и рекламная политика является важной составной частью экономической политики любой организации, направленной на достижение основных целей. Для успешной реализации задач в штат управления регионом, производственной компанией, образовательным учреждением и т. д. включаются специалисты по имиджевой и рекламной политике.

От качества обучения сотрудников, работающих в этом направлении, зависят:

- улучшения условий развития бизнеса;
- успех продвижения интересов организации на внутренние и внешние рынки;
- увеличение притока внешних инвестиций;
- получение доступа к новым технологиям;
- успех привлечения новых партнеров и качественных

человеческих ресурсов;

- конкурентоспособность продукции или услуг.

Цели имиджевой и рекламной политики. Имиджевая и рекламная политика является комплексной системой мероприятий, в основе которой лежит конкурентная платформа организации. Целостная система продвижения интересов (Рисунок 1) включает специальные подсистемы, работающие на решение поставленных задач, а также опирается на конкурентную платформу организации (Рисунок 2).



Рисунок 1 – Система продвижения интересов организации

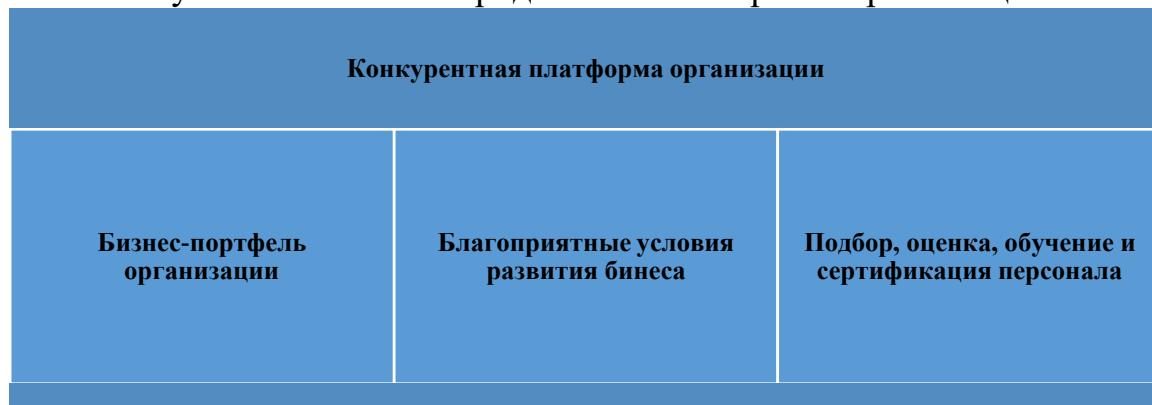


Рисунок 2 – Конкурентная платформа организации

Системный подход при разработке и реализации имиджевой и рекламной политики позволяет:

- оказывать позитивное влияние на привлечение деловых партнеров, инвестиций, качественных человеческих ресурсов и необходимых технологий;
- используя комплексный анализ внутренних и внешних рынков повышать результативность и эффективность процессов, направленных на достижение основных целей;
- снижать затраты на качество продукции или услуг.

Бренд-менеджмент концентрирует свое внимание на специализации и

дифференциации продукции, а не на бизнес-функции. Концепция бренда постоянно развивается, его основной задачей является соотношение целей организации с потребностями и ожиданиями людей. Именно специалисты по имиджевой политике и рекламе, в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды, способствуют созданию доверительных отношений с потребителями. Другими словами, то, что было обещано владельцем бренда, должно полностью соответствовать ожиданиям аудитории этой торговой марки, а для этого необходимо проводить обучение и сертификацию специалистов.

Задачи специалистов по имиджевой и рекламной политике. После того, как организация создала хороший имидж, она не может сказать, что дело сделано. Конкуренты постоянно выпускают новые продукты, которые могут изменить привлекательность продвигаемого бренда, поэтому необходимо делать анализ рынка постоянно. Если становится очевидным, что некоторые марки не занимают те же высокие места, как прежде, то следует улучшить качество этих продуктов и определить новые ключевые пункты продвижения продукции, подробнее в статье Luke Arthur [9].

Обновить имидж организации и сделать так, чтобы предлагаемые ею продукция и услуги — бренды — имели конкурентные преимущества на внутренних и внешних рынках, входит в главную задачу специалистов по имиджевой и рекламной политике.

Так как именно информация является основой рекламы и создания имиджа, то для достижения эффективных результатов, организации применяют новейшие достижения. Только квалифицированный специалист, владеющий информационно-коммуникационными технологиями, способен добиться требуемого результата, донося, на основе имиджевой и рекламной политики, до потребителя полезную информацию.

Подготовка специалистов и сравнительный анализ этапов непрерывного обучения. Для улучшения бизнес-процессов требуется непрерывное обучение специалистов для планирования и координации деятельности по имиджу организации и продвижению ее брендов. Так как ситуация постоянно меняется, а полученные знания частично устаревают, то компания, администрация муниципалитета, образовательное или другое учреждение заинтересованы в обучении персонала на протяжении всей его профессиональной деятельности.

Важно иметь представления о путях (формах) подготовки в системе непрерывного образования. В педагогической практике нашей страны существуют несколько уровней подготовки специалистов, они хорошо описаны Заир-Беком Е., Тряпицыной А. в книге [3]. Этапы непрерывного образования приведены на рисунке 3.

Таблица 1 – Непрерывное образование специалистов имиджевой и рекламной политики.

Этап обучения	Цели	Где проходит обучение
Первый	Получение высшего образования, подтвержденное дипломом бакалавра или магистра (для двух- или одноуровневой системы), специалиста (для одноуровневой системы), подробно описано Галактионовым В.В. в статье [1]	В университете, академии
Второй	Повышение квалификации	Курсы при университетах или органах управления образованием
Третий	Практическое применение и углубление полученных знаний	Конференции, семинары, международные и отечественные инновационные проекты, сравнительные исследования, обмен специалистами
Четвертый	Дистанционное образование	Сетевое обучение, подробнее можно прочесть в статье Forrest Wright, Thomson Reuters [8]

Для того чтобы быть уверенным в получении качественного образования или специалиста, можно воспользоваться рейтингом ВУЗов, составленным на основе проведенных отраслевых исследований и составленных Ассоциацией коммуникационных агентств России (АКАР) и Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [6]. Рейтинг высших учебных заведений, готовящих специалистов в сфере рекламы показан на рисунке 4.

Повышение квалификации осуществляется по специальным программам, разработанным и утвержденным в высшем учебном заведении или в органах управления образованием, то есть там, где проходит обучение. Выбор программы осуществляется компетентным представителем кадровой службы организации на основании потребностей и планов по развитию персонала. Документом, подтверждающим обучение, может быть свидетельство о компетенции или сертификат. Оба этих документа ниже уровня диплома.

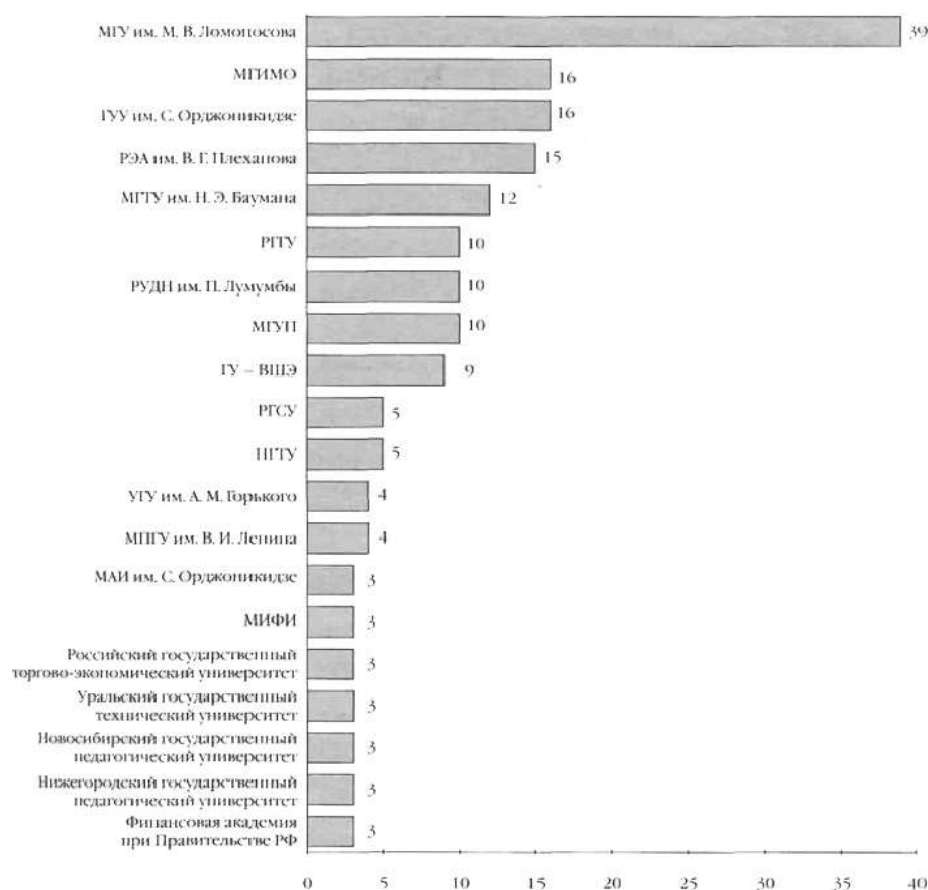


Рисунок 4 – Рейтинг ВУЗов, готовящих специалистов в сфере рекламы

К участию в семинарах, конференциях, международных и отечественных инновационных проектах, сравнительных исследованиях или в рамках обмена специалистами сотрудники привлекаются на основании утвержденных в организации планов по качеству, которые регламентируются ГОСТ ISO 9001-2011 [2, с. 4].

За последнее время получили широкое распространение Online курсы. Наблюдается рост числа специалистов, которые самостоятельно или в рамках подготовки персонала обучаются дистанционно. Такой метод позволяет учиться без отрыва от своих профессиональных обязанностей, а также в значительной мере экономить затраты и повышать эффективность процессов. Эксперты прогнозируют возможность дальнейшего включения дистанционного обучения в некоторые университетские программы, более подробно описано в статье Forrest Wright, Thomson Reuters [8].

Сертификация специалистов. Под сертификацией следует понимать:

- процедуру подтверждения компетентности, то есть соответствия специалиста установленным требованиям;
- процедуру получения сертификата.

Сертификация по ПС (профессиональным стандартам) регламентируемая Трудовым кодексом Российской Федерации [7] — это эффективный инструмент для определения соответствия квалификации

специалиста требованиям. Наличие такого сертификата у кандидата, при приеме на работу, дает ему явные преимущества. Востребованность специалиста напрямую связана с получением дополнительного профобразования. Обычно оно выстраивается под конкретную задачу организации и, все чаще, с использованием информационных технологий, позволяющих обучаться дистанционно.

Профессиональный стандарт описывает трудовые функции, навыки и компетенции, которыми должен обладать специалист. «Сертификация по ПС — это процедура подтверждения компетентным органом того, что знания и компетенции, освоенные в рамках формального, неформального обучения прошли оценку и соответствуют требованиям ПС. Сертификаты квалификации предназначены для признания и подтверждения соответствия компетенций специалистов требованиям профессиональных стандартов. К настоящему моменту профессиональный стандарт как инструмент регулирования кадровой ситуации на предприятиях вводится в действие во многих отраслях экономики. Регламенты и процедуры сертифицирования специалистов разрабатываются профильными министерствами, а также Министерством труда и социальной защиты РФ» [8].

Сертификат дает право специалисту выполнять работу в означенной отрасли, их необходимо периодически обновлять, так как они могут быть действительными в течение определенного периода времени (например, время жизни продукта, на которой сертифицировано физическое лицо). В рамках полного обновления сертификации специалист должен продемонстрировать доказательства непрерывного обучения, известное как непрерывное образование.

Персонал, занимающийся имиджевой и рекламной политикой, должен быть компетентным «на основе полученного образования, подготовки, навыков и опыта». Эти требования записаны в ГОСТ ISO 9001-2011 [2, с. 5]. Поэтому организация должна:

- определять требования к компетентности персонала;
- организовывать подготовку специалистов;
- периодически проводить оценку сотрудников;
- вести записи по аттестации ил сертификации персонала.
- Преимущества сертификации включают в себя:
- для специалиста — установление доверия и признание и в организации или отрасли исключительных навыков и знаний, связанных со сферой рекламы и имиджа;
- для организации — подтверждение необходимой для профессиональной деятельности компетентности.

Некоторые университеты в настоящее время предлагают широкий диапазон профессиональных сертификатов, включающий сертификацию специалистов, работающих в области имиджевой и рекламной политики.

В завершении можно сделать следующие выводы. Имиджевая и

рекламная политика организации способствует продвижению интересов, продукции и услуг на внешние и внутренние рынки за счет их уникального фирменного качества. Российский бизнес все больше понимает возможности, достигнутые за счет улучшения имиджа и повышения эффективности рекламы. Успешность деятельности специалистов в этой области позволяет увеличить прибыли.

Имиджевая и рекламная политика строится на основе брендинга организации, продукции или услуг и основана на конкурентной платформе, включающей бизнес-портфель, благоприятные условия развития бизнеса, а также обучение, подготовку и сертификацию персонала.

Фирменные обеспечения качества особенно важно, когда потребители не имеют полной информации о качестве продуктов на момент покупки. Когда трудно определить качество и последствия плохого качества товара или услуг перед покупкой (подробнее о торговых марках у Бенджамина Клейн [4]).

Для реализации имиджевой и рекламной политики успешные компании привлекают компетентных сертифицированных специалистов.

Обучение по качественным и утвержденным программам, а также сертификация таких сотрудников доказывает их знания, навыки для данной сферы деятельности.

Использованные источники:

1. Галактионов В.В., Международная практика взаимного признания документов об образовании и профессиональных квалификаций // Высшее образование в России. - 2009. – N 2. – с. 28-40.
2. ГОСТ ISO 9001-2011 Системы менеджмента качества. Требования. // ФГУП «САНДARTИНФОРМ». – 2012. – 27 с.
3. Заир-Бек Е., Тряпицына А. Подготовка специалистов в области образования к участию и использованию международных программ оценки качества образования для всех: национальное видение [Электронный ресурс] / Педагогика // Библиотека Гумер. – 2006. – № 5. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pedagog/zair/index.php.
4. Клейн Бенджамин. Торговые марки . В Дэвид Р. Хендерсон (ред.). / Краткая Энциклопедия экономики (2-е изд.). [Электронный ресурс] // Индианаполис//: Библиотека Экономики и Свободы/ – 2008. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Enc/BrandNames.html>.
5. Лавренова Е. Система мобильной сертификации по профстандартам в роли драйвера образовательных программ профессиональной переподготовки / ПТЕ – 2014 [Электронный ресурс] // – 2014 – Режим доступа: <http://conference2014.iite.unesco.org/wp-content/uploads/2014/11/Lavrenova.pdf>.
6. Отраслевое исследование «Рейтинг высших учебных заведений, готовящих специалистов в сфере рекламы» [Электронный ресурс] // Аналитика экспертов ВЦИОМ. – 2009. – Режим доступа:

<http://wciom.ru/index.php?id=238&uid=11205>.

7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) [Электронный ресурс] //Система Гарант – 2001. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.

8. Forrest Wright, Thomson Reuters. What do Librarians Need to Know About MOOCs? [Электронный ресурс]// D-Lib Magazine – 2013. – doi:10.1045. Режим доступа: <http://www.dlib.org/dlib/march13/wright/03wright.html>.

9. Luke Arthur, Wanda Marie Thibodeaux. What Is Brand Promotion? (with pictures) [Электронный ресурс] // – 2015. – Режим доступа: <http://www.wisegeek.com/what-is-brand-promotion.htm#>.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Чамбайшин Е.М.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Подорванова А.С.

студент

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ, ОТВЕЧАЮЩЕГО ТРЕБОВАНИЯМ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования персонала организации, отвечающего требованиям высокой эффективности. Показаны подходы к построению коллектива организации, способного работать на уровне высоких трудовых показателей.

Ключевые слова: трудовой коллектив; узконаправленные специалисты; коллектив, мотивация.

На сегодняшний день в России заметно усиливается развитие западных методов управления персоналом на предприятиях. Вызвано это тем, что отечественным компаниям по-прежнему достаточно сложно конкурировать на международном рынке. Все сферы существования человека связаны с жизнью в обществе, его отношением к социуму и обществом непосредственно к нему. Одной из таких сфер жизни является и работа. Независимо от того, каким производством занимается компания, его коллектив – это определённый внутренний социум, который может сформироваться, как стихийным образом, так и управляемым. Именно грамотное формирование внутреннего социума и является ключевой задачей менеджера по персоналу. [6, с. 8]

Для начала нужно понять, почему персонал для предприятия так

важен. Коллектив – человеческий ресурс предприятия, который является его главным производственным богатством. Вне зависимости от численности штата, будь то 5 работников или 50 тысяч, именно коллектив представляет собой движущую силу организации. Но это только при условии, что руководством проводится верная программа организации штата, в которую включаются такие элементы управления как: руководство качеством работы, коммуникациями, конфликтами, рисками и безопасностью в проекте. В противном случае работники из производственного богатства предприятия превращаются в его балласт [8].

Управление персоналом состоит из трёх основных частей: создание системы менеджмента персонала, формирование штата предприятия, экономические и социально-психологические мотивации работников.

Создание системы менеджмента персонала. На сегодняшний день HR-отделы по-прежнему многими воспринимаются, как отделы кадров, что является грубейшей ошибкой. Отличие заключается в том, что отдел кадров – это структура по оказанию сервисных услуг в оформлении и учёте персонала для руководства предприятия. На этом функции отдела кадров заканчиваются, и говорить о каком-либо управлении, по сути, не приходится, так как сотрудники стараются поменьше взаимодействовать с отделом кадров, а тот лишь механически выполняет указания начальников высшего ранга. При этом «кадровики» совершенно не владеют информацией о специфике работы отдельных структур предприятия, их внутриорганизационных особенностях и социально-психологических аспектах [3].

В то же время HR-отдел на предприятии выступает полноценным партнёром правления компании. В его задачу входит организация работоспособности коллектива и его постоянный мониторинг. Добиться этого можно, только если HR-отделу предоставлена определенная свобода действий, благодаря которой нет нужды спрашивать разрешения на организацию каждого своего решения [3]. При этом важно отметить, что для рядовых сотрудников и начальников низшего звена HR-отдел не должен выступать в роли надзирателя. Наоборот, данная структура должна превратиться в помощника и консультанта для персонала. Только в таком случае все будут обращаться в HR-отдел по различным вопросам, а менеджеры смогут чётко мониторить внутреннюю ситуацию каждого организационного звена компании. Это и позволит отслеживать качество работы, коммуникации и конфликты сотрудников, безопасность, риски и все необходимые сферы существования коллектива. А если есть контроль, то возможно и управление. Поэтому первым шагом к созданию системы менеджмента персонала является подбор подходящего руководителя данного отдела.

Чаще всего HR-директору приходится работать с руководителями, имеющими «классические» для России взгляды. Поэтому первым

требованием к менеджеру по персоналу является умение выстраивать партнёрские взаимоотношения с высшим руководством, так, чтобы не вызывать конфронтации, но при этом уметь отстаивать свои убеждения. Важно отметить, что в работе никаких напряженностей между правлением компании и HR-директором быть не должно, а для этого кандидат на эту должность обязан не только являться квалифицированным специалистом в области управления персоналом, но и разбираться в человеческой психологии.

Такой HR-директор сможет самостоятельно сформировать эффективный отдел (если, конечно, он предусматривается штатом) и наладить систему управления персоналом. Ведь умение находить с людьми точки соприкосновения является ключевым элементом менеджмента кадров.

Новый HR-руководитель начинает с проведения эксперт-диагностики всего штата компании. Если на предприятии уже был HR-специалист, и уволен он был не за плохое выполнение своих обязанностей, то можно воспользоваться данными, собранными его предшественником. Если же компания впервые нанимает менеджера по управлению человеческим ресурсом (как правило, это происходит, когда на предприятии обостряется сложная экономическая и производственная ситуация), методами экспресс-диагностики являются: анкетирование, интервьюирование, доверительные беседы, анализ информации из внешних источников (документы, интернет ресурсы, слухи), эксперименты в области человеческих ресурсов [1].

Под экспериментами в области человеческих ресурсов подразумевается анализ, проводимый путём сравнения показателей результата труда обычной и контрольной группы. Для этого в каждом структурном звене выделяется экспериментальное число сотрудников, к которым применяются новые методы стимулирования, смена условий труда, новые подходы к выполнению поставленных задач и другие методы. Результаты эффективности двух групп служат показателем необходимости введения новых методов управления [5, с. 147].

На основании данных экспресс-диагностики HR-директор формирует собственную стратегию управления персоналом, которая основывается на следующих принципах. Формирование штата предприятия. Рабочий коллектив предприятия может состоять из трёх типов сотрудников. При этом данные типы могут быть применены как одновременно все, так и по отдельности:

Штатные сотрудники – работники, которые постоянно необходимы для деятельности предприятия. Это высококвалифицированные рабочие и управляющие компании, являющиеся полноценными членами коллектива. Обычно к данному типу относится 70% работников. Узконаправленные специалисты – также являются профессионалами своего дела, но привлекаются для выполнения определённого проекта или нескольких проектов, после чего увольняются. При этом они могут быть даже

руководителями, но временно созданных отделов, или заменять отсутствующих по каким-либо причинам штатных топ-менеджеров. Как правило, это 20% сотрудников.

Частично занятые работники – необходимы для круглосуточного или ежедневного обеспечения функционирования компании. Чаще всего являются дополняющими работниками или резервным персоналом, состоящим из специалистов первых двух категорий. Отличаются низким уровнем квалификации и оплаты труда. Обычно на предприятиях численность таких работников не превышает 10%. [7, с. 31]

Перед тем, как осуществлять набор персонала, необходимо точно определить их рабочие цели и обязанности, оптимальное количество работников для эффективного выполнения всех функций, а также тип занятости. Поэтому первыми нанимаются руководители структурных отделов, которые на основе своего опыта и образования помогают лучше сформировать комплектацию штата.

Помимо профессиональных качеств, опыта работы и образования, учитываются и личностные особенности. Так, например, общительные экстраверты лучше всего подойдут для первой категории сотрудников, а интроверты для второй. На руководящие посты лучше всего назначать прагматиков-теоретиков. Такие люди отличаются высокими познаниями в своей работе и налаживают её до стояния автоматизма. Но в экстренных ситуациях им обычно крайне сложно принимать быстрые решения. Поэтому, в качестве помощника такого руководителя, идеально подойдёт человек творческого и нестандартного мышления, отличающийся низкими организаторскими способностями, но умеющий быстро ориентироваться в изменившейся обстановке [6, с. 8].

Что касается гендерного формирования коллектива, то здесь нужно учитывать, что некоторые типы работ больше предназначены для сотрудников мужского или женского пола. Так, например, женщины более усидчивые и внимательные, но в то же время активные, поэтому легко справляются с офисной работой по документообороту и выведению различных расчётов; они успевают выполнять поставленные задачи в установленные сроки. Также они более коммуникабельные и легче находят общий язык с незнакомыми людьми – клиентами. Мужчины лучше справляются с подвижной работой, а также с требующей применения физической силы [7, с. 121].

Женщины отличаются большей гибкостью и лояльностью к условиям работы, заниженной заработной плате и непрестижности занимаемой должности. Но они, как правило, не готовы жертвовать собой ради карьеры, за исключением тех случаев, когда повышение гарантировано. Чаще всего женщины довольствуются занимаемой должностью и не стремятся улучшить свои показатели эффективности труда ради вероятной перспективы карьерного роста.

Мужчины более ориентированы на карьеру, они не отвлекаются на второстепенные факторы и готовы хвататься даже за маловероятный шанс продвижения в профессии. Но представители сильного пола более требовательны, и на первом месте для них стоит личный комфорт, карьера и престиж. С работой, не удовлетворяющей их запросы, они расстаются быстрее женщин. Также мужчины менее активны и с поставленными задачами часто справляются в последний момент [4].

Практика многих предприятий показала, что самыми эффективными являются смешанные коллективы, где в численности преобладают мужчины. Присутствие женщины вынуждает мужчин быть собранными и активными. В том случае, если в коллективе преобладает слабый пол, работники-мужчины становятся, наоборот, ещё более расслабленными. Если же специфика работы отдела вынуждает формировать преимущественно женский коллектив, необходимо назначить руководителя, который отличается властным характером и харизмой. Желательно, чтобы это была женщина, поскольку, благодаря большей внимательности, она сможет тщательней контролировать работу своих подчинённых.

Относительно возрастных групп, наилучшие коллективы формируются из категории сотрудников 25-35 лет, так как они нацелены на карьерный рост и улучшение своего уровня квалификации. Но такому штату нужен коллективный лидер – как правило, это руководитель, который старше их по возрасту и отличается большим опытом и трудовыми заслугами. В случае отсутствия лидера, коллектив молодых сотрудников становится практически неуправляемым.

Коллективы, состоящие из сотрудников в возрасте старше 45 лет, как правило, не нацелены на карьерный рост и не желают повышать уровень своей квалификации. Это может оказать крайне негативное влияние, если технологии работы постоянно совершенствуются. Но такие сотрудники более ценят своё рабочее место. Поэтому они идеально подойдут на ту работу, которая не требует усовершенствования навыков, и может выполняться рутинным способом. Также работники старшего поколения лучше всего подходят для третьей категории штата. Коллективы одной возрастной группы являются более эффективными, так как быстрее находят взаимопонимание друг с другом, нежели смешанные.

Как показали наблюдения российских и зарубежных компаний, даже при самом высоком уровне заработной платы работники всё равно считают, что руководство экономит на их труде, и могло бы платить больше. Но если сотрудники видят, что их работа оплачивается лучше, нежели аналогичная на других предприятиях, начинают ценить своё рабочее место. Наилучшим способом оплаты является фиксированная зарплата и система премирования за эффективность труда. Таким образом члены коллектива получают определенную финансовую стабильность и возможность заработать больше. В случае применения исключительно фиксированной зарплаты, сотрудники,

получая стабильность, лишаются мотиватора для более эффективного труда. При этом, при оплате исключительно по факту выполненных работ, они, хоть и могут контролировать свои заработки, но ощущают себя «рабочими лошадками», которых эксплуатирует работодатель. В результате психологическое недовольство также снижает эффективность труда [4, с. 189].

Ещё одним ключевым фактором, вызывающим снижение эффективной работы персонала, является эмоциональное выгорание. Ранее считалось, что предоставление отдыха и отпуска, а также комфортные условия работы исключают снижение профессиональной активности по причине эмоционального неудовлетворения. Но в последние годы российские компании начали перенимать опыт западных конкурентов. Его смысл заключается в том, что сотруднику, для обеспечения внутренней гармонии, нужно предоставить возможность уделять по 25% своего времени (в сутках, неделе или месяце) четырем главным сферам жизни: контакты, тело, деятельность, смысл.

Если же сотрудник начинает посвящать больше 40% времени чему-то одному и не получает энергетической зарядки от других сфер, у него начинается процесс эмоционального выгорания. Первоначально работодатели самостоятельно пытались организовать балансирование между сферами жизни. Были крайне популярны различные корпоративные выезды на природу, обеспечение сотрудников возможностью посещения спортзала, коммуникации внутри коллектива и многие другие методы. Но ныне они считаются не результативными и, чаще всего, затратными [7].

Теперь менеджеры по персоналу активно изучают кандидатов для работы и действующих сотрудников через социальные сети. Если человек ведёт активный образ жизни, у него есть друзья, он поддерживает отношения с семьёй, придерживается определённых взглядов в чём-либо и строит планы на будущее – считается человеком, не склонным к эмоциональному выгоранию. В том случае, если он полностью посвящает себя работе и практически не имеет контактов, то, значит, присутствуют какие-либо проблемы в других сферах и чрезмерной занятостью в работе он пытается занять время. Рано или поздно, но у такого сотрудника произойдёт эмоциональное истощение, которое приведет к неминуемому увольнению, даже если все условия работы были удовлетворительными.

Заключительным важным социально-психологическим фактором мотивации сотрудников является удовлетворение их внутренних потребностей в работе. Работников для этого необходимо разделить на четыре социальные группы, каждая из которых имеет свои первостепенные мотиваторы: карьерный рост и престиж работы; возможность реализовать потенциал нестандартного мышления; материальная выгода (в том числе бесплатное обучение, медицинское страхование и т.д.); личный комфорт и удобство на работе.

Служба управления персоналом курирует достаточно затратные области предприятия, такие как: оплата труда, социальные льготы, расходы на программы мотивации сотрудников, обучение и многие другие расходы. Поэтому для предельно эффективной работы HR-директор должен иметь достаточную свободу действий и пользоваться уважением со стороны персонала компании. Кроме того, такому специалисту необходимо уметь вовремя пресекать образующиеся конфликты, формировать действительно эффективный штат, максимально снижать расходы на содержание сотрудников и обеспечивать необходимые для высокой производительности условия труда.

Главное – это находить общий язык с правлением компании. В противном же случае, HR-отдел превратится в обычную организацию по предоставлению сферы услуг кадрового документооборота. Это, в свою очередь, неизбежно приведёт к замене руководителя данного отдела на более квалифицированного менеджера по управлению человеческим ресурсом. Ведь менеджеры по персоналу знают, что эффективность отдела, в первую очередь, зависит от компетентности его руководителя.

Использованные источники:

1. Василишина, Т. Как руководителю более эффективно общаться с подчиненными с пользой для компании и карьеры сотрудника [Электронный ресурс] / Т. Василишина. – Режим доступа: <http://delovoymir.biz>.
2. Колб, Л. Не потерять азарт на работе поможет правило восьми «В» / Л. Колб // Полезные вести – 2014. – Режим доступа. – <http://vesti-ukr.com>
3. Кушниренко, В. Роль HR-директора в современной организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://hrliga.com>.
4. Макатрова, Н. Женская мотивация: от предрассудков к практическим советам [Электронный ресурс] / Н. Макатрова. – Режим доступа. – <http://womania.ru>.
5. Соломин, И. Л. Экспресс-диагностика персонала / И. Л. Соломин. – Санкт-Петербург: Изд-во Речь 2008. – 296 с.
6. Crisis Management: Loss Management and Emergency Response / Pillsbury, 2013. – P. 8
7. Dufour G. Managing Your Manager. New York – 2010. – 256 p.
8. Huyzlead M. A., Ulrich D., Bekker B. I. The HR Scorecard: Linking People, Strategy, and Performance. – Harvard Business School Press, 2007. — 304 p.

*Балакирева П.О.
студент 3 курса
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г. Пермь*

ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ

Аннотация:

На сегодняшний день проблема трансплантации человеческих органов является одной из наиболее острых. Существует множество различных точек зрения по данной проблеме. Одни считают, что развитие рынка человеческих органов необходимо для современного мира. Другие же придерживаются мнения, что торговля человеческими органами аморальна и противостоит естественности. Во многих странах она нелегальна и является нарушением норм как правовых, так и общечеловеческих. В данной работе проблема изучалась с позиции эффективности, этики, морали и религии в контексте примеров различных стран.

Ключевые слова:

Трансплантация, почки, донор, реципиент, торговля органами

Ограничения современной трансплантологии

Одной из наиболее социально значимых и в то же время неоднозначных с моральной и экономической точек зрения является проблема купли-продажи человеческих органов. В наши дни возможна трансплантация сердца, печени, легких и почек. В данной работе рассматривался рынок почек ввиду нескольких причин.

Во-первых, каждый человек имеет две почки, и если забрать одну из них, то это не сильно отразится на его жизнедеятельности и здоровье. В случае же с легкими, печенью и сердцем, - их изъятие приводит к смерти донора. Следовательно, вероятность того, что люди согласятся пожертвовать одну из своих почек гораздо больше, чем другой орган.

Во-вторых, рынок трансплантации почек является достаточно большим, так как ежегодно в мире проводятся порядка нескольких десятков тысяч подобных операций. Поэтому данных по их пересадке больше, чем по пересадке других органов. Таким образом, можно полагать, что данные, полученные от статистики пересадки почек, являются наиболее достоверными [1].

Наконец, на рынке почек возможно создание очереди в связи с тем, что пока больной будет ожидать орган для пересадки, его состояние может поддерживаться различными процедурами и аппаратами. Например, путем очищения крови с помощью диализа или использования искусственной почки. Таким образом, шансы на нахождение донора заметно выше.

Однако имеются определенные ограничения, связанные с пересадкой

почек, которые можно условно разделить на 3 типа: взимание платы, несовместимость донора и реципиента и тяжелое состояние больного.

Во многих странах существует запрет на торговлю органами, однако не запрещено их жертвование или дарение. Таким образом, передача органа от донора к реципиенту возможна в соответствии с законом, но при отсутствии оплаты. Однако если установить нулевую плату за продажу почек то, что же может стимулировать человека стать донором? Необходимо предложить ему нечто иное. Донора могут побудить как материальные, так и нематериальные стимулы.

К материальным стимулам можно отнести бартер, то есть обмен донорами. Иногда происходят случаи, когда органы родственника или супруга/супруги несовместимы [1]. Тогда можно прибегнуть к обмену донорами с другим больным, что поможет им спасти жизнь. Таким образом, могут создаваться цепи и циклы обмена донорами. Наиболее безопасными, с точки зрения выполнения договоренностей, являются цепи, причем те, которые начинаются с донора-добровольца, так как первый точно не откажется от операции, а если кто-то и разорвет цепь отказом, то можно будет начать новую цепь с места разрыва опять, найдя добровольца. В циклах же при выпадении одного элемента рушится весь цикл. Поэтому были придуманы определенные условия проведения таких операций, о которых будет упомянуто далее [1].

К нематериальным стимулам можно отнести, например, благодарность больного или моральную радость от осознания того, что была спасена жизнь человека. Существуют добровольцы, для которых на первом месте стоят не материальные ценности, а желание помочь больным вернуться к нормальному образу жизни.

Тем не менее, иногда и этого желания мало в случае с людьми, которые слишком больны для того, чтобы проводить операции по пересадке почек. Это может быть вызвано хроническими заболеваниями или крайней стадией почечной недостаточности, когда операцию проводить уже слишком поздно [1].

Причины неэффективности рынка

Необходимо понять, почему при существовании спроса и предложения на данном рынке дефицит имеет место. Проблема в том, что желающих пожертвовать почку намного меньше, чем нуждающихся в ней. Более того, во многих странах запрещена продажа органов, т.е. цена на них устанавливается государством на нулевом уровне [1]. В итоге наблюдается острый дефицит предложения в этой сфере, связанный с недостатком стимулов к предоставлению органов для трансплантации, что соответственно увеличивает показатели смертности реципиентов.

С другой же стороны, в тех странах, где торговля органами

легализована, таких как Иран и Китай, очереди на органы либо очень малы, либо совсем отсутствуют [6]. Однако создается очередь из людей готовых пожертвовать свои органы за определенную плату. В основном это люди с плохим финансовым положением. Получается, что те, кто не нашел иного способа заработка, вынуждены продавать свои органы [6].

Следуя подобным рассуждениям, зададимся вопросом: "Есть ли необходимость легализации продажи органов и к каким последствиям это может привести?"

С точки зрения общества разрешение на торговлю органами является эффективным, так как есть и спрос, и предложение. Если убрать запрет, то система будет налажена. Если государство установит цены на нулевом уровне, то это приведет к тому, что стимулы доноров жертвовать органы резко снизятся. Установление нулевой цены также может привести к появлению «черного рынка» на котором доноры из-за плохого финансового состояния будут вынуждены продавать свои органы по бросовым ценам, а реципиенты покупать по очень высоким. Тогда из-за стремления получить их по наиболее низким ценам появляется риск различного рода преступлений. Так, врачи ставят ложные диагнозы или начинают извлекать органы у человека еще до момента констатации смерти. Возможно проведение подпольных операций по трансплантологии, которые можно связать с огромными рисками для жизни и здоровья как доноров, так и реципиентов, потому что качество операций и достоверность результатов анализов не гарантированы. Кроме того, увеличивается вероятность похищения людей, принуждения к погашению долгов путем продажи собственных органов и т. д.

С другой стороны, существует такая группа доноров как альтруисты, которые, руководствуясь своими моральными принципами, хотят пожертвовать свою почку на благо людям. Безвозмездность для них ассоциируется с бескорыстной любовью к окружающим. Но если за данное жертвование будет введено денежное вознаграждение, то их желание может снизиться [5].

Таким образом, установление ненулевой цены на донорские органы приведет к уменьшению доноров, руководствующихся моральными принципами, увеличению общего числа доноров, готовых продавать органы за деньги и устранению «черного рынка».

Если появляется легальный рынок органов, то очевидна взаимовыгода для доноров и реципиентов: доноры смогут официально выставлять на продажу свои органы и получать легальную оплату, которая будет заметно выше той, что может быть предложена на «черном рынке»; реципиентам же не придется платить заоблачные суммы денег. Более того, они смогут рассчитывать на помощь государства. Например, в Иране, где торговля почками легальна, государство выплачивает донору часть компенсации [2]. Следует обратить внимание на то, что это поможет в некоторой степени

сгладить неравенство в ценах покупки и продажи органов. Равенство - важный элемент на данном рынке, так как при его отсутствии интересы всех больных не удовлетворяются наилучшим образом. К примеру, богатый человек, который находится не в критическом состоянии, и чья группа крови и генотип не являются редкими, за большие деньги покупает орган, отбирая его таким образом у тех, кто нуждается в нем больше в данный момент [4].

С другой стороны, если сделать торговлю почками легальной, то может начаться продажа людей на органы [2]. Будут использоваться различные криминальные схемы по тому, как вынудить людей отдать свои органы в руки мошенников. Также могут появиться те, кто будет необдуманно жертвовать органы ради денег. Они не предполагают, что в будущем может возникнуть такая ситуация, что их вторая почка может отказать и они сами окажутся в очереди на трансплантацию.

Возможно также появление тех, у кого не будет другого выбора как продавать собственные органы по причине бедности. Кроме того, при дальнейшем развитии торговли органами может сложиться такая ситуация, что семьям не будет присваиваться статус малоимущих, если у всех членов семьи имеется по 2 почки. Другими словами, если торговля органами будет разрешена, то это будет означать, что любой здоровый человек сможет поправить свое финансовое положение за счет продажи почек, если же он не прибегнул к этому, то значит его положение не столь бедственное [4].

Ввиду всего вышеперечисленного создание легального рынка органов не кажется чем-то неприемлемым, так как торговля органами на «черном рынке» уже ведется и не будет прекращена до тех пор, пока не появится более эффективная и приносящая всем выгоды альтернатива. Для всего общества появление этих выгод возможно, если будут создаваться компании, занимающиеся на законных основаниях покупкой и продажей органов, которые можно облагать налогами. Тогда у государства появится дополнительный источник доходов, деньги от которого можно пустить на нужды населения.

Также следует обратить внимание на морально-этический и религиозный аспекты трансплантологии. Представители различных религий считают, что человеческие органы не могут рассматриваться как объект купли-продажи. Особенно резкое неприятие связано с пересадкой органов от живых людей, так как морально недопустимо сокращение жизни одного человека, чтобы продлить жизнь другому. Поэтому зачастую религия затрудняет развитие рынка трансплантологии. Тем не менее, посмертное донорство органов в основном воспринимается как акт проявления любви и заботы [3].

Проблемы выбора и распределения

Во всех странах мира, в которых проводятся трансплантации почек, наибольшее количество операций проводится с использованием органов, полученных от погибших людей. Это выгодно, так как у погибшего человека

можно забрать сразу обе почки. Однако не из всех тел могут быть изъяты органы. Наиболее благоприятными будут те, которые принадлежат недавно умершему человеку в случае насильственной или физиологической смерти, и которая не нанесла никакого вреда органу. Например, клиническая смерть, кома и т.д.

Следует заметить, что "трупные" почки приживаются гораздо хуже, чем почки от живых доноров, т.к. перед использованием почку сначала необходимо «воскресить», а именно восстановить функцию кровообращения, и только затем вживить в организм реципиента. Поэтому после пересадки такой почки реципиенту приходится принимать сильные препараты. К сожалению, такая почка не будет хорошо работать в организме больного. Более того, после смерти человека почка является активной в течение какого-то времени, но его не так много, чтобы успеть доставить ее до реципиента. Чем быстрее она была доставлена, тем больше шансов на успех [1].

Также есть другие трудности касательно "трупных" почек: нужно узнавать указал ли человек в своей последней воле (документально заверенной) о том, как он хочет, чтобы распорядились с его телом. В Испании, к примеру, существует такой закон: если человек не напишет в своем завещании, что он не хочет, чтобы его органы изымались после его смерти, то они могут быть свободно использованы без согласия родственников. В России и США поступают иначе: если человек напишет, что он хочет, чтобы его органы были переданы больным, то после его смерти их распределяют; если не хочет, то его тело либо захоронят, либо спросят разрешение об использовании органов для пересадки у родственников.

К сожалению, существует ряд иных проблем, связанных с трансплантацией почек. Во-первых, невозможно составить такой договор, в котором бы говорилось, что донор не может изменить своего решения. Случаются ситуации, когда донор внезапно отказывается от операции. В следствие чего реципиент теряет время и деньги на поиск нового донора. В случае с обменом донорами, операции происходят одновременно, только для того, чтобы никто из доноров не отказался от пересадки.

Во-вторых, чтобы найти подходящий орган реципиенту, необходимо проводить типирование и ряд других анализов. Осуществить операцию по пересадке почек возможно при наличии подходящей группы крови, генотипа и некоторых других показателей у донора. Следует отметить, что сегодня осуществляются операции даже в тех случаях, если у донора и реципиента разные группы крови, что заметно сокращает время ожидания органа. Однако после пересадки реципиенту все равно будет необходимо употреблять достаточно сильные специальные препараты, чтобы почка прижилась у него в организме [1].

Более того, возможно ранжирование доноров, а именно их почек. Например, у больного есть выбор подходящая почка от здорового человека,

почка от здорового человека, но которая ему не подойдет после процедуры типирования, и почка не очень здорового донора, но пригодная для реципиента. Поэтому больной может выбрать для себя, что ему важнее на данный момент: выбрать не очень здорового донора, орган которого точно подойдет или не угадать с совместимостью, а также потерять другие возможные варианты. Отметим еще раз, что время в данном процессе играет очень важную роль и количество донорских органов ограничено. Следовательно, если больной отказывается от предложенной почки не очень здорового человека или той, которая ему не совсем подходит, то нет гарантии, что он дождется более подходящей.

Также можно проранжировать и самих реципиентов. Из-за того, что существует очередь на органы для трансплантации, появляется необходимость выбирать кому они достанутся в первую очередь. Это можно сделать на основании нескольких критериев: возраст, срок ожидания, стадия заболевания, редкость генотипа или группы крови и т.д. [1]. Нужно отметить, что возникают такие трудности при данном ранжировании, как выбор того, кому отдать орган: тому, кто дольше его ждет или тому, кто недавно заболел; молодому или человеку в возрасте; больному с редкой группой крови или тому, кому требуется срочная операция. Очевидно, что возникает ситуация многокритериального выбора. Сегодня нет единой схемы принятия решения, и зачастую каждая ситуация требует индивидуального рассмотрения.

В заключение хотелось бы отметить, что наиболее благоприятным решением данной проблемы могло бы стать развитие такой отрасли медицины, как клонирование. Тогда можно было бы для любого человека искусственно вырастить необходимый орган, используя его клетки. Следовательно, орган бы всегда приживался в организме, и не требовалось бы проведение анализов на совместимость.

При неразвитости этого направления на сегодняшний день, наиболее рациональным путем решения данной проблемы может стать легализация торговли органами и установление жесткого государственного контроля в данной сфере. Это приведет к уничтожению «черного рынка», увеличит налоговые сборы, даст гарантии донорам и реципиентам по поводу целесообразности использования органов и качества выполнения всех процедур, связанных с трансплантацией.

Использованные источники:

1. Бремзен Андрей. «Как торговать человеческими почками». Электронный ресурс URL: <https://www.youtube.com/>
2. Гудрун Хайзе, Ксения Польская (2013) «Трансплантация органов: этика или экономика?», DW. Электронный ресурс URL: <http://www.dw.de/трансплантация-органов-этика-или-экономика/a-16852293>
3. Жарова Марина (2010) «Этические проблемы трансплантации органов и

- тканей”, Естествознание №13 [211]. Электронный ресурс URL: <http://www.relga.ru/>
4. Лекция по микроэкономике Массачусетского университета. Электронный ресурс URL: <http://www.youtube.com/>
5. Michael Sandel Prospect Magazine (2012) «If I ruled the world» . Электронный ресурс URL: <http://www.prospectmagazine.co.uk/>
6. Saeed Kamali Dehghan The Guardian (2012) «Kidneys for sale: poor Iranians compete to sell their organs ». Электронный ресурс URL: <http://www.guardian.co.uk/>

Барашкина О.А.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки «Менеджмент»
Неськина М.В.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки «Менеджмент»
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск

КАДРЫ ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: Целью нашего исследования является изучение теоретических основ стратегии развития информационного общества, посредством подготовки соответствующих кадров. В статье указаны основные проблемы, когда любое предприятие вынуждено адаптироваться к условиям информационного общества, которое постоянно изменяется, предъявляя новые требования к работе предприятия, к его бизнес процессам. Выделены основные пути совершенствования подготовки кадров.

Ключевые слова: информационное общество, квалифицированные кадры, система компетенций, образовательные стандарты.

В начале XXI века перед обществом встают все более сложные задачи, связанные с глобализацией, технологическим прогрессом и быстрыми, зачастую непредсказуемыми, изменениями почти во всех сферах. Становление новых производственных форм, требующих усвоения все большего количества информации, вызывает настоятельную потребность в постоянном повышении уровня образования. Актуальностью выбранной темы является то, что важной чертой информационного общества выступает беспрецедентный рост потребности специалистов с высшим образованием.

В современных условиях жесткой конкуренции любое предприятие вынуждено адаптироваться к условиям информационного общества, которое постоянно изменяется, предъявляя новые требования к работе

предприятия, к его бизнес процессам. Управление подготовкой кадров представляет собой комплекс мер, включающий профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации кадров, а также планирование карьеры персонала в организации.

Стратегия развития информационного общества в области развития подготовки квалифицированных кадров предполагает активность в следующих сферах:

- развитие приоритетных направлений науки, технологий и техники на основе формируемых долгосрочных прогнозов технологического развития (форсайт);
- создание правовых, организационных и иных условий для укрепления научно-исследовательского сектора высшей школы, государственных академий и отраслевой науки, оснащения вузов, научных организаций и исследовательских центров современным научно-исследовательским, технологическим и учебным оборудованием;
- создание условий для коммерциализации и внедрения результатов научных исследований и экспериментальных разработок, а также расширение обмена, научной информацией;
- повышение качества подготовки специалистов и создание системы непрерывного обучения.

Сегодня уже очевидно, что высшая школа вошла в полосу кризиса, связанную с перепроизводством кадров, и ее ожидают сложные времена. Но к кризису не надо относиться только негативно. Всякий кризис имеет, как минимум, два положительных момента: во-первых, это возможности для появления нового, устойчивого в развитии, а во-вторых, все устаревшее и неэффективное вынуждено будет отмереть или будет поглощено более сильным Министерством образования и науки, осознавая эти проблемы, предложило ряд направлений по выходу из сложившегося кризиса:

- во-первых, это развитие сети федеральных и национальных исследовательских университетов, которые должны стать эталонами и локомотивами российского образования;
- во-вторых, это жёсткая оценка качества образования через существующие системы менеджмента качества, введение для бакалавриата независимой государственной итоговой аттестации (ГИА) и т. п.;
- в-третьих, с 2010 года начался процесс интеграции вузов, объединение мелких вузов в крупные, что приведет к созданию отраслевых вузов-холдингов;
- в-четвертых, объективно происходит развитие сервисных структур в системе высшего образования, которые будут направлены на активизацию студенческой и преподавательской мобильности.

Все это приведет к оптимизации числа вузов и их филиалов.

Сегодня все уже ясно, что без сокращения количества невозможно решить вопросы качества кадров. При этом надо понимать, что «процесс оптимизации сети высших учебных заведений» должен происходить эволюционным путем.

На современном этапе образовательные программы для подготовки кадров должны формироваться в рамках государственного образовательного стандарта третьего поколения, который должен быть построен на основе компетентностного подхода к разработке, реализации и оценки качества образовательных программ.

Существенным моментом является формирование системы компетенций, которыми должен обладать каждый специалист с учетом особенности области приложений.

Основными путями совершенствования подготовки кадров, оправдавшими себя к настоящему времени, можно считать следующие.

1. Сближение отечественных стандартов. Это позволит иметь достаточно широкое представительство России на мировом рынке образовательных услуг, оцениваемом в миллиарды долларов. В частности, большой спрос имеет магистерское обучение. Обладая значительным научным и педагогическим потенциалом, многие ведущие ВУЗы страны могли бы плодотворно работать в этом секторе услуг. Параллельно может быть расширено и обучение наших студентов за рубежом, как на уровне бакалавра, так и магистра. При этом необходимо сохранить и развить сильные стороны отечественной высшей школы, обратив внимание на фундаментальную и математическую подготовку выпускников.

2. Корректировка существующих отечественных образовательных стандартов:

- в плане создания целостной системы подготовки кадров на основе существующих взаимоувязанных стандартов;
- в направлении более четкого разграничения предметных областей (теоретическая поддержка, проектирование, сопровождение);
- в плане ориентации подготовки специалистов на конкретную работу в связи с потребностями рынка.

3. Расширение перечня специальностей магистерской подготовки, ориентированных на новые актуальные направления подготовки кадров.

4. Модификация рабочих программ общепрофессиональных и специальных дисциплин с учетом сложившихся тенденций.

5. Развитие системы переподготовки кадров, методологически связанной с существующими образовательными стандартами.

6. Создание набора педагогических стратегий и моделей построения учебных программ.

7. Модернизация лабораторной базы с оснащением современными компьютерами, расширением среды телекоммуникаций, приобретением

лицензионных программных средств.

Таким образом, указанные проблемы подготовки кадров в условиях развития информационного общества требуют продуманных действия и своевременного решения.

Использованные источники:

1. Бухалков М. И. Управление персоналом / М. И. Бухалков. – М.: Инфра–М. 2011. – 368 с.
2. Калигин Н. А. Принципы организационного управления / Н.А. Калигин. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 272 с.
3. Управление персоналом: Учебник/Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 2011. – 423 с.

*Бахарова А.И.
студент*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ НОВАЦИЯ - СПОСОБ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ

Российское законодательство продолжает медленное, но неуклонное наступление на сбережения граждан. С 1 января будущего года утратит силу Федеральный закон «О налогах на имущество физических лиц», а в Налоговый кодекс РФ вводят новую главу, которая будет посвящена этому налогу.

Налог на имущество физических лиц в соответствии с новой 32 Главой НК РФ относится к числу местных, его вводят муниципальные образования. За несколькими исключениями: для трёх субъектов Российской Федерации налог будет региональным. Это города федерального значения: Москва Санкт-Петербург и Севастополь, так как на территории именно этих субъектов федерации расположены, наверное, самые дорогие объекты недвижимости, находящиеся в собственности физических лиц. Поэтому право определения ставки налогообложения и было передано с местного уровня на региональный. Возможно, это снизит коррупционные риски.

Новый закон изменил перечень объектов налогообложения. С 1 января к ним будут отнесены жилые дома, квартиры, комнаты, машино-места, гаражи, единые недвижимые комплексы (это строения, которые включают в себя как жилую, так и нежилую недвижимость), объекты незавершённого строительства, иные здания. Кроме того, авторы закона отнесли жилые строения на дачных и огородных участках, на участках для ведения личного подсобного хозяйства к категории жилых домов, а потому теперь они становятся объектами налогообложения.

В то же время площади, которые являются общим имуществом собственников квартир многоквартирного жилого дома, облагаться налогом не будут.

Главная законодательная новация - способ определения налоговой базы. Теперь при расчёте налога на имущество физических лиц она будет устанавливаться из кадастровой стоимости имущества, в то время как сейчас для этих целей применяются оценка инвентаризационная.

Следует напомнить, что кадастровая стоимость максимально приближена к рыночной (в отличие от инвентаризационной), поскольку она учитывает такие факторы, как местоположение объекта недвижимости, возраст строения, категорию недвижимости. С одной стороны, такая оценка будет носить более объективный характер, чем сейчас, а с другой - в большинстве случаев она повысит размер налога.

Налог будет вводиться нормативными правовыми актами субъектов федерации (к 2020 году на новый порядок должны будут перейти все регионы России).

Алгоритм введения налога по новым правилам следующий:

- власти субъекта федерации устанавливают правила кадастровой оценки недвижимого имущества;
- власти субъекта федерации определяют единую дату перевода налоговой базы на основе кадастровой стоимости.

Таким образом, для того, чтобы реализовать своё право на введение нового способа расчёта с начала 2015 года, регионам необходимо принять и официально опубликовать свой закон в срок до 1 декабря нынешнего года.

Новые правила предусматривают налоговые вычеты, которые представляют собой снижение на определённую величину кадастровой стоимости ряда объектов.

Так, для жилого дома вычет представляет собой уменьшение кадастровой стоимости на сумму стоимости 50-и квадратных метров общей площади этого дома.

Для квартиры вычет составляет уменьшение на кадастровую стоимость 20-и квадратных метров общей площади, для комнаты, соответственно, речь идёт о 10 квадратных метров её площади.

Так, если кадастровая стоимость квартиры – 5 млн. рублей, а кадастровая стоимость квадратного метра общей площади – 50 тыс. рублей, то размер вычета составит 50000 руб. х 20, то есть 1 млн. рублей. Следовательно, налоговая база составит 4 млн. рублей (вычитаем миллион из 5-и).

Новая глава Налогового кодекса РФ определяет налоговые ставки в зависимости от вида объекта. Для жилых домов и помещений, а также для гаражей и машино-мест до 0,1 % от кадастровой стоимости имущества; для нежилых помещений, используемых в качестве офисов, торговых точек, объектов общепита, бизнес-центров – до 2 %. Такая же ставка закреплена для объектов, чья кадастровая стоимость превысила порог в 300 млн. рублей. Для прочих объектов ставка составит до 0,5 % их кадастровой стоимости.

Местным властям предоставлено право менять ставку налога. Для

объектов первой категории муниципалы могут увеличить ставку (максимум – в 3 раза) или напротив, обнулить её. Кроме того, местные власти могут конкретизировать ставку налога, ориентируясь на стоимость оценки (кадастровую или инвентаризационную), вид объекта, его местоположение, а также в зависимости от целевого назначения земель, на которых расположены объекты недвижимости.

В целом льготы по налогу на имущество физических лиц сохраняются. От него по-прежнему освобождены инвалиды (детства, I и II групп).

Следует отметить, что для получения льготы собственники нескольких объектов недвижимости должны в срок до 1 ноября представлять налоговым органам информацию о том, к какому объекту следует применить льготы. Если собственник имущества такую информацию в установленный срок не представит, то фискальные органы применят льготу в отношении объекта, сумма налога с которого является наибольшей.

Закон требует от граждан уплатить налог на имущество не позднее 1 октября года, который следует за истекшим налоговым периодом. Таким образом, принимая во внимание то, что налоговым периодом считается календарный год, в тех регионах, где налог будет введён с 1 января 2015 года, заплатить налог по вновь вводимым правилам придётся в срок до 1 октября 2016 года.

Итак, если сумма налога по новым правилам оказывается выше аналогичной суммы, уже рассчитанной по ранее действовавшим правилам, закон устанавливает льготный четырёхлетний период после введения на территории субъекта федерации нового способа исчисления налога. На это время налог будет исчисляться по формуле:

$$H = (H1 - H2) \times K + H2, \text{ где}$$

Этот коэффициент в первый год составит значение 0,2; на второй год – 0,4; на третий год – 0,6; на четвёртый год – 0,8.

Таким образом, Правительство России не остановилось перед принятием очевидно непопулярного решения, которое затронет практически всё население страны – и бедных, и богатых. Если в абсолютных значениях – то богатые пострадают больше (напомним, что максимальная ставка установлена законом для имущества стоимостью выше 300 млн. рублей). Но для малоимущих граждан обложение налогом их скромной недвижимости станет поистине неприятной неожиданностью. А это – миллионы наших граждан.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 21.04.2011).
2. Закон РФ №2003-1 от 09.12.1991 г. «О налогах на имущество физических лиц» (в ред. от 27.07.2010).
3. Терехина А.П. Система и принципы налогообложения доходов

физических лиц в наиболее развитых странах. // Финансовое право. 2012. №11.

4. Кобозева Е.А., Подколзина И.М. Проблемы и перспективы финансирования инновационной деятельности в России // научные труды SWorld. 2013. Т.43. №4. С.54-57.

5. Подколзина И.М., Мантикова А.И. Роль налогообложения в формировании бюджета // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. №1(29). С. 81-82.

6. Подколзина И.М., Мартыненко Е.А. Мобильное управление финансами // сборник конференций НИЦ Социосфера. 2013. №57-2. С.6-7.

*Безвербный В.А., к.э.н.
научный сотрудник
ИСПИ РАН
Россия, г. Москва*

РОСТ ПРОЯВЛЕНИЙ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ МОСКВЫ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ МЕГАПОЛИСА

Аннотация: В статье рассматриваются социально-экономические последствия расширения Москвы в контексте реализации проекта «Новая Москва». По мнению автора, резкое ускорение темпов урбанизации и расширение городской среды может привести к отрицательному влиянию на социальное самочувствие населения и к росту проявлений девиантного поведения.

Ключевые слова: урбанизация, городское население, мегаполис, «Новая Москва», социальные последствия, девиантное поведение

Если рассматривать темпы урбанизации России в контексте группировки стран БРИКС куда включена и наша страна, то следует заметить, что для стран БРИКС имеющих достаточно высокую по мировым меркам долю сельского населения, очень актуальны процессы урбанизации. По росту темпов урбанизации населения страны БРИКС также являются одними из лидирующих на планете. По объему прироста городского населения в период с 1950-2010 гг. Китай и Бразилия входят в 100 стран с наиболее высокими темпами урбанизации. В рассматриваемый период доля городского населения в Китае выросла более чем на 888%, в Бразилии на 766%. Также интенсивные процессы урбанизации характерны и для других стран БРИКС. за тот же период доля городского населения в Индии выросла на 475%, в ЮАР на 439%, в России на 126%. Динамика повышения процентной доли городского населения в странах БРИКС приведена в Таблице 1.

Таблица №1. Доля городского населения в странах БРИКС в 1950-2015 (в процентах)

Годы	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
1950	36,2	44,1	17,0	11,8	42,2
1955	41,1	49,0	17,6	13,9	44,4
1960	46,1	53,7	17,9	16,2	46,6
1965	51,0	58,2	18,8	18,1	47,2
1970	55,9	62,5	19,8	17,4	47,8
1975	60,8	66,4	21,3	17,4	48,1
1980	65,5	69,8	23,1	19,4	48,4
1985	69,9	71,9	24,3	22,9	49,4
1990	73,9	73,4	25,5	26,4	52,0
1995	77,6	73,4	26,6	31,0	54,5
2000	81,2	73,4	27,7	35,9	56,9
2005	82,8	73,5	29,2	42,5	59,5
2010	84,3	73,7	30,9	49,2	62,2
2015	85,7	74,0	32,7	55,6	64,8
Динамика 1950-2015:	49,5	29,9	15,7	43,8	22,6

Источник: *United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2014). World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, CD-ROM Edition*

Как видно из данной таблицы, даже в сравнении с Индией, ЮАР и Китаем, Россия демонстрирует не просто схожие темпы урбанизации населения, но и в ряде случаев заметно превосходит указанные страны. На 2010 год по данным ООН в России насчитывалось уже 73,7 % городского населения, что на 1% выше чем среднее значение доли городского населения в странах Европы.

Проект расширения Москвы за счет территории Московской области получил название «Новая Москва» и был официально представлен общественности 11 июля 2011 года. Несмотря на неоднозначное отношение населения Москвы и Московской области к данному проекту, высказанное в большинстве социологических исследований, на конечное решение властей это не повлияло.

В соответствии с Соглашением об изменении границы между субъектами Российской Федерации городом Москвой и Московской областью от 30 июня 2011 года утвержденным постановлением Московской городской Думы от 6 июля 2011 года N 218 подписанное Мэром Москвы С.С. Собяниным и бывшим Губернатором Московской области Б.В. Громовым после расширения в состав Москвы вошли 21 муниципальное образование, в том числе два городских округа, 19 городских и сельских поселений и три незаселенных участка.

1 июля 2012 года было утверждено соглашение об изменении границ между субъектами РФ - Москвой и Московской областью. В соответствии с данным соглашением к Москве были присоединены городской округ Троицк и Щербинка, Ленинский, Наро-Фоминский и Подольский муниципальные районы. В рамках присоединенного Ленинского муниципального района в состав Москвы вошли следующие города и поселки: Московский, Внуковское, Мосрентген, Сосенское, Воскресенское, Десеновское и Филимонковское. В составе Наро-Фоминского муниципального района: Киевский, Кокошкино, Новофедоровское, Первомайское и Марушкинское. Наконец в составе Подольского муниципального района к Москве присоединены: Рязановское, Щаповское, Краснопахорское, Кленовское, Михайлово-Ярцевское, Вороновское, Роговское. Это означало, что территория Москвы увеличилась примерно в 2,5 раза или на 160 тысяч гектаров. Таким образом Москва переместилась с 11-го на 6-е место в рейтинге крупнейших городов мира по площади территории.

Необходимо заметить, что сама тенденция расширения площади городов присуща, прежде всего, развивающимся странам, нежели странам Европы или Америки. Из таблицы можно увидеть, что наиболее крупные по площади города мира расположены в Азии и Африке, в таких странах как Китай, Пакистан, Вьетнам, КНДР, Египет, Перу, Турция, ЮАР, где существует реальная проблема перенаселенности городов и недостатка территорий, что не наблюдается в России. Развитые же страны используют практику создания многофункциональных агломераций за счет интеграции компактных скоплений населенных пунктов, но не за счет расширения площади отдельных государственных субъектов в ущерб соседним территориям. Здесь уместно напомнить про Рурский регион в Германии, Нью-Йорк и Лос-Анджелес в США, Токио и Осаку в Японии, Лондон в Великобритании и т.д.

С одной стороны, подобные интенсивные темпы урбанизации могут свидетельствовать о высоких темпах индустриализации, увеличения промышленного производства и росте новых мегаполисов. Однако, как мы видим на практике, в России наблюдается обратная тенденция – деиндустриализация и создание сервисной экономики. В этой связи говорить об очевидных преимуществах урбанизации не приходится.

Напротив, негативная сторона урбанизации базируется на целом ряде негативных социально-экономических факторов, которые порождаются именно стремительным ростом городов. Данная тенденция приводит к разрушению сельских поселений и городков, сохраняющих традиционный исторический и культурный уклад русской жизни, а также снабжающих продовольствием крупные мегаполисы.

Согласно теории урбанистики и социологии города к наиболее актуальным социальным последствиям урбанизации и роста мегаполисов можно отнести [3]:

- увеличение плотности и численности населения городов;
- рост преступности, наркомании, алкоголизма и прочих девиаций;
- повышенные стрессовые нагрузки, гиподинамия в результате городского образа жизни;
- увеличение расслоения общества и коэффициента Джини;
- рост масштабов притока мигрантов и образование этнических анклавов;
- повышение нагрузки на рынок труда и рост безработицы;
- повышенную эпидемиологическую опасность в результате концентрации большого количества числа жителей на малой территории;
- увеличение заболеваемости инфекционными и онкологическими заболеваниями;
- загрязненность городской среды, воздуха и воды промышленными и бытовыми отходами, выхлопными газами и т.д.
- увеличение количества осадков, тумана и снижение инсоляции.

В соответствии с вышеуказанными социальными последствиями урбанизации проект расширения Москвы и урбанизации Московской области обладает очень серьезным конфликтогенным потенциалом. Если в Москве и Московской области с 2005 года по данным Росстата наблюдается постепенное снижение преступности и алкоголизма, то масштабы роста преступности, наркомании и распространения СПИДа серьезно выросли. С того же года существенно выросла статистика заболеваемости, связанная с эндогенными (внутренними) причинами болезней.

В период с 2010 по 2014 год существенно выросла статистика преступлений по ст. 163 – вымогательство, в Москве прирост составил 45%, в Московской области – 15%. Более опасной тенденцией является резкий рост количества преступлений связанные с наркотическими средствами и психотропными веществами, в тот же период в Москве их число выросло на 90%, в Московской области на 38%. Количество же преступлений, совершенных в состоянии алкогольного опьянения в аналогичный период выросло на 5,3% в Москве и на 116% в Московской области.

Если статистика общей заболеваемости в Москве выглядит более благоприятно, то, например, заболеваемость с впервые в жизни установленным диагнозом психического расстройства и расстройствами поведения на 100 тыс. населения в период с 2005 по 2013 гг. выросла на 8,8%. А общая численность зарегистрированных больных с впервые в жизни установленным диагнозом психического расстройства и расстройствами поведения в Москве выросла в тот же самый период на 25%.

Огромную опасность представляет и растущая заболеваемость СПИДом. Так, в Московской области и Москве заболеваемость с впервые в жизни установленным диагнозом ВИЧ-инфекции на 100 тыс. человек населения с 2009 по 2013 года увеличилась на 216% и 10% соответственно. По-видимому, такой существенный рост вызван не только особенностями

расширения городского ареала, но и массовый приток в Москву трудовых мигрантов из других государств и присоединенных территорий Московской области.

Колоссальную угрозу жизнеспособности российского общества представляет проблема наркомании. Если с 2005 по 2013 год число зарегистрированных больных с впервые в жизни установленным диагнозом наркомании по стране снизилось на 26%, то в этот же период в Московской области это показатель вырос на 40%, а в Москве на 157%.

Серьезной проблемой для Москвы и Московской области также по-прежнему остается экономическая стратификация населения. Уже сейчас стоимость идентичных жилищных объектов в Москве в зависимости от района различается до 2,5 раз. Это все чаще приводит к появлению так называемых районов «гетто» и «пятых авеню». Похожая проблема развивается и в Московской области, где изначально создаются и застраиваются районы для богатых и бедных. По данным Росстата с 1995 по 2011 гг. коэффициент фондов (соотношение денежных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) в Московской области вырос на 108%. В Москве, напротив, в указанный период данный показатель даже снизился на 30%.

Кроме того, в Москве и Московской области существенно ухудшилась транспортная и экологическая ситуация. В 2010 году по числу собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения Московская область вышла на первое место (293,3) среди областей и республик России, тогда как в 1990 году этот показатель составлял всего 57,6 штук на 1000 человек.

Экологическая ситуация в Московской области также очень сильно ухудшилась. Так количество выбросов загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников с 2005 года по 2012 выросло на 20%, а объем сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты с 1990 по 2012 годы увеличился на 70%.

Исходя из вышеуказанных фактов, необходимо отметить, что с усилением процессов урбанизации основные социально-экономические показатели Московской области существенно снизились. Это особенно сильно сказалось на показателях заболеваемости, социальной стратификации, росте больных наркоманией и ВИЧ-инфекцией, ухудшении экологической ситуации. При этом в Московской области доля городского населения с 1990 года выросла всего на 1,18% и на 2010 год составила 80,85%.

Проведенное исследование наглядно отражает целый ряд социально-экономических и геополитических последствий реализации проекта Новая Москва. Тот факт, что проект принимался без должной научной экспертизы только еще больше увеличил количество потенциальных рисков и последствий его реализации. Проект расширения Москвы и урбанизации Московской области может стать серьезным шагом к ослаблению и

дезинтеграции Российской Федерации.

Использованные источники:

1. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2014). World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, CD-ROM Edition
2. Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС) <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>
3. Добренков В.И., Кравченко А.И. История зарубежной социологии. - М.: Академический проект, 2005. - 704 с.

Беленов Н.В., к.п.н.

доцент

кафедра ИКТ в образовании

Самсонова О.С.

студент 3 курса

факультет математики, физики и информатики

Поволжская Государственная Социально-Гуманитарная Академия

Россия, г. Самара

**ТЕХНОЛОГИЯ «МИРОВОГО КАФЕ» НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ
КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ
ПРОБЛЕМ**

Аннотация к статье: Часто бывает так, что при решении проблемы метод индивидуального «мозгового штурма» не дает желаемых плодов. В случае, когда вся надежда на коллективный разум, на помощь придет «мозговой штурм» в популярном формате Мирового кафе. Представлен алгоритм проведения Мирового кафе (World cafe), одного из методов технологии фасилитации.

Ключевые слова: World Cafe, личностные результаты, метапредметные результаты.

В современных условиях школы методика обучения переживает сложный период, связанный с изменением целей образования, разработкой Федерального государственного образовательного стандарта нового поколения построенного на основе системно-деятельностного подхода. В соответствии с новыми стандартами основной педагогической задачей становится - организация деятельности учеников: развитие способности к самоорганизации в решении учебных задач, прогресс в личностном развитии, умении решать учебные задачи на основе сформированных предметных и универсальных способов действий. Достичь нового результата возможно, внедряя современные образовательные технологии. Одной из таких технологий и является World Cafe.

Технология World Cafe известна в мире с 1995 года, однако в России она начала широко использоваться не так давно. Первым “подвижником”

МК в нашей стране стала компания “ИнтерТренинг”, которая занимается обучением и развитием организаций на основе современных методик консультирования. Эта компания в 2007 году провела мероприятие, посвященное знакомству с технологией World Cafe. [2]

Это достаточно простой, но очень мощный метод создания совместного обсуждения вопросов участников на определенную тему. “Мировое кафе” используют в различных сферах, в бизнесе, в обсуждении мировых климатических изменений и путей выхода из сложившегося кризиса, существует даже онлайн сообщество тренеров, работающие с данной технологией.[3] Но мало кто знает, что данный метод можно применять на уроках информатики.

World Cafe - это довольно простой способ неформального обсуждения любой проблемы в непринужденной обстановке, позволяющий максимально использовать креативность участников, для достижения поставленной цели. [2]

Цель данной технологии - коллективный поиск возможностей и общий доступ к обсуждению определенной темы, происходящий в творческом процессе. В рамках World Cafe участники могут задавать друг другу вопросы, планировать и создавать новые творческие идеи, нестандартные решения, делиться опытом, рассказывать истории применения технологии и разные их вариации, а также делиться полезными ссылками и ресурсами. Важным элементом в данной технологии является решение комплексной проблемы, которая требует разностороннего подхода. Участники должны высказаться все, чтобы прийти к общему решению проблемы. С помощью технологии Worl Cafe можно за небольшой промежуток времени объединить совершенно разных людей. [4]

Существует несколько этапов подготовки и проведения урока информатики в формате World Cafe:

1. Для начала нужно определиться с темой обсуждения. Для примера рассмотрим тему, которую проходят в 5 классе “Передача информации”. Возьмем семь каналов связи: почта, телефонные и компьютерные сети, радио и телевизионные системы, зрительный, слуховой, вкусовой каналы и осязание. Так как у нас получилось семь каналов связи, то и групп тоже будет семь.

2. Создать непринужденную атмосферу. Поставить столы вразнобой, а не строгими рядами, на каждый столик приготовить все необходимое для учащихся (ватманы, цветные карандаши, фломастеры и т.д.).

3. Далее учитель должен пояснить об особенностях работы, правилах и ожидаемых результатах. В каждой группе выбирается “хозяин стола”. В обязанности хозяина столика входят фиксация информации и передача недоработанного последующим группам. Учитель должен следить, чтобы все участники принимали участие в обсуждении проблемы, и, чтобы

все идеи принимались без критики. Время на обсуждении зависит от сложности темы. Обычно от 10 до 20 минут.

4. По команде учителя участники меняются столами, при этом хозяин столика остается, приветствует новую группу, вводит в тему, рассказывает о том, что наработано прошлой группой, и готов выслушать свежие идеи. Работа продолжается в таком темпе, пока все группы не обойдут все столики.

5. Когда группы возвращаются к своим столикам, они подводят итоги обсуждения, делают выводы и представляют их наглядно на ватманах

6. Далее хозяин каждого столика презентует результаты всей группы. Идет обсуждение.

Таким образом в рамках четкой структуры и правил создается непринужденная доброжелательная атмосфера “World Cafe” . [4] Также в 5 классе можно использовать такие темы для обсуждения как “Кодирование символьной информации”, “Языки и методы программирования”

Этапы проведения World Cafe в старших классах отличаются тем, что можно брать более сложные темы и время для обсуждения вопросов дается больше. Достаточно лишь соблюдать следующие принципы проведения:

- строго оставаться в рамках контекста;
- создать непринужденную атмосферу;
- подготовить вопросы, которые помогут участникам простимулировать обсуждения в группах;
- поощрять каждого участника;
- соблюдать переход от одного стола к другому, что позволяет привносить новые идеи, нестандартные решения, сплотить команду;
- выслушивать каждые идеи участников без критики;
- делиться коллективными идеями. [4]

С помощью такого метода обучения на уроках информатики можно сплотить группы, дать высказаться каждому участнику мероприятия, поделиться своими опытами и идеями. Создаваемая атмосфера снимает возможную тревожность и скованность. К минусам можно отнести то, что не к каждой теме подойдет данная технология, данное мероприятие требует слишком много времени для своего проведения, ведь не всегда можно уложиться в 40-45 минут.

Применение технологии World Cafe на уроках информатики позволяет сформировать у учащихся образовательные результаты: личностные и метапредметные (регулятивные, коммуникативные, познавательные). Так “мировое кафе” позволяет сформировать личностные результаты :

1) формирование целостного мировоззрения, учитывающего социальное, культурное, языковое, духовное многообразие современного мира;

2) формирование осознанного, уважительного и доброжелательного отношения к другому человеку, его мнению, мировоззрению, культуре,

готовности и способности вести диалог с другими людьми и достигать в нем взаимопонимания;

3) освоение социальных норм, правил поведения, ролей и форм социальной жизни в группах и сообществах;

4) формирование коммуникативной компетентности в общении и сотрудничестве со сверстниками в процессе образовательной, общественно полезной, учебно-исследовательской, творческой и других видов деятельности.

World Cafe позволяет сформировать метапредметные результаты:

- 1) развитие способности к самостоятельному выбору;
- 2) умение грамотно распределять свои действия для достижения поставленной цели;
- 3) умение правильно использовать информационно-коммуникационные технологии;
- 4) формирование способности к аналитическому мышлению и систематичности;
- 5) способность находить общий язык с окружающими, организовывать совместную деятельность, умение формулировать и отстаивать свою точку зрения;
- 6) умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации для выражения своих чувств, мыслей и потребностей;
- 7) умение развивать свое мышление и умение пользоваться им. [5]

Итак, технологию World Cafe можно использовать на уроках информатики как для сбора идей, так и для объединения накопленного опыта., поиска нестандартных решений проблем, сплочения коллектива. Данная технология внесет разнообразие в повседневные уроки информатики и станет еще одним способом результативного общения в непринужденной атмосфере.

Использованные источники:

1. Мастер-класс “Технология проектной деятельности: метод проектирования “Зеркало прогрессивных преобразований””. URL:<http://festival.1september.ru/articles/623163/> (дата обращения 10.05.15)
2. <http://www.pro-personal.ru/journal/474/222347/> (дата обращения 16.05.15)
3. Алена Луговцова “Всемирное кафе: маленькие беседы с большим смыслом”. URL:<http://api.ning.com/files/gABR-KJvwzutoy81PkVlO1x3GpK4raeTy3sVXdOdncahgssMYZi3zETJO5PHSqxElvzPlF91JLm099cnlpwhw7UPPsGm7Ecf/5.pdf> (дата обращения 17.05.15)
4. http://mind-management.ru/novosti/world_cafe (дата обращения 17.05.15)
5. Федеральный государственный образовательный стандарт. URL:<https://drive.google.com/drive/my-drive> (дата обращения 17.05.15)

*Беликова Д.А., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Шигабетдинова Г.М.
студент 1 курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕКУЛЬТУРНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ PR-СПЕЦИАЛИСТА

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть эффект социальных практик как способ формирования общекультурных компетенций PR-специалиста на примере школы вожатых в городе Ульяновск. В стране всё больше идёт вовлечение молодёжи в различные виды социальных практик с целью развития ее потенциала в интересах государства и приобретения социального опыта, в котором она получает навыки социальной компетентности и реального действия в обществе. Социальные практики играют большую роль в формировании компетенций PR-специалиста. Целью исследования является изучить роль социальных практик в формировании компетенций PR-специалиста. С помощью литературы были выявлены общекультурные компетенции PR-специалиста. В результате анализа работы школы вожатых мы доказали, что социальные практики влияют на формирования компетенций PR-специалиста, т.к. в период работы школы учащиеся получают многие навыки, что помогает им в будущем.

Ключевые слова: социальные практики, компетенции пр-специалиста, социология, способы формирования компетенций.

В стране всё больше идёт вовлечение молодёжи в различные виды социальных практик с целью развития ее потенциала в интересах государства и приобретения социального опыта, в котором она получает навыки социальной компетентности и реального действия в обществе. Социальные практики играют большую роль в формировании компетенций PR-специалиста.

Целью исследования является изучить роль социальных практик в формировании компетенций PR-специалиста.

По результатам теоретического анализа (С. Блек, В. Маслова) [1:240],[2:176] были выделены основные компетенции PR-специалиста:

- Гибкость мышления
- Логические способности
- Ориентация на результат
- Способность к обучению
- Стрессоустойчивость
- Ответственность за результат
- Умение планировать свою работу
- Умение работать с информацией

- Уверенность в себе
- Грамотная речь
- Хорошие презентационные навыки
- Умение слушать и понимать собеседника
- Умение работать в команде
- Умение аргументированно защищать свою точку зрения
- Умение находить новые контакты, налаживать новые связи в интересах работы
- Креативность

Для проверки того, насколько социальные практики помогают PR-специалисту освоить указанные умения мы провели эмпирическое исследование. Эмпирическим **объектом** нашего исследования стал педагогический отряд «Сова» в Школе вожатого (г. Ульяновск), в котором юноши и девушки учатся работать с детьми с 8 до 18 лет, взаимодействуя друг с другом и создавая разные ситуации, которые могут произойти в лагере.

Для достижения поставленной цели исследования в Школу вожатого записались две студентки 1 курса гуманитарного факультета специальности «Реклама и связи с общественностью», чтобы проанализировать работу в отряде и определить, каким образом такая практика помогает в становлении PR-специалиста.

В ходе нашего исследования мы выяснили, что вовлечение в разные виды работ социальных практик помогает формированию компетенций будущего PR-специалиста, т.к.

1. В ходе работы налаживаются новые связи с людьми.
2. Будущие PR-специалисты могут ярко проявлять себя, показывать свои лидерские качества и научиться организованности, работая в команде.
3. Занимаясь такими видами деятельности, люди могут развивать свои творческие способности.
4. Существует возможность получить новые знания в сфере социологии, педагогики и т.д., а то есть развить способность к обучению.
5. Благодаря тренингам появляется возможность раскрыть себя, научиться самопрезентации, показать своё чувство юмора, стать более общительными.
6. С помощью моделирования ситуаций создаются условия для развития навыков планирования своей работы и работы с информацией.

Проведённый нами теоретический эмпирический анализ показал: социальные практики помогают в формировании компетенций PR-специалиста. Деятельность этой школы как пример социальной практики показала, что участие в мероприятиях данного вида помогает выработать способности, умения, которые помогут в дальнейшем PR-специалисту.

Использованные источники:

1. Емельянов С.М. Теория и практика связей с общественностью. Вводный курс. – СПб.: Питер, 2006. – 240 с.: ил.
2. Маслова В.М. Связи с общественностью в управлении персоналом: Учеб. пособие. / Под ред. Проф. П. Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2008.- 176 с.

Белоусова Д.А.
студент

**Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты**

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные принципы работы с клиентами на предприятиях сервиса. Автор подчеркивает значимость этики в этой сфере деятельности. Также отмечена важность профессиональной этики в коллективе.

Ключевые слова

Сфера сервиса, профессиональная этика, культура обслуживания клиентов.

В настоящее время сфера услуг представляет собой одну из самых важных и активно развивающихся отраслей экономики. Сфера услуг проникла во многие виды деятельности человека, тем самым обеспечивая развития экономики страны [1]. Но продуктивное развитие невозможно без этической основы. Причем в сфере услуг этические нормы должны быть не только между работником данной сферы и потребителем, но и между самими работниками. Для работников в сфере сервиса очень важно иметь сплоченный коллектив, где они с уважением относятся друг к другу. Ведь сервисная деятельность наиболее зависима от культурного и профессионального облика субъектов трудовых взаимоотношений. Именно поэтому успешные предприниматели уделяют особое внимание этическим основам в своем коллективе.

Важно отметить, чтобы процесс овладения основами профессиональной этики был наиболее успешен работникам нужно приложить немало усилий для формирования качеств характера, присущих служебному этикету, так как деловая этика тесно связана с характером работника и уровнем образования.

Профессиональная этика сферы услуг требует от работников приветливость, способность избежать конфликтных ситуаций и в противном случае умение быстро разрешить конфликт, терпение, вежливость, добросовестность, чуткое отношение к клиентам, хорошие манеры,

взаимопомощь в коллективе и т.д.

Также особенности этики сферы услуг связаны с национальными особенностями культуры. Поэтому во избежание конфликтных ситуаций работник должен иметь представление о национальных традициях обслуживания [2].

Культура обслуживания работника сферы услуг предполагает наличие следующих профессиональных характеристик их работы:

- профессиональной подготовки,
- высокого уровня дисциплины,
- ответственности,
- владения профессиональными навыками,
- мастерства,
- широкого кругозора,
- надлежащего общего развития,
- организационно-технологического совершенствования труда.

Этические основы приносит предприятию немалую пользу, что в следствии приносит ему растущие доходы и хорошую репутацию не только среди клиентов, а также среди других предприятий. Этичное поведение, а самое главное вежливость, должно войти в привычку работников и работодателей [3].

В итоге можно заметить, что этические основы являются важным компонентом успешного развития и существования любого предприятия. А также следует сделать вывод о том, что настоящий профессионал в сфере услуг это тот работник, который убежден в полезности своего труда не только для себя, но и для других, стремится к совершенствованию себя, может работать с любым клиентом, уважает себя как личность, а любую личность – как себя, очень тактичен в конфликтных ситуациях, доверяет другим, уважает профессионализм и компетентность, стремится к нововведениям.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева, Ж.В., Баклакова, В.В., Свиная Ю.А., Основы формирования новых услуг в сервисе / Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов): монография/[Е.С. Алехина, В.В. Баклакова, Н.В. Береза и др.]; под общей ред. проф. В.А. Катунина. - книга 36.-Воронеж: ВГПУ; Москва: Наука: информ, 2015. -273 с.
2. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В., Кушнарёва И.В. К вопросу об организации клиентоориентированности на предприятиях сервис// В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы IV международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Академический». 2014. С. 206.
3. Дуванская Е.В., Селеменева Е.А. Сервис и культура как части одного целого// Электронный научно-практический журнал Культура и

Белых О.Г.
магистрант 1 курса
ФИСМО
Кантемирова И.Б., к.соц.н.
доцент
кафедра социологии
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
Россия, г. Краснодар

ТУРИСТИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье раскрыты современные тенденции развития внутреннего и международного молодежного туризма, а также некоторые факторы, влияющие на данную отрасль и потребительские предпочтения.

Ключевые слова: туризм, туристическая активность, молодежный туризм, студенческая молодежь.

В современном мире туризм представляет собой, с одной стороны, массовое социокультурное явление, с другой, отрасль региональной, внутригосударственной и международной экономики. Его активное развитие основано на расширении политических, экономических, научных и культурных связей между государствами и народами мира. Туризм способствует расширению знаний в области истории, ознакомлению с достопримечательностями, культурой, традициями различных регионов, государств и народов, сохранению культурного наследия и исторических ценностей, формированию толерантности и уважения между представителями разных культур и конфессий. В сущности, туризм представляет собой некую форму открытого культурного взаимодействия, изучения специфики поведения и изменения культурных стереотипов.

Социологический подход к изучению туризма раскрывает данное понятие не только как часть экономики, но и как феномен особой культуры, позволяющей определить нравственную и ценностную основу для создания новых механизмов воспроизводства и трансляции культурных норм, ценностей, идей, представлений, знаний, символов и образцов социокультурного взаимодействия.

Согласно данным совместного исследования, проведенного Конфедерацией молодежного, студенческого и образовательного туризма и Всемирной туристической организацией, в настоящее время молодежный туризм составляет более 20% от общего числа путешествий в мире. Это наиболее динамично развивающийся туристический сектор[1].

На сегодняшний день в мире функционирует более 300 организаций молодежного туризма, в том числе примерно 30 организаций

международного молодежного туризма. Ежегодно в международный молодежный туристский обмен вовлекается свыше 25 млн. юношей и девушек[2].

Студенческая молодёжь является наиболее задействованной в сфере туризма, так как во время обучения в вузе располагает значительным запасом свободного времени. Путешествия способствуют формированию мировоззренческой основы, единой картины мира, приобщению к новым ценностям. Помимо этого, через туристические поездки молодые люди активно взаимодействуют с представителями других наций, культур, практикуют язык, что способствует формированию единого социокультурного пространства, в рамках которого действуют общие ценности, формируется взаимоуважение.

70% молодых людей путешествует с четко очерченными целями: для изучения иностранного языка или вообще для обучения за рубежом, в рамках волонтерских программ и т.п. Наиболее популярные среди молодых туристов страны – Австралия, США и Франция. Великобритания по-прежнему остается основным направлением, куда туристы отправляются для изучения английского языка. Больше всего желающих выучить язык приезжает из Японии, Испании и Германии.

Представители турбизнеса многих стран осознают важность этой целевой группы. Разрабатываются специальные «молодежные» туристические программы – спортивные, приключенческие и т.п.; предлагаются специальные пакеты туров или услуг со скидками; появляется все больше хостелов и других бюджетных мест размещения[1]. Так же в помощь студентам существует международное студенческое удостоверение. Карточка выдается международной организацией International Student Travel Confederation (ISTC) и является единственным общепризнанным удостоверением студента. В программе участвует более 100 стран. Владелец карточки получает доступ более чем к 5000 международных организаций, готовым предоставить необходимую информацию и помочь в сложной ситуации во время путешествий[3].

В России процент молодых людей, выезжающих с туристическими целями за рубеж, очень низкий и довольно мало туристических фирм, специализирующихся на международном молодежном и студенческом туризме. Внутренний молодежный туризм только начинает набирать обороты в своем развитии. Вследствие экономического кризиса, связанного с ослаблением рубля, введенных политических санкций, сферу туризма кризисная волна также не обошла.

Как сообщает RATA-news: в связи с банкротствами операторов, работающих в сфере выездного туризма, а также рядом других факторов, структура туристического спроса изменилась: турпоток за рубеж сократился, по разным оценкам, на 20-25%, в то время как внутренний поток, наоборот, вырос в среднем на 15%. Есть различия в динамике по регионам. Например,

Крым принял порядка 3 млн. гостей, показав двукратный рост объемов по сравнению с предыдущими годами. В Краснодарском крае Анапа продемонстрировала 30% прироста, Сочи – 15% [4].

Руководитель Федерального агентства по туризму Олег Сафонов, подводя итоги 2014 года, отметил, что число россиян, отдохнувших в 2014 году на родных курортах, выросло примерно на 25-30%, в то время как выездной турпоток сократился, снизилось и количество въезжающих в нашу страну. Европа, по оценке Сафонова, потеряла больше всего туристов из России. А вот такие долларовые направления как Турция, Египет и Таиланд пострадали значительно меньше. Рост стоимости валют, а, следовательно, удорожание поездок за рубеж, нестабильная политическая ситуация в мире – таковы основные факторы, приведшие к структурным изменениям на российском туристическом рынке.

Но развивается не только Юг России. Так, на молодежном форуме «Селигер 2014» были разработаны и поддержаны молодежные туристские проекты форума, которые активно начинают развиваться и воплощаться в жизнь. Среди победителей такие проекты как: «Этно-эко парк «Башкортостан»; Сахалинское бюро экскурсий и путешествий и клуб «Бумеранг»; туристско-образовательный историко-культурный проект «Лики прошлого» (г. Рязань); проект «Пик Экстрима», предполагающий создание на горе Ньюдайвенчорр круглогодичного «Маунтин-парка» (Мурманская область, г. Мончегорск); пеше-конные маршруты «В поисках «Живого родника», позволяющие погрузиться в атмосферу эпоса «Урал-батыр» (Южный Урал) и многие другие проекты [5].

Туризм продолжает финансироваться и переформируется направление его развития с выездного на внутренний и въездной. Утверждена маркетинговая стратегия под названием «Время отдыхать в России». Создано национальное маркетинговое агентство VisitRussia [6].

Подводя итог, хотелось бы отметить, что изменения в туризме в целом, ведут и к изменениям в молодежном туризме, в частности. Представленные факты и тенденции способствуют институциональным изменениям, которые затрагивают не только туризм, как отрасль экономики, но и взаимодействующие с ним отрасли, такие как: гостиничная, транспортная, досуговая, лечебно-оздоровительная, общественного питания и др. Качественные изменения отрасли, расширение рыночного предложения за счет ввода новых маршрутов, развития и модернизации транспортной инфраструктуры, системы гостеприимства и туризма, будут способствовать росту конкурентоспособности и привлекательности внутреннего туризма, в том числе среди молодежи.

Использованные источники:

1. Молодежь составляет 20% от общего числа туристов в мире [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.travel.ru/news/2008/05/22/123537.html>
2. Интерфакс [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

<http://www.interfax.ru/tourism>

3. Студенческие удостоверения и молодежные карты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://youth.travel.ru/cards>

4. Панферова, Н. Выездной туризм упал на 25%, внутренний вырос на 15% [Электронный ресурс] / Н. Панферова. - Режим доступа: http://www.ratanews.ru/news/news_29092014_3.stm

5. Впервые на «Интурмаркете» - проект «Молодежные туристские проекты форума «Селигер-2014» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ratanews.ru/news/news_1032015_29.stm

6. Программа VisitRussia выходит за пределы России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ratanews.ru/news/news_18032015_1.stm

Белякова К.О.

студент 3го курса

**ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина»**

Россия, г. Ульяновск

ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются основные достоинства и недостатки применения моделей прогнозирования банкротства предприятий в условиях российской экономики. Исследование проведено на примере СПК имени Гая Ульяновской области Сенгилеевского района.

Ключевые слова: банкротство, прогнозирование, платежеспособность, финансовое состояние.

В условиях рыночной экономики одна из наиболее актуальных проблем организаций – наиболее ранняя диагностика риска банкротства. Данная проблема может быть обусловлена тем, что в условиях российской экономики кризис неплатежей является ключевой проблемой. Если организация неспособна платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую деятельность из-за отсутствия денежных средств, ей грозит процедура банкротства. Однако в большинстве случаев опасные тенденции можно предвидеть и предотвратить.

Существует множество методов прогнозирования вероятности банкротства предприятий как иностранных, так и отечественных. Все системы прогнозирования банкротства включают в себя наиболее значимые коэффициенты, характеризующие финансовое состояние коммерческой организации, на основе которых рассчитывают комплексный показатель вероятности банкротства [1, с. 58]. Однако далеко не все из них заслуживают доверия, так как не все из них составлены корректно, не все могут применяться в условиях российской экономики, не все дают адекватные результаты.

Проанализируем результаты прогнозирования вероятности банкротства на основе различных моделей. Расчеты проведем на примере сельскохозяйственного предприятия (табл. 1). Согласно четырем методикам, представленным в таблице, в 2012-2013 гг. СПК имени Гая может быть признано по одним методикам банкротом с вероятностью менее 50%, по другим - с высокой вероятностью может быть признано банкротом. Одни методики характеризуют его финансовое состояние как устойчивое, другие - как предкризисное.

Следует отметить, что зарубежные методики оценки вероятности банкротства предприятия не всегда приемлемы для российских организаций, так как в них используются коэффициенты-константы, рассчитанные в соответствии с иными условиями кредитования и налогообложения предприятий и т.д. [3, с. 42]. Таким образом, различия в специфике экономической ситуации и в организации бизнеса между Россией и развитыми рыночными экономиками оказывают влияние и на сам набор финансовых показателей, используемых в моделях зарубежных авторов [4, с. 24].

Ввиду существенных недостатков применения иностранных методик в условиях российской экономики, были предложены различные способы адаптации «импортных» моделей к российским условиям, но корректность этой адаптации также вызывает сомнения у специалистов [2, с.47].

Таблица 1 – Результаты различных моделей прогнозирования вероятности банкротства в СПК имени Гая

№ п/п	Наименование методики	Формула расчета, условные обозначения	Результат		Пояснения
			2012 г.	2013 г.	
1	Двухфакторная модель Альтмана	$Z = -0,3877 - 1,0736K_{тл} + 0,0579K_{н}$ $K_{тл}$ — коэффициент текущей ликвидности; $K_{н}$ — коэффициент независимости	-2,72	-3,05	Так как $Z < 0$, то вероятность банкротства <50% и далее снижается по мере уменьшения Z
2	Пятифакторная модель Z-счета Альтмана	$Z = 1,2K_{об} + 1,4 K_{нп} + 3,3K_{р} + 0,6K_{п} + 1,0K_{оа}$ $K_{об}$ - доля чистого оборотного капитала в активах; $K_{нп}$ - отношение накопленной прибыли к активам; $K_{р}$ - рентабельность активов; $K_{п}$ - отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций предприятия к заемным средствам; $K_{оа}$ - оборачиваемость активов.	2,63	2,84	В 2012 г. вероятность банкротства высока, так как значение вошло в интервал от 1,81 до 2,70. В 2013 г. вероятность банкротства возможна, так как значение вошло в интервал от 2,71 до 2,99.
3	Модель R, разработанная в Иркутской государственной экономической академии	$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4$ K_1 = Оборотный капитал / Активы K_2 = Чистая прибыль / Собственный капитал K_3 = Выручка от реализации / Активы K_4 = Чистая прибыль / Общие затраты	2,99	3,17	Так как за исследуемый период значение R было больше 0, то вероятность банкротства минимальна (до 10%)
4	Рейтинговая модель оценки возможности банкротства Сайфуллина-Кадыкова	$R = 2K_0 + 0,1K_1 + 0,08K_2 + 0,45K_3 + K_4$ K_0 – коэффициент обеспеченности собственными средствами K_1 – коэффициент текущей ликвидности K_2 – интенсивность оборота авансируемого капитала K_3 – коэффициент менеджмента (Прибыль от продаж / Выручка) K_4 – рентабельность собственного капитала	0,61	2,19	В 2012 г. показатель $R < 1$, следовательно, финансовое положение неустойчиво, а в 2013 г. наоборот устойчиво.

Также многие методики трудно применять из-за условий ограниченности данных, в которые попадает практически каждый сторонний исследователь финансового состояния предприятия. Обычно приходится использовать только данные бухгалтерской отчетности. Это обстоятельство ограничивает круг методик, которые могут быть применены исключительно количественными коэффициентными. Нет возможности использовать качественные методы и методы балльных оценок.

Таким образом, несмотря на наличие большого количества как зарубежных, так и отечественных методик прогнозирования банкротства ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной. Поэтому при диагностике банкротства организации целесообразно использовать несколько методик одновременно, учитывая специфику ситуации.

Использованные источники:

1. Чеглакова, С.Г. Прогнозирование риска банкротства сельскохозяйственных организаций / С.Г. Чеглакова, А.Ю. Карпунин // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2014. - N 4. - С. 56-66
2. Силион, С.С. Использование экономико-математической модели в прогнозировании банкротства / С.С. Силион // В мире научных открытий: материалы III Всероссийской студенческой научной конференции (с международным участием) (20-21 мая 2014 г.). - Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина, 2014. - Том III. Часть 5. - С. 46-59
3. Ханова, А. Особенности оценки риска банкротства сельскохозяйственных организаций России / А. Ханова // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. - 2013. - N 2. - С. 41-45
4. Исик, Л.В. Мониторинг финансового состояния и оценка возможности банкротства предприятия / Л.В. Исик // Финансовый менеджмент. - 2013. - N 2. - С. 18-27
5. Нейф, Н.М. Прогнозирование прибыли организации на основе факторной модели / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина // В сб.: Дни науки. Технологии управления в инновационной экономике. Материалы научно-практической конференции. Уральский гуманитарный институт. - 2012. С. 90-100.
6. Трескова, Т.В. Бюджетирование как способ повышения деловой активности предприятий аграрной сферы экономики / Т.В. Трескова, М.Л. Яшина // Общественные науки. - 2011. - № 2. - С. 132-140.
7. Яшина, М.Л. Резервы роста финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / М.Л. Яшина, Д.З. Ибрагимова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. - № 2. - С. 92-97.
8. Трескова, Т.В. Основные аспекты управления платежеспособностью аграрных предприятий / Т.В. Трескова // Экономика и предпринимательство. 2013. - № 7 (36). - С. 503-506.

*Бессилина К.А.
студент 4 курса
кафедра ГМУ И ПРАВА
ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ НА ПРИМЕРЕ БЕЛЕБЕЕВСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В данной статье мы рассматриваем проблемы организации управленческого труда муниципальных служащих на примере Белебеевского района.

Ключевые слова: Управленческий труд, Администрация, признаки управленческого труда.

Одним из факторов эффективной и качественной работы местной администрации является организация труда муниципальных служащих.

Познание закономерностей развития общественной жизни и с оценкой на этой основе сложившейся социально-экономической, политической и духовно-культурной ситуации связано с управленческим трудом организации муниципальных служащих.

Существует одно из направлений научной организации труда муниципальных служащих - создание рациональной системы разделения труда и кооперации.

Актуальность данной статьи определяется решением проблемы, связанной с нехваткой нормативно – правовой базы.

Существуют ряд признаков, по которым осуществляется разделение труда. К ним относятся состав и содержание функций управления, технологическая однородность работ, сложность выполняемых работ и квалификационные характеристики исполнителей.

В соответствии с этими признаками различают функциональное, технологическое и квалификационное разделение труда.

Руководство осуществляется администрацией района. Администрацией руководит глава Администрации на принципах единоначалия. Он обладает всей полнотой полномочий по решению вопросов местного значения, не отнесенных законодательством Российской Федерации и Уставом района к компетенции других органов и должностных лиц местного самоуправления муниципального района [1].

На данный момент главой Администрации муниципального района Белебеевский район является Мурмилов Юрий Александрович. К его обязанностям относят организацию труда в коллективе, специфические проблемы организации личного труда, организация работы с вычислительной и оргтехникой, мероприятия по охране труда, обеспечивающие безопасные условия, как для самого исполнителя, так и для окружающих его людей [2].

Основной проблемой при организации труда главы администрации

является отсутствие нормативно- правовой основы. Для этого необходимо составление индивидуального плана Главы администрации. Рекомендуемый план должен состоять из разделов, включающих в себя необходимость решения вопроса в установленные определённые сроки.

От Главы Администрации требуется прежде всего правильная постановка целей. Цели, которые ставит руководитель, должны быть конкретными и ориентированными на достижение определенного результата. Целеполагание является движущей силой. Выполнения качественной работы Администрации зависит от результативности работы руководителя, и поэтому организация работы главы администрации имеет большое значение.

Чтобы совершенствовать свою работу, на мой взгляд, Глава Администрации должен обращать должное внимание на качество труда своих сотрудников, а так же на выполнение ими функций.

Также важным моментом является подбор «ближнего круга» главы администрации – заместителей. Как мы знаем, обычно руководители подписывают множество бумаг и тратят на них много времени, в связи с этим предлагаю, чтобы глава администрации подписывал только те документы, которые делаются под его контролем. Перечисленные мною проблемы и варианты это лишь часть, и чтобы их решить и урегулировать требуется их немало времени[3].

Использованные источники:

1. Сайт Администрации муниципального района Белебеевский район: www.belebey-mr.ru/
2. Шапошникова «К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КАРАИДЕЛЬСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН». Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 710-711.
3. Организация управленческого труда http://studme.org/196503238755/ekonomika/organizatsiya_truda_munitsipalnyh_sluzhaschih

Бисултанова А.А.
доцент

кафедра «Банковское дело»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В данной статье автором была сделана попытка проанализировать структурные составляющие малого предпринимательства в Чеченской Республике, в результате исследования автором были предложены три основных направления совершенствования кредитования

сфер малого бизнеса. Также автор сделал акцент на роль, выполняемую коммерческими банками в формировании инфраструктуры малого бизнеса

Ключевые слова: малое предпринимательство, реальный сектор экономики, кредит

Abstract: In this article the author attempted to analyze the structural components of small business in the Chechen Republic, as a result of research by the author proposed three key areas for improvement in small business lending. The author also emphasized the role played by commercial banks in the formation of small business infrastructure

Keywords: small business, the real economy, the credit

Малый бизнес занимает отдельную нишу, ведь индивидуальный предприниматель является одновременно хозяйствующим субъектом и физическим лицом. Такому клиенту можно продавать пакет банковских услуг, ориентированных как на частного потребителя, так и на предприятия. Кроме того, малый бизнес хорошо погашает кредиты и показатель доходность/риск по этой категории клиентов находится на достаточно высоком уровне. Поэтому малый бизнес - действительно выгодный клиент.

Банки продолжают играть ведущую роль в формировании финансовой инфраструктуры для малого бизнеса. Именно они традиционно осуществляют основную массу кредитования и инвестирования в малый бизнес, несут основные риски и оказывают основные сопровождающие финансовые и информационные услуги малым предприятиям.

Кредитование малого бизнеса представляет для банков большой интерес из-за высокой доходности операций и небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала. Сейчас каждый банк внедряет в свои программы кредитования малого бизнеса, понимая, что иначе выдержать конкуренцию со стороны постоянного увеличивающегося количества банков просто невозможно.

Согласно проведенного анализа по состоянию на 01.01.2015 года на учете в Статрегистре состоит 27,1 тыс. индивидуальных предпринимателей и 5,2 малых предприятий.

Объем поступлений налогов, сборов от налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения в консолидированный бюджет Чеченской Республики по состоянию на 01.01.2015 год составил 145,9 млн. руб., на 11,2% больше чем в 2013 году.

За отчетный период ОАО «Россельхозбанк» предоставил 112 кредитов субъектам малого предпринимательства на общую сумму 1279,5 млн. руб.

Количество выданных грантов субъектам малого и среднего предпринимательству – 738 на общую сумму 182,5 млн. руб.

Некоммерческой организацией «Гарантийный фонд Чеченской Республики» предоставлено 29 поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства ЧР на общую сумму 115,4 млн. руб.

Некоммерческой организацией «Фонд поддержки малого и среднего

предпринимательства ЧР» выдано 149 займов на сумму 84,8 млн. руб.

Некоммерческой организацией «Микрофинансовый фонд Чеченской Республики» выдано займов субъектам МСП – 193 на сумму 121,9 млн. руб.

В целях развития малого бизнеса и предпринимательства в республике осуществляется реализация Государственной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике на 2014–2018 годы».

В рамках госпрограммы реализуются 2 подпрограммы: «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике», «Обеспечение реализации государственной программы в сфере малого бизнеса и предпринимательства».

Объем бюджетных ассигнований программы на 2014 год из республиканского бюджета составляет 248,8 млн. рублей.

Заключены соглашения на предоставление субсидий на софинансирование программы из федерального бюджета на общую сумму 586,0 млн. рублей.

Результаты исследования позволили обосновать три основных направления совершенствования кредитования малого бизнеса:

- обеспечение инвестиционных потребностей малых предприятий за счет развития лизинга и системы обеспечения кредита (создание соответствующих специализированных региональных фондов и актуализация гарантийно-залоговых функций фондов поддержки предпринимательства);
- развитие микрокредитных организаций как основы для краткосрочного кредитования малых фирм;
- использование новых институтов информационно-консалтинговой поддержки кредитных отношений малого бизнеса в форме аутсорсинга развития.

Значительная роль в формировании кредитной инфраструктуры малого бизнеса принадлежит государству. В кредитных отношениях малых предприятий государство выполняет координирующую и регулирующую роль, устанавливая «правила игры» на рынке ссудных капиталов, а также выступает в качестве одной из сторон этих отношений, предоставляя кредиты через фонды поддержки малого предпринимательства и используя гарантийно-залоговые механизмы для привлечения частного капитала. Ограниченность бюджетных средств, отсутствие эффективных механизмов кредитования и контроля за деятельностью фондов не позволяют в полной мере использовать их экономический потенциал, и в большинстве регионов фонды поддержки предпринимательства не оказывают существенного влияния на финансовое состояние малых предприятий. Для преодоления этой ситуации необходимо изменение принципов работы фондов поддержки предпринимательства.

Использованные источники:

1 Бисултанова А.А. Банковский сектор Чеченской Республики: современное

состояние, интеграция в банковскую систему СКФО// Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1;

2.Информация по кредитным организациям: Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/credit/main.asp> (дата обращения: 20.10.2014).

3. Стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 г.

Бисултанова А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Банковское дело»

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

РФ, ЧР, г. Грозный

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Опыт мировой экономики показывает тесную взаимосвязь процессов развития финансового и реального сектора. Кризисные явления в экономике связаны с нестабильностью финансового сектора. Исследование проблем развития банковской системы как ключевого элемента финансовой системы является особо актуальным именно на данном этапе, в связи с кризисными явлениями в экономике страны, угрожающими международными санкциями (таблица 1).

Таблица 1

Показатели банковской системы России за 2007–2013 гг.

	янв. 07	янв. 08	янв. 09	янв. 10	янв. 11	янв. 12	янв. 13
Макроэкономические показатели							
ВВП, трлн руб.	26,9	33,0	41,3	39,1	45,2	55,8	62,4
Инфляция, % год.	9,7 %	9,0 %	14,1 %	11,7 %	6,9 %	8,4 %	5,1 %
Участники банковской деятельности							
Кол-во кредитных организаций, тыс. шт.	1,35	1,30	1,23	1,18	1,15	1,11	1,09
в т. ч. с иностранным участием, тыс. шт.	0,15	0,20	0,22	0,23	0,22	0,23	0,24
Количество филиалов, тыс. шт.	3,28	3,46	3,47	3,18	2,93	2,81	2,35
Количество ДО, ККО, ОО, тыс. шт.	16,00	21,02	24,22	25,00	26,38	29,65	32,96
Совокупные показатели банковской системы							
Активы, трлн руб.	14,0	20,2	28,0	29,4	33,8	41,6	49,5
Собственный капитал, трлн руб.	1,7	2,7	3,8	4,6	4,7	5,2	6,1
Депозиты физических лиц,	3,8	5,2	5,9	7,5	9,8	11,9	14,3

трлн руб.							
Депозиты организаций, трлн руб.	2,1	3,5	4,9	5,5	6,0	8,4	9,6
Финансовый результат, трлн руб.	0,4	0,5	0,4	0,2	0,6	0,9	1,0
Отдельные показатели банковской системы							
Активы 5 крупн. кред. организ., трлн руб.	6,0	8,6	12,9	14,1	16,1	20,8	24,9
Кредиты юридическим лицам, трлн руб.	5,8	8,7	12,8	12,9	14,5	18,4	20,9
доля просроченной задолженности, %	1,2 %	0,9 %	2,1 %	6,0 %	5,2 %	4,3 %	4,5 %
Кредиты физическим лицам, трлн руб.	2,1	3,2	4,0	3,6	4,1	5,6	7,7
доля просроченной задолженности, %	2,4 %	3,1 %	3,8 %	6,7 %	6,8 %	5,4 %	3,9 %
Средневзвешенные ставки по срочным продуктам до 1 года в рублях							
Ставка по депозитам физлиц, % год.	4,0 %	5,2 %	7,0 %	8,2 %	4,9 %	5,7 %	6,1 %
Ставка по депозитам юрлиц, % год.	4,3 %	4,2 %	6,9 %	4,9 %	3,0 %	5,4 %	6,1 %
Ставка по кредитам физлиц, % год.	17,9 %	20,9 %	27,0 %	29,3 %	24,7 %	24,6 %	23,7 %
Ставка по кредитам юрлиц, % год.	10,5 %	10,8 %	15,5 %	13,7 %	9,1 %	9,3 %	9,4 %

Большинство проанализированных параметров имеют положительную динамику. Темпы прироста банковских активов опережают динамику ВВП, а соотношение активов к ВВП за исследуемый период увеличилось более чем в 1,5 раза — до уровня 80 %. Вместе с тем ряд показателей, которые отражают эффективность банковской деятельности (уровень конкуренции, стоимость ресурсов и т. д.) вызывает беспокойство. Далее представлены результаты более детального анализа.

Следует отметить устойчивые тенденции в изменении структуры банковского сектора России:

1. Монополизация. Наблюдается сокращение количества участников почти на 20 %, а также ослабление конкуренции, структурирование рынка в пользу крупных банков (совокупность активов 5 крупнейших банков возросла с 43 до 50 %).

2. Национализация. Государство принимает участие в капитале 8 из 20 крупнейших банков, их доля рынка составляет более 50 %, частный

капитал вытесняется.

3. Федерализация. Сокращение числа участников в большей степени вызвано процессами банковской интеграции, в том числе поглощением федеральными банками региональных для выхода на локальные рынки.

4. Централизация. Наряду с региональными поглощениями происходит концентрация процессов управления за пределами регионов, то есть сокращение количества филиалов (почти на 30 %) и расширение несамостоятельных структурных подразделений (в 2 раза).

5. Глобализация — усиление зарубежного присутствия (число организаций с иностранным участием выросло в 1,5 раза), развитие сотрудничества с международными финансовыми организациями (IFC, EBRD и пр.).

Согласно этих данных, следует делать вывод о процессах консолидации в банковской системе в двух направлениях: государственная монополизация и сокращение региональной самостоятельности. Эти события тесно взаимосвязаны с развитием экономики, политики, общества в России за последние годы.

На фоне торможения ключевых сегментов рынка кредитования, напряженной ситуации с ликвидностью, а также усиления банковского регулирования и надзора (затрагивающего, в первую очередь, розничное кредитование, операции со связанными сторонами и проведение сомнительных операций) в 2014–2015 году продолжает снижаться рентабельность сектора. Уже по итогам 2013 года средняя рентабельность по банковскому сектору упала до 15,2% (годом ранее она составила 18,2%), причем ее снижение затронуло как небольшие кредитные организации, так и крупные федеральные банки. Многие небольшие региональные банки сегодня уже вынуждены были пожертвовать своей рентабельностью с целью поддержания достаточного уровня ликвидности на случай новой «паники вкладчиков».

Бисултанова А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Банковское дело»

Чеченский госуниверситет

Чеченская Республика, г. Грозный

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД

Начиная с 2000 года, когда Чеченская Республика вошла в правовое поле Российской Федерации, была проделана большая работа по восстановлению финансовых институтов Чеченской Республики.

В 2000–2002 гг. финансирование государственных расходов Чеченской Республики осуществлялось согласно смете, утверждаемой Министерством

финансов РФ. Вся деятельность государственных финансовых органов в тот период ограничивалась распределением бюджетных средств, выделяемых по указанной смете, между бюджетополучателями Чеченской Республики. Статус республики был определен как распорядителя бюджетных средств.

В 2003 году отдельной статьей Федерального Закона «О федеральном бюджете на 2003 год» было установлено, что до приведения органов государственной власти Чеченской Республики в соответствие с Федеральным законом от 06.10.1999г. №184 «Об общих принципах законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и согласно Указу Президента Российской Федерации от 19.01.2001г. №52 «О системе органов исполнительной власти Чеченской Республики» консолидированный бюджет Чеченской Республики утверждается Главой Администрации Чеченской Республики после согласования с Правительством Российской Федерации. В 2003 году был составлен бюджет Чеченской Республики. Однако все параметры бюджета, как при составлении, так и при внесении изменений в него согласовывались с Правительством Российской Федерации.

Бюджет 2004 года, в отличие от бюджета предыдущего финансового года, был построен на основе принципа самостоятельности в соответствии с нормами и требованиями бюджетного законодательства Российской Федерации. Консолидированный бюджет республики был утвержден Указом Президента Чеченской Республики и согласован с Государственным Советом Чеченской Республики без предварительного согласования в Правительстве Российской Федерации.

В 2005 году был сделан следующий важный шаг – несмотря на то, что не были проведены выборы местных законодательных органов власти, был образован второй уровень бюджета. Распоряжениями Правительства Чеченской Республики 28 февраля 2005 года были утверждены 17 бюджетов городов и районов, в которых определены собственные доходы местных бюджетов, дотации из республиканского бюджета на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, функциональное распределение расходов местных бюджетов. В связи с отсутствием местных органов законодательной власти в Указе Президента Чеченской Республики «О республиканском бюджете Чеченской Республики на 2005 год» было установлено, что консолидированные бюджеты городов и районов республики утверждаются главами администраций после согласования с Правительством Чеченской Республики.

В ноябре 2005 года было завершено формирование полноценной структуры государственной власти Чеченской Республики - был избран Парламент. Это позволило республиканскому бюджету 2006 года быть принятым в статусе закона Чеченской Республики, что соответствует требованиям бюджетного устройства Российской Федерации.

В части подготовки к переходному периоду, а так же регламентации

межбюджетных отношений, до окончательного ввода в действие в Чеченской Республики 131-ФЗ, министерством разработаны принятые Президентом и Правительством следующие нормативно – правовые акты:

- Указ Президента ЧР от 15.09.05 №371 «О бюджетном процессе в Чеченской Республике»

- Указ Президента ЧР от 29.09.05 №394 «О межбюджетных отношениях в Чеченской Республике»

- Постановление Правительства Чеченской Республики от 12.08.2005 №84 «Об утверждении Порядка предоставления, использования и возврата местными бюджетами бюджетных кредитов»

- Постановление Правительства Чеченской Республики №63 от 05.07.2005 «О порядке ведения реестра расходных обязательств субъекта Российской Федерации».

Важным событием 2006 года для бюджетной системы республики стало принятие республиканского закона от 19 июля 2006 №25-рз «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в ЧР». Данный закон определил основы формирования и исполнения республиканского и местных бюджетов на территории Чеченской Республики. Также он распределил часть бюджетных полномочий между уровнями бюджетной системы республики. Все это, в прошедшем году, позволило повысить качество формирования и исполнения бюджета как республиканского, так и местных бюджетов.

Консолидированный бюджет Чеченской Республики 2006 года исполняется по двухуровневой системе с утверждением республиканского бюджета, 15 районных и 2 городских бюджетов.

В 2006 г. республиканский бюджет впервые был принят в форме закона №3-РЗ от 3.04.2006г. Отсутствие представительных органов в районах на данный момент создает сложности при принятии районных бюджетов, но реализация 131-ФЗ на территории Чеченской Республики позволит в ближайшее время решить эту проблему.

С 2006 года по сегодняшний день бюджет Чеченской Республики принимается в форме закона, что соответствует требованиям бюджетного законодательства Российской Федерации.

Использованные источники:

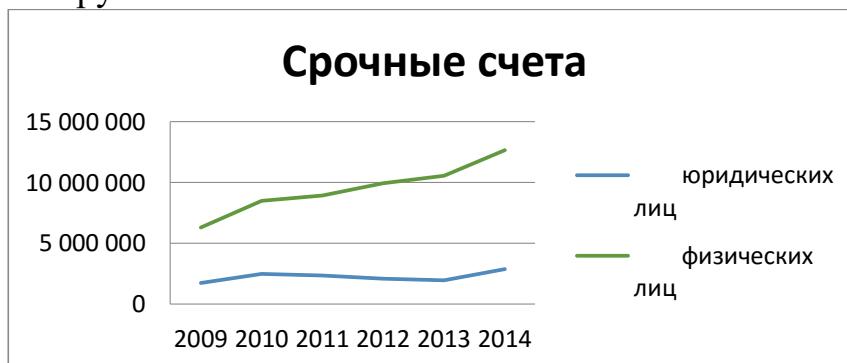
1. Бисултанова А.А. Становление местного самоуправления в Чеченской Республике: проблемы и перспективы//Финансы и кредит | (48) Управление экономическими системами, 12/2012
2. Стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 г.
3. Улюкаев А.Д. Денежно-кредитная политика России на современном этапе: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2009.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА

Срочные средства юридических лиц в балансе ОАО «БАНК СГБ» (см. приложение А) за последние шесть лет увеличились на 65,8% или 1 136 081 тыс. руб. (см. рисунок 1), и на 01.01.2015г составили 2 861 772 тыс. руб. В том числе, счета резидентов увеличились на 56,8%, счета государственных компаний – на 3 933,3%. При этом счета юридических лиц резидентов по срокам «до 1 года» уменьшились на 29,9%, а счета государственных компаний по срокам «до 1 года» совсем ликвидировались. В то же время счета нерезидентов, уменьшились на 31,5% по сравнению с 2010 годом.

Срочные счета физических лиц за последние шесть лет также увеличились (см. рисунок 1), рост составил 101,5% или 6 375 722 тыс. руб. в том числе, счета резидентов увеличились на 101,4% или на 6 367 491 тыс. руб., а счета нерезидентов – на 295,1% или на 8 231 тыс. руб.

Рисунок 1 – Темп роста срочных счетов за период 2009-2014гг, в ОАО «БАНК СГБ», тыс. руб.



По состоянию на 01.01.2015 г, срочные средства составляли 47,5% от обязательств банка, в том числе 38,7% составили срочные счета физических лиц и 8,8% - срочные счета юридических лиц. При этом, за рассматриваемый период, доля срочных счетов юридических лиц уменьшилась на 1,6%, а доля срочных счетов физических лиц выросла на 3,2%.

Резкий рост срочных счетов произошел в декабре 2014 года, в основном за счет вкладов физических лиц, это связано с тем, что ставки стали более конкурентоспособны, общее желание вкладывать и сохранять свои денежные средства, когда страховую сумму подняли до 1 400 000 рублей.

Рисунок 2 – Структура срочных счетов за период 2009-2014гг, ОАО «БАНК СГБ», тыс. руб.



Также одной из причин является то, что рынок кредитов «встал», в связи с экономической ситуацией, поэтому деньги, которые могли быть протачаны, с учетом кредитных средств на что-либо, клиенты предпочли вложить в депозиты.

Вместе с тем, важно отметить, что возросли краткосрочные вклады, так как экономическая ситуация не стабильна, и деньги могут понадобиться в ближайшее время. Немаловажным фактором послужило и то, что банки предлагают более высокие процентные ставки именно для краткосрочных вкладов.

Что касается оценки эффективности депозитных операций ОАО «БАНК СГБ», стоит отметить, что Банк занимает 110 место по России по величине депозитов физических лиц. Банк ОАО «БАНК СГБ» делает акцент в своей деятельности на следующие сферы деятельности:

- работники организаций бюджетной сферы;
- работники группы предприятий газовой отрасли;
- работники подразделений ОАО "РЖД" и организаций группы "ПРИОРИТЕТ";
- пенсионеры.

Банк разрабатывает различные льготы и программы лояльности для этих категорий клиентов, это отражается и на вкладах. Специальные условия привлекают данных клиентов, в свою очередь, банку выгодно, чтобы его клиенты работали в отраслях со стабильным заработком или получали регулярные пособия от государства.

Оценивая эффективность депозитных операций банка с помощью маржи, можно сделать следующие выводы (см. приложение Б):

Тот факт, что маржа положительна и увеличивается, означает, что работа банка в секторе депозитно-кредитных банковских операций эффективна. В то же время удельная величина уплаченных процентов в средней сумме средств клиентов уменьшается, что может говорить о том, что данный вид ресурсов для банка стал дешевле.

Говоря о соотношении срочных счетов банка с кредитованием физических и юридических лиц, можно сделать следующие выводы.

Кредиты физическим лицам выросли на 266,5% или на 5 314 173 тыс. руб., из них кредиты «до 30 дней» увеличились на 371,2%; кредиты до 180

дней уменьшились на 92,9%; кредиты сроком «до 1 года» уменьшились на 58,5%; кредиты сроком «до 3 лет» увеличились на 90,6%; кредиты сроком «свыше 3 лет» увеличились на 944,9%; просроченные кредиты увеличились на 825%. В общем можно сказать, что физические лица берут кредиты на длительный срок или на срок «до 30 дней».

Схожая ситуация в сфере кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Так кредиты, выданные юридическим лицам резидентам, сократились на сроки «до 180 дней», «до года» и «до 3 лет» на 18,1%, 43,4% и 57,1% соответственно. При этом кредиты юридическим лицам резидентам, выданные на срок «до 30 дней» и на срок «свыше 3 лет» увеличились на 64,1% и 19,8% соответственно.

Данная ситуация может вызвать затруднения у банка, так как в части привлечения ресурсов, срочные счета на срок «свыше 3 лет» у юридических лиц уменьшились, а у физических произошел незначительный по сравнению с увеличением кредитов рост 118% для резидентов.

Что касается стоимости ресурсов, то банк следует такой политике, что максимальная ставка по депозитам физических лиц равна 12,96%, тогда как минимальная ставка по кредиту составляет 19,45%.

Ставки по депозитам являются конкурентными на текущем рынке, так максимальная ставка от Сбербанка 9,96% при открытии в отделении банка и 11,01% при открытии онлайн. Банк ВТБ24 предлагает максимально возможную ставку по вкладу 11,15% годовых. Тем не менее, Россельхозбанк привлекает денежные средства на условиях, схожих с условиями по наиболее выгодному вкладу в ОАО «БАНК СГБ», по максимальной ставке 15% против 11,64%.

Блюм Ю.Д.

студент

ФГБОУ ВПО «СыктГУ»

Россия, г. Сыктывкар

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ДЕПОЗИТОВ БАНКАМИ

В общей сумме банковских ресурсов привлеченные ресурсы занимают преобладающее значение. С развитием рыночных отношений структура привлеченных ресурсов претерпела существенные изменения, что обусловлено появлением новых, нетрадиционных для старой банковской системы способов аккумуляции временно свободных денежных средств физических и юридических лиц.

Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов депозитов и депозитных счетов. Это обусловлено стремлением банков в условиях сегментированного высококонкурентного рынка наиболее полно удовлетворить спрос различных групп клиентов на банковские услуги и привлечь их сбережения и свободные денежные

капиталы на банковские счета.

Современный клиент с легкостью меняет банки, отдавая предпочтение тем кредитным организациям, которые предлагают наиболее удобные и качественные сервисы, обеспечивая, в том числе, высокий уровень консультационного обслуживания со стороны банковского персонала.

По результатам проведенных исследований аналитики финансовой компании Bankrate в 2014 году установили, что люди в возрасте от 18 до 29 лет в 3 раза чаще предпочитают хранить свои долгосрочные сбережения в наличных деньгах. Около 39% представителей так называемого поколения Y выбрало наличные в качестве оптимального средства накопления средств, которые они не собираются тратить, по крайней мере, в течение 10 лет. Другие 24% выбрали недвижимость, и лишь 13% согласились рискнуть, обратив свои средства в ценные бумаги.

В связи с этим, перед банками стоит проблема, привлечь свободные денежные средства населения именно во вклады, чтобы деньги работали на банк. Также важно сказать, что выживаемость банка непосредственно связана с наличием у него конкурентных преимуществ. Повышение квалификации банковских работников, занятых в сфере общественных связей, информации и рекламы, а также совершенствование работы с клиентами имеет не последнее значение в повышении имиджа и репутации банка и может привести к стимулированию дополнительных вкладов от населения.

Для решения вышеперечисленных проблем, банки разрабатывают мероприятия по привлечению депозитов. Для этого следует разработать качественные и конкурентные продукты и организовать их продажи.

С целью информирования потенциальных клиентов, банк проводит рекламные мероприятия. Последние могут включать в себя: баннеры, рекламы на телевидении, радио и в интернете. Также банки задействуют мобильных операторов, рассылая смс оповещения клиентам о новых продуктах.

Конкурентные качества депозитов заключаются в предоставлении более высоких ставок, выгодных условий проведения операций по депозитному счету без потери дохода.

Для привлечения денежных средств в депозиты банки используют самостоятельные каналы продаж, которые включают в себя: дистанционные каналы, прямые продажи (выездные агенты) и продажи в отделениях банка.

Продажи в отделениях банка являются традиционным способом привлечения средств в депозиты. Клиент сам приходит в банк и проявляет инициативу открыть депозит.

Системы дистанционного обслуживания требуют личного контакта клиента с банком только при первоначальном установлении форм и условий такого обслуживания, а непосредственный процесс обслуживания осуществляется с помощью систем обработки и передачи информации, такие

как онлайн-банкинг.

Прямые продажи подразумевают непосредственное обращение представителя банка к потенциальному потребителю. Иными словами, инициатива идет со стороны банка. В ходе совершения активных сделок представитель банка приходит к потенциальному пользователю с информацией об услугах, продуктах, системах обслуживания. Реклама как таковая не используется, поскольку банки первоначально изучают потребности человека с целью поиска вариантов, которые его могут заинтересовать. Таким образом, если у пользователя их услуг найдена какая-либо потребность и банк способен ее удовлетворить, основная цель банка опередить человека, чтобы тот не обратился в финансовую структуру самостоятельно.

Еще одним мероприятием по привлечению и удержанию клиентов является **программа лояльности**.

Существуют три главные предпосылки для создания программы лояльности:

- стабильность собственности и органов управления кредитной организации;
- сформулированная цель создания программы лояльности;
- готовность к долгосрочным инвестициям.

Основой для удержания является удовлетворение потребностей клиента с точки зрения выгоды и эмоционального комфорта. Главным условием для удержания является узнавание или формирование потребностей клиента и предложение ему индивидуальных решений для реализации этих потребностей.

Для работы с потребностями нужны следующие средства:

- типовая модель жизненного цикла клиента и его типовых потребностей;
- информационные системы, которые можно объединить под условным названием CRM;
- информационный ключ для взаимодействия клиента и банка;
- система генерации индивидуальных предложений.

Информационный ключ для взаимодействия с клиентом представляет собой комплект из расчетной пластиковой карты и онлайн-сервисов.

Информационный ключ для взаимодействия клиента и банка дает основу для построения системы генерации индивидуальных предложений, которая использует две другие составляющие – модель типовых потребностей и данные из CRM.

После формирования транзакционной активности клиентов необходимо постоянно демонстрировать им продуктовые возможности и выгоды от их использования. Так «Сбербанк России» предоставляет услугу «Спасибо от сбербанк», а «Банк ВТБ24» - программу «Коллекция».

Источником индивидуальных предложений является индивидуальный

накопитель, в котором архивируются все активности клиента в течение продолжительного времени. Далее операции клиента преобразуются в баллы, которые заводятся в таблицу премий, которая представляет собой соответствие баллов, начисляемых клиенту за каждое действие. Каждый элемент приведенной схемы является сложным информационным комплексом и требует тщательной проработки в рамках конкретной программы лояльности.

Бляхарчук М.А.

соискатель

кафедра учета и аудита

Луцкий национальный технический университет

Украина, г. Луцк

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И НАПРАВЛЕНИЯ АУДИТА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье определены цели аудита учетной политики предприятия. Проанализированы предложенные учеными задачи аудита учетной политики. Предложено добавить в их перечень задачи, которые также являются обязательными при аудите учетной политики предприятия. На основе задач выделены направления аудита учетной политики предприятий.

Ключевые слова: учетная политика, аудит учетной политики, цель аудита учетной политики, задачи аудита учетной политики, направления аудита учетной политики.

Комплексность и эффективность аудита предприятия невозможны без аудита учетной политики. Прежде чем приступить к аудиту принципов, методов и процедур учета, которые в совокупности представляют учетной политике, целесообразно определить цели, задачи и цели такого аудита.

Среди отечественных специалистов, которые исследовали вопрос учетной политики, В. Гаврилюк, В. Жук, М. Михайлов, Н. Боярко, А. Бирюк, А. Подолянчук, Т. Кучеренко, И. Чалый, Л. Пантелейчук и др. Проблемы учетной политики исследовались и в трудах зарубежных ученых - Б.Нидлз, Р.Ентони, Дж.Рис, Ван Брэд и др. Вопросам организации и методики аудита посвящено много исследований ведущих отечественных ученых, в частности, Белухи М. Т., Валуева Б. И., Голова С. Ф., Завгороднего С. Я., Зубилевич С. Я., Кужельного М. В., Кузьминского А. М., Редька О. Ю., Рудницкого, В. С. Савченко В. Я., Сопка В. В., Усача Б. Ф. и др. Значительный вклад в развитие теоретических, методических и прикладных вопросов аудита осуществили зарубежные ученые Р. Адамс, Е.А. Аренс, Ф. Дефлиз, Г. Дженника, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон. Несмотря на значительный интерес к учетной политике в целом, и к учетной политике как объекта аудита в научной литературе аудит учетной политики нашел отражение в работах немногих ученых. Среди них можно выделить

Бондаренко Н.А., Т.Е. Качанов, А.Ж. Пшеничную, Е.И. Ширкина, М.Т. Щирбу, С.Р. Яцишина.

Отдельные методические вопросы аудита учетной политики, особенно учитывая отраслевые особенности предприятий, остаются недоработанными.

Целями аудита учетной политики предприятия являются: проверка ее соответствия действующему законодательству и отечественным нормативно-правовым актам, а также, в случае необходимости, МСФО; выяснение целесообразности отдельных положений учетной политики с учетом отраслевой принадлежности, масштаба и характера деятельности предприятия; предоставление рекомендаций по ее приведения к стратегическим целям предприятия.

Для эффективного проведения аудита учетной политики аудитору следует ознакомиться со всеми внутрифирменными документами, касающимися вопросов организации и ведения бухгалтерского учета.

Ученые выделяют следующие задачи аудита учетной политики (табл.1).

Таблица 1

Задачи аудита учетной политики

№	Задачи аудита учетной политики
1	2
1.	Установить концепцию, которая положена в основу организации и методики бухгалтерского учета
2.	Выявить направленность учетной политики предприятия с точки зрения интересов системы управления
1	2
3.	Проанализировать соответствие концепции учетной политики цели, характеру и условиям деятельности предприятия
4.	Установить наличие приказа руководителя о принятии учетной политики на предприятии
5.	Определить соответствие принятой учетной политики требованиям законодательства и стандартам бухгалтерского учета
6.	Изучить порядок следования при разработке приказа об учетной политике предположений и требований, установленных нормативными документами
7.	Исследовать полноту раскрытия выбранных при формировании учетной политики способов ведения бухгалтерского учета, существенно влияющих на оценку и принятие решений пользователями бухгалтерской отчетности
8.	Проверить наличие должностных инструкций, наличие и эффективность утвержденной системы документооборота, выбор формы ведения бухгалтерского учета
9.	Проверить порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств
10.	Проверить рабочий план счетов бухгалтерского учета
11.	Проанализировать и оценить элементы учетной политики
12.	Оценить последовательность применения учетной политики
13.	Выявить наличие методов и процедур учета, отличных от установленных нормативными документами, но дающих возможность предприятию достоверно отражать его имущественное состояние и финансовые результаты
14.	Оценить соблюдение учетной политики

Источник: [1, с.20; 2, с.472; 3, с.110-111; 4, с.71].

Проанализировав приведенные выше задачи предлагаем добавить в их перечень:

- проверка соответствия сроков принятия документов по учетной политике требованиям нормативных актов;
- анализ целесообразности внесения отдельных положений к приказу об учетной политике;
- исследование соответствия положений учетной политики налоговому законодательству;
- доведение мнения о достоверности финансовой отчетности с учетом влияния существенных элементов учетной политики предприятия.

Б.И. Валуев считает целесообразным согласно с интересами системы управления проводить аудит учетной политики предприятия по следующим направлениям:

1. Проверка внедрения функций учета в центре принятия решений;
2. Проверка делегирования полномочий и ответственности;
3. Проверка взаимосвязи учета с другими функциями;
4. Проверка взаимосвязи между оперативным и бухгалтерскими видами учета;
5. Выяснение уровня оперативности учетной информации;
6. Выяснение достоверности информации [5, с.128-130].

Исходя из поставленных задач при аудите учетной политики предприятия можно выделить следующие направления:

- ознакомление со структурой бухгалтерского аппарата предприятия, организационными формами и методами ведения учета на предприятии;
- проверка реализации прав главного бухгалтера на предприятии и эффективности его деятельности;
- анализ эффективности учета на сложных участках;
- анализ распределения обязанностей между работниками бухгалтерии предприятия;
- оценка системы предотвращения дублирования фактических учетных данных;
- проверка наличия должностных инструкций учетных работников;
- проверка обеспеченности работников бухгалтерии инструктивными материалами и вычислительной техникой;
- анализ системы изучения нормативно-правовых актов по вопросам организации учета, составления финансовой, статистической и налоговой отчетности, экономического контроля;
- проверка укомплектированности бухгалтерского штата предприятия;
- анализ причин текучести кадров учетных работников, уровень их квалификации;
- оценка мероприятий по повышению качества труда учетного персонала;

- анализ оперативности учета;
- оценка графика и сроков выполнения учетных работ на предприятии;
- анализ применения типичных и специальных форм учета;
- оценка единства системы формирования и оценки фактических и плановых показателей.

Подытоживая выше изложенное, можно сделать вывод, что аудит учетной политики предприятия имеет целый комплекс задач и целей.

Однако их реализация позволит аудитору проверить соответствие учетной политики действующему законодательству и отечественным нормативно-правовым актам, а также, в случае необходимости, МСБУ, выяснить целесообразность отдельных положений учетной политики с учетом принадлежности к отрасли, масштаба и характера деятельности предприятия и дать рекомендации по ее приведения к стратегическим целям предприятия.

Использованные источники:

1. Андренко А. А. Конспект лекций по дисциплине "Организация и методика аудита" (для студентов 5 курса заочной формы обучения, отрасль знаний - 0305 "Экономика и предпринимательство") / А. А. Андренко ; Харьк. нац. акад. гор. хоз-ва. - М.: ХНАГХ, 2012. - 35 с.
2. Полякова, Л. М. Аудит учредительных документов и учетной политики предприятия [Электронный ресурс] / Л. М. Полякова, С. В. Билень. Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_647/81.pdf. - НБУ им. В. И. Вернадского.
3. Усач Б.Ф., Душко З.А., Колос Н.Н. Организация и методика аудита: Учебник. - М.: Знание, 2006. - 295 с.
4. Гордиенко Н.И., Харламова А.В., Карпенко М.Ю. Аудит, методика и организация: Учеб. пособие. (для студеные экономических специальностей) В 2 частях. Часть 2. - Харьков: ХНАГХ, 2007. - 294 с. (452 с.) Укр. Язык
5. Аудит: Практ. пособие / А. Кузьминский, Н. Кужельный, Е. Петрик и др. ; Под ред. А. Кузьминского. - М.: Учетинформ, 1996. - 283 с.

Бондарев Н.С.
студент 4го курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ

Аннотация. В данной статье отражаются некоторые проблемы, с которыми сталкиваются российский банки при принятии решения по выдаче ссуд малым предприятиям.

Ключевые слова: кредитоспособность малых предприятий, банковские ссуды, метод оценки кредитоспособности.

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП остается на все том же низком уровне: по результатам 2014 года она составила около 20% [7]. Причем доля малых предприятий в ВВП еще меньше этого значения. Динамичного развития в последние годы не происходит, наметившаяся сложная экономическая ситуация еще больше усугубляет положение малых предприятий, более того, за последнее время были приняты нормативно-правовые акты, увеличивающие фискальную и нефискальную нагрузку на малый бизнес. Актуальность данной темы состоит в отражении препятствий на пути развития малых предприятий, а именно связанных с предоставлением малым предприятиям кредитных средств банками. В связи с этим ставится вопрос определения особенностей оценки кредитоспособности малых предприятий в России.

Под кредитоспособностью клиента коммерческого банка понимается способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). [4]

Важно отметить, что кредитоспособность в отличие от платежеспособности, которая представляет собой способность и готовность предприятия своевременно и в полном объеме погашать денежные обязательства, не отражает неплатежи за определенный отчетный период, а прогнозирует способность клиента к погашению долга. Понятие платежеспособности несколько шире, чем кредитоспособность. При оценке кредитоспособности клиента неплатежеспособность выступает одним из количественных показателей.

Банки заинтересованы в своевременном и полном возврате выданных посредством кредитов средств, следовательно, для этого ими проводится оценка кредитоспособности своих клиентов. Важно отметить, что обязанность банка проверять кредитоспособность клиента никак не регламентирована на законодательном уровне. Трактовать некоторые статьи Федерального закона "О банках и банковской деятельности" можно как некоторые рекомендации, поскольку вопросу кредитования заемщиков в данном нормативно-правовом акте не уделено внимание. Если обратиться к ст. 24, то в ней присутствуют требования о том, что кредитным организациям нужно классифицировать свои активы, при этом выделяя сомнительные и безнадежные долги, соблюдать обязательные нормативы, обеспечивать надлежащий уровень надежности и т.д. [2] В некоторых же зарубежных странах проверка кредитоспособности заемщика закреплена законодательно как обязанность банка.

Проводя оценку кредитоспособности, банк должен ориентироваться на ряд критериев, полнота раскрытия которых способствует максимально точному определению состояния заемщика, а также позволяет минимизировать риски невозврата выданных кредитов.

Ряд российских авторов к критериям кредитоспособности относят: характер клиента, способность заимствовать средства, финансовые

возможности, капитал банка, обеспечение кредита, условия, в которых совершается кредитная операция и контроль. С теоретической точки зрения, данные критерии подходят для всех предприятий: микропредприятий, малых, средних, больших, однако на практике у банков в отношении микропредприятий и малых предприятий могут возникнуть проблемы с некоторыми из них, поскольку, во-первых, доступ к отчетности и состоянию учета банкам затруднен, и во-вторых, данным предприятиям проще искусственно занижить ряд показателей финансовой отчетности. Эти факторы не способствуют объективности при принятии решения о выдаче кредита.

Поскольку в работе анализируются особенности оценки кредитоспособности малых предприятий, где малые предприятия – объект исследования, то целесообразно выделить критерии, в соответствии с которыми субъекты предпринимательства разделяются на микропредприятия, малые, средние и крупные предприятия в РФ.

Таблица 1 – Критерии деления субъектов предпринимательства [1, 3]

Субъект предпринимательства	Предельное значение численности работников, чел.	Предельное значение объема выручки, млн. руб.
Микропредприятие	15	60
Малое предприятие	100	400
Среднее предприятие	250	1000
Крупное предприятие	-	-

Как видно из таблицы 1, предельное значения численности работников малого предприятия составляет 100 человек, а предельное значение объемов выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета НДС равно 400 млн. руб.

Традиционные методы, которыми теоретически могут воспользоваться банки при оценке кредитоспособности малых предприятий, такие же, как и в отношении иных по размеру предприятий:

- Анализ финансовых коэффициентов,
- Анализ денежных потоков,
- Анализ делового риска,
- Скоринговый метод.

Использование того или иного метода на практике является полной прерогативой банка. При оценке кредитоспособности малых предприятий не все из вышеуказанных методов применяются в России, поскольку применение финансовых коэффициентов, анализ денежных потоков ввиду состояния отчетности, несвоевременности ее предоставления, а также не совсем реального отражения положения дел на предприятиях в документах отчетности, не дают объективного результата при принятии решения об оценке кредитоспособности заемщика. Это не значит, что в отношении всех заемщиков – малых предприятий – все вышеуказанные методы не применимы.

Практика показывает, что эффективным методом оценки кредитоспособности в отношении некоторых заемщиков является личный финансовый отчет. Это связано с тем, что на многих малых предприятиях руководят и работают члены одной семьи, что вносит некоторое смешение личного капитала с капиталом предприятия. В зарубежных странах (США, страны ЕС) доля малых предприятий в ВВП составляет 50-60%, при этом погашение кредитов гарантируется имуществом владельцев [5]. Поэтому составление финансового отчета является для оценки кредитоспособности именно малых предприятий наиболее показательным.

Поскольку теоретические (их еще можно назвать традиционными) подходы к оценке кредитоспособности малых предприятий неприменимы, то соответственно возникают проблемы, которые встают на пути к анализу кредитоспособности общераспространенными методами. Это создает проблемы банку, поскольку, теряя клиентов, банк теряет прибыль. Рассмотрим основные проблемы, которые вызваны этим:

- Отсутствие у многих малых предприятий залоговых средств, которые могут являться формой обеспечением возвратности кредита;
- Низкая прозрачность малых предприятий, одним из объективных методов оценки кредитоспособности является личный финансовый план, составление которого осуществляется со слов физического лица, часто без объективного набора документов, позволяющих сделать соответствующие выводы;
- Специальные налоговые режимы, предполагающие ведение упрощенных форм налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам, упрощенной системы отчетности, создают реальную проблему в оценке финансовых коэффициентов, делая ее невозможной;
- Отсутствие профессионального бухгалтера либо его низкий профессионализм увеличивает вероятность ошибок в официальной отчетности, что препятствует определению кредитоспособности;
- Небольшой размер кредитов часто несопоставим с затратами банка на мониторинг и определение кредитоспособности заемщика. Необходимо массовое кредитование и автоматизированная система сбора информации с целью снижения данных издержек [6].
- Малые предприятия, как правило, не планируют свою деятельность на перспективу, из-за чего некоторым приходится покидать рынок, так как не успевают адаптироваться на изменения в экономической, политической сферах, например, при принятии нормативно-правовых актов.

Банковский сектор и государство в лице законодательных и исполнительных органов власти должны быть заинтересованы в решении этих проблем следует, так как:

- ниша, занимая малыми предприятиями, является весьма перспективной, поскольку до сих пор не поделена между банками;
- высокая оборачиваемость активов позволяет в сжатые сроки

окупать инвестиционные кредиты;

– быстро реагируя на рыночную конъюнктуру, малые предприятия способны оперативно внедрять достижения НТР;

– все эти благоприятные факторы способны увеличить поступления в бюджеты доходов от налогов и сборов;

Если говорить о методах оценки кредитоспособности, то не все из существующих традиционных методов применимы для малых предприятий, поскольку существует ряд проблем, препятствующих анализу их деятельности.

Таким образом, существует ряд проблем, которые наталкивают банки на применение иных методов оценки кредитоспособности малых предприятий, что проносит им дополнительные издержки. Решением данной проблемы может стать создание нового механизма в оценке кредитоспособности малых предприятий, либо нужно создать такие условия, чтобы банки применяли в отношении малых предприятий такие же методики оценки кредитоспособности, как и к средним и крупным предприятиям.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности"
3. Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. N 101 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"
4. Банковское дело: Учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2013. – 800 с.
5. Малое и среднее предпринимательство. // Банк развития. – 2014. - №1 (6) – 1-28 с.
6. Черобедова А.В. Проблемы оценки кредитоспособности заемщиков субъектов малого и среднего бизнеса // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2008. - № 3. – С. 146-150.
7. Мало и медленно. РБК. URL: <http://www.rg.ru/2015/04/14/dola.html> (дата обращения: 14.05.2015)

*Боровикова Т.И.
магистрант, 3-го курса
Северный (Арктический) федеральный
университет им. М. В. Ломоносова
Высшая школа экономики и управления
Россия, г. Архангельск*

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ ПОЯСНИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: очень важна роль информации в обеспечении финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Важнейшим источником этой информации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая включает в себя систему показателей, отражающих одновременно как финансовое, так и имущественное положение организации на определенную отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период. Отчетность субъектов малого предпринимательства — это, как правило, набор, определенных регламентированных показателей, представленных в специальных бланках, подлежащих предъявлению в налоговые и статистические органы. В настоящее время все еще существуют проблемы формирования отчетности малых предприятий с учетом требований к раскрытию информации.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, пояснения к годовой бухгалтерской отчетности

Важнейшим источником информации об экономической деятельности организаций, в том числе и малых предприятий, являются данные, содержащиеся в бухгалтерском учете.

Все изменения, происходящие в хозяйственной деятельности организации малого бизнеса, регистрируются в бухгалтерском учете с целью дальнейшего активного воздействия на улучшение работы через принятие правильных управленческих решений. А, следовательно, учет необходим, прежде всего, для информационного обеспечения системы управления организацией в целом. В общем объеме экономической информации учетная информация занимает свыше 80%, т.е. составляет основу информационного обеспечения системы управления предприятий малого бизнеса.

В современном мире в условиях рыночной экономики благополучное развитие любого бизнеса, будь то маленькая, только что созданная фирма, либо большая процветающая компания, зависит от решения проблемы привлечения инвесторов, клиентов. Именно эти категории являются внешними пользователями информации, содержащейся в годовой бухгалтерской отчетности. И от восприятия инвесторами этой информации во многом зависят решения, принимаемые ими на основе изучения отчетности.

Для малого и среднего предпринимательства в нашей стране на

законодательном уровне создано немало послаблений в ведении бизнеса. Так, малые предприятия, в отличие от других хозяйствующих субъектов, имеют право уплачивать налоги по общей системе налогообложения; налоги по упрощенной системе налогообложения; налог на вмененный доход и др. [2,24] Вместе с этим формирование бухгалтерской отчетности сопровождается не обязательным предоставлением приложений к бухгалтерскому балансу, которые включают в себя отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и пояснительной записки. [1,670] А ведь, именно текстовая часть отчетности позволяет предоставить пользователям информации дополнительные сведения о финансовом положении организации, не нашедшие отражения в основных формах отчетности. Такие сведения могут быть выражены не только количественными показателями, но и носить описательный характер.

Малый и средний бизнес охватывает огромное количество различных сфер, которые могут включать в себя как производство товаров, так и оказание услуг.

Каждый сектор экономики малого предпринимательства имеет большое количество нюансов и ответвлений, за счет которых каждый предприниматель пытается вывести свой бизнес на новый, отличный от конкурентов, уровень. И для внешних пользователей информации, содержащейся в бухгалтерском отчете, принципиально важно понимать в чем качественное преимущество именно данного предприятия от других. Сделать это по «голым» цифрам отчета достаточно сложно. Именно поэтому, по моему мнению, переход малого предпринимательства на уровень составления пояснений к годовой бухгалтерской отчетности очень важен. В пояснениях можно будет наиболее полно отразить специфику деятельности бизнеса и сделать акцент именно на те показатели, которые смогут повлиять на вывод пользователей в вашу сторону.

Делая вывод из всего вышеизложенного, получается, что малым предприятиям для удовлетворения всех интересов пользователей недостаточно ведения простой бухгалтерской отчетности, включающей в себя баланс и отчет о финансовых результатах. В связи с этим каждый раз при составлении отчетности должна быть предоставлена еще и дополнительная информация, которую необходимо помещать в пояснительную записку.

Использованные источники:

- 1 Бухгалтерский учет: учебник /Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолец, И.В. Сафонова и [др.]; под. Ред. С.Р. Богомолец. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. – 720.
- 2 Гугнина, Е. В. УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА: учеб. пособие / Е. В. Гугнина, Т. В. Козубова, Я. В. Попова. – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2012. – 66

*Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор
ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОТРУДНИКУ (EMPLOYEE VALUE PROPOSITION) ПРИ ФОРМИРОВАНИИ HR-БРЕНДА КОМПАНИИ

За последние несколько лет тема HR брендинга стремительно набирает обороты и стала одной из самых актуальных тем в сфере управления персоналом. В современном бизнесе компании, которые имеют стратегию развития наверняка учитывают такой фактор как создание сильного HR-бренд. При этом, создание сильного HR-бренд должно рассматриваться не только снаружи, но и внутри компании. Целесообразно начинать формирование привлекательного образа работодателя с разработки ценностного предложения сотрудникам. Как следует рассматривать HR-бренд? HR-бренд или бренд работодателя – это образ компании как привлекательного места работы в глазах всех заинтересованных лиц. Конечная цель HR-брендинга – повышать эффективность и доходность бизнеса за счет привлечения и удержания талантливых, профессиональных сотрудников.

В основе любого бренда лежит так называемая бренд-платформа, которая определяет некий набор характеристик, ценностей и преимуществ, позволяющих дифференцироваться среди конкурентов, выстроить стратегию бренда и эффективно им управлять. Такой же системы уникальной идентификации требует и HR – бренд. Циклы построения потребительского бренда и HR-бренда очень похожи, поэтому при построении бренда работодателя в рабочую группу целесообразно включать специалистов по маркетингу и брендингу. Они принесут знания и опыт, необходимые для создания и развития успешного бренда.

Основные этапы построения брендов возможно рассматривать в следующем алгоритме. Формулировка представления о бренде – анализ рынка – определение целевой аудитории – аудит бренда (если бренд уже есть) – разработка концепции, определение ценностей – креативная концепция, визуализация – тестирование – стратегия продвижения и развития – реализация, контроль – оценка результатов.

Одним из важнейших шагов при разработке HR-бренда является выявление и формулирование EVP (Employee value proposition). Ценностное предложение сотруднику (EVP) – это набор неких преимуществ, которые работники получают в обмен на свои навыки, возможности и опыт, используемые ими в работе. Это своего рода сущность компании, описание того, что она представляет и чем она уникальна. Ценностное предложение сотруднику объединяет в себе основные причины того, почему люди

гордятся работой в компании, имеют мотивацию работать именно здесь. EVP должно быть согласовано с общей стратегией развития компании. Сильное EVP поможет удержать ключевых сотрудников и привлечь лучших и талантливых извне. Декларируемые ценности должны быть реально воплощены в жизнь и реализованы в компании, иначе у сотрудников будет ощущение, что их обманули, и они не захотят работать в данной компании.

Для разработки EVP можно воспользоваться идентификационной картой бренда, которая формируется при ответе на определенные вопросы. Получив карту с полноценным набором ценностей довольно легко осуществить уникальное позиционирование.

Идентификационная карта бренда:

- Услуги/ Предложения/ Суть бизнеса. Опишите, что компания предлагает рынку и сотрудникам.
- Рациональная польза. Опишите, какие конкретные преимущества компания предлагает своим сотрудникам.
- Эмоциональная польза. Опишите, что чувствуют ваши сотрудники / что должны чувствовать.
- Характер / Символика. Как компания выглядит и как себя позиционирует.

Далее, чтобы создать сильное ценностное предложение, необходимо проанализировать, как воспринимают бренд и культуру работающие и потенциальные сотрудники, и найти ответы на такие вопросы как:

- Почему уже работающий персонал считает компанию уникальной?
 - Что сотрудники ценят больше всего, работая здесь?
 - Почему они продолжают работать в этой компании?
 - Почему они увольняются?
 - Почему потенциальные сотрудники заинтересовались компанией?
 - Какие факторы кажутся им более привлекательными, а какие менее?
- Получить ответы на поставленные вопросы возможно с помощью:
- проведения исследования внутри компании (опрос, глубинные интервью с ключевыми сотрудниками, фокус-группы);
 - проведения исследования с соискателями (интервью, анкетирование, фокус-группы);
 - обратная связь с бывшими сотрудниками.

На следующем этапе следует создать рабочую группу, которая рассмотрит результаты исследований и определит ключевые особенности вашей компании, которые сотрудники ценят больше всего. Сформулировав ценности и сделав их описание можно формулировать EVP. Для мониторинга проводимого процесса следует соотносить полученные результаты с такими вопросами как:

- Совпадает ли они со стратегическими целями вашей компании?
- Описывают ли они достоверную и реальную картину того, как работает в вашей компании?

- Действительно ли они выделяют вашу компанию среди других?
- Есть ли что-то особенное и уникальное, чего нет в других компаниях?
- Вдохновляют ли эти ценности?
- Эти ценности понятны?

Если список ценностей получился очень большим, необходимо, на наш взгляд, сократить его максимум до 10 пунктов в каждом разделе. В дальнейшем определяется так называемое ядро бренда, где будут сформулированы самые ключевые ценности, которые будут служить основой позиционирования компании и обращения к целевой аудитории.

После того, как проект EVP будет готов, его можно протестировать на существующих и потенциальных сотрудниках. Такое тестирование лучше провести, чтобы избежать в дальнейшем последствий, которые могут вернуть действия компании на несколько шагов назад.

После того, как сформировано EVP, целесообразно максимально опираться на креативные действия. И здесь было бы правильным обращаться за помощью к профессионалам. Образы должны быть понятными, эмоциональными и запоминающимися. Следует найти адекватные способы донести ценностное предложение до целевой аудитории, то есть до людей, которых вы хотели бы привлечь. Если компания провела тщательное описание целевых групп, то можно понять, в каких местах искать необходимых сотрудников. При этом, как правило, задействуются все каналы найма работников, такие как job – сайты, сайт компании, социальные сети, газеты и журналы и так далее. При оформлении странички работодателя, возможно использовать разработанные визуальные образы, публиковать статьи и давать интервью, размещать отзывы сотрудников, в том числе и бывших. Целесообразно публиковать «Истории успеха» ваших сотрудников и мотивировать персонал размещать эти истории на своих страничках в соцсетях. Презентация компании должна быть такой, чтобы соискатели могли определить, насколько хорошо они будут соответствовать вашему бизнесу. Последовательное донесение EVP через брендинг, PR, маркетинг также поможет рынку труда сформировать позитивное восприятие о престижности и преимуществах работы в вашей компании.

Бренд не может быть сильным только снаружи. Бренд должен быть сильным и изнутри. Именно сотрудники являются основными носителями бренда и корпоративной культуры компании. Люди, работающие в компании – самый мощный источник рекламы, они играют ключевую роль в оказании помощи в привлечении талантов с соответствующей духу компании культурой. Чтобы стать лояльными носителями бренда, сотрудники должны видеть соответствие между посланием и реальной действительностью, в которой они ежедневно работают. Поэтому серьезные компании внедряют EVP внутри компании.

Усиливают внутренние коммуникации, разрабатывают корпоративную книгу или дополняют бренд-бук, в котором описывают миссию, ценности, цели и стратегию фирмы. Такая книга должна быть у каждого сотрудника, работающего в компании, независимо от должности и стажа работы. И, конечно же, необходимо определить периодичность, с которой будет актуализироваться EVP. Такие действия дают возможность серьезной компании формировать HR-бренд на основе моделирования ценностного предложения, что в результате дает дополнительные конкурентные преимущества.

Борунова А.А.
аспирант 3-го года обучения
Ивановский государственный университет
Россия, г. Иваново

ПОРТФЕЛИ ОДНОРОДНЫХ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ДОКУМЕНТАХ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА ПО БАНКОВСКОМУ НАДЗОРУ

Базельский комитет по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision, BCBS) был создан после потрясений на международных финансовых рынках, последовавших за распадом в 1973 г. Бреттон-Вудской системы управляемых фиксированных валютных курсов.

Тогда многие коммерческие банки по всему миру понесли крупные убытки или вовсе обанкротились как, к примеру, немецкий «Херштатт» (Bankhaus Herstatt) или американский «Фрэнклин Нэшнл Бэнк» (Franklin National Bank).

В ответ на эти события главами центральных банков стран «Группы 10» (The Group of Ten, G 10)² при Банке международных расчетов (Bank for International Settlements, BIS), расположенном в швейцарском г. Базель, в 1974 г. был основан Комитет по банковскому регулированию и надзорной практике (Committee on Banking Regulations and Supervisory Practices, CBRSP), позднее и переименованный в Базельский комитет по банковскому надзору [1, с. 1].

Последний является основным глобальным органом, занимающимся разработкой и внедрением стандартов пруденциального регулирования банковской деятельности, и представляет собой форум, в рамках которого осуществляется сотрудничество по вопросам банковского надзора.

Цель Базельского комитета по банковскому надзору заключается в усилении регулирования банковской деятельности, надзора за ней и ее практик по всему миру, что, в свою очередь, способствует укреплению финансовой стабильности.

Он стремится к ее достижению, осуществляя мероприятия по:

² На тот момент к странам «Группы 10» относились Бельгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Голландия, Швеция, Англия, США

— обмену информацией о событиях в банковском секторе и на финансовых рынках, обеспечивая выявление реальных или потенциальных рисков для глобальной финансовой системы;

— обмену опытом в сфере надзорных достижений, подходов и техник для выработки общего понимания рассматриваемых вопросов и развития трансграничного сотрудничества;

— разработке и внедрению глобальных стандартов регулирования банковской деятельности и надзора за ней, а также руководящих принципов и надлежащих практик;

— устранению пробелов в регулировании и надзоре, ставящих под угрозу финансовую стабильность;

— мониторингу за реализацией своих стандартов в странах-членах и в других государствах, обеспечивая их своевременное, последовательное и эффективное внедрение, и содействуя созданию равных «условий игры» для коммерческих банков;

— проведению консультаций с центральными банками и другими органами финансового регулирования стран, не являющихся его членами, для учета их предложений при формировании своей политики и обеспечению реализации своих стандартов, руководящих принципов и надлежащих практик в этих государствах;

— взаимодействию и сотрудничеству с органами, занимающимися разработкой и внедрением стандартов в других финансовых секторах, и международными организациями, особенно с теми, которые участвуют в поддержании финансовой стабильности [2, с. 1].

Кроме того, стоит отметить и тот факт, что если изначально в Базельский комитет по банковскому надзору входили только главы центральных банков стран «Группы 10», то в настоящее время он объединяет представителей 27 государств³ и Европейского союза, причем речь идет не только о главах центральных банков, но и о руководителях других органов финансового регулирования, официально отвечающих за пруденциальный надзор за банковской деятельностью, если за этот надзор не отвечает центральный банк.

Его решения не имеют юридической силы. Он разрабатывает надзорные стандарты и руководящие принципы и рекомендует надлежащие практики, скорее в надежде на то, что страны-члены и другие государства сочтут необходимым адаптировать их к своим национальным особенностям и внедрить их в жизнь [1, с. 1].

При этом, как показывает практика, несмотря на необязательность

³ К их числу относятся Аргентина, Австралия, Бельгия, Бразилия, Великобритания, Германия, Гонконг, Индия, Индонезия, Испания, Италия, Канада, Китай, Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Россия, Саудовская Аравия, Сингапур, ЮАР, Швеция, Швейцария, США, Турция, Франция и Япония. Швейцария вошла в состав Базельского комитета по банковскому надзору в 1984 г., Испания и Люксембург – в 2001 г., Австралия, Аргентина, Бразилия, Гонконг, Индия, Индонезия, Китай, Корея, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, Сингапур, Турция, ЮАР – в 2009 г.

рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору, большая часть из них (с теми или иными изменениями) находит свое отражение в законодательствах стран-членов и других государств. Более того, для стран с переходной экономикой и государств, не имеющих значительного опыта в регулировании банковской деятельности и надзоре за ней, данные рекомендации принципиально важны и служат своего рода руководством к действию.

В ряде документов Базельского комитета по банковскому надзору, многие положения которых нашли свое отражение и в законодательстве Российской Федерации, можно встретить понятия, которым в какой-то степени соответствуют такие понятия как «портфели однородных ссуд» и «портфели однородных требований», т. е., можно сказать, что речь там идет, по сути, о портфелях однородных активов коммерческого банка.

Естественно в первую очередь стоит обратить внимание на документы, касающиеся оценки уровня кредитного риска и управления данным риском в общем. Среди них можно, к примеру, отметить следующие:

— «Моделирование кредитного риска: существующая практика и применение» (Credit Risk Modelling: Current Practices and Applications) от 1999 г.;

— «Лучшая практика раскрытия кредитного риска» (Best Practices for Credit Risk Disclosure) от 2000 г.;

— «Принципы управления кредитным риском» (Principles for the Management of Credit Risk) от 2000 г.;

— «Надлежащая оценка кредитного риска и стоимости кредитов» (Sound credit risk assessment and valuation for loans) от 2006 г.

С точки зрения портфелей однородных активов коммерческого банка наибольший интерес из них представляет последний документ.

Причем, несмотря на то, что в центре его внимания находятся кредиты, положения, изложенные в нем, должны учитываться коммерческими банками и органами банковского надзора применительно и к другим активам, подверженным кредитному риску.

В этом документе указывается, что, если коммерческий банк решает, что имеющиеся данные не свидетельствуют об обесценении индивидуально оцененного кредита, то он должен включить этот кредит в группу кредитов со сходными характеристиками кредитного риска и коллективно оценить ее на обесценение. Все кредиты, индивидуально не оцененные на обесценение, также должны быть включены в группы кредитов со схожими характеристиками кредитного риска для коллективной оценки на обесценение.

Например, кредиты могут быть сгруппированы на основе одного или нескольких следующих признаков: оцененная вероятность дефолта или уровень кредитного риска, тип кредита, тип продукта, рыночный сегмент, географическое положение, тип обеспечения или статус просроченной

задолженности [3, с. 10].

Таким образом, в данном случае можно обнаружить много общего с Положениями 254-П и 283-П в части, связанной с портфелями однородных активов коммерческого банка, а конкретно в оценке активов, подверженных кредитному риску, на обесценение, в объединении активов, не имеющих индивидуальных признаков обесценения, в группы на основе сходных характеристик кредитного риска, в выделении соответствующих признаков группировки и др.

Использованные источники:

1. A brief history of the Basel Committee. October 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bis.org/bcbs/history.pdf>. Официальный сайт Банка международных расчетов.
2. Charter. January 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bis.org/bcbs/charter.pdf>. Официальный сайт Банка международных расчетов.
3. Sound credit risk assessment and valuation for loans. June 2006. С. 10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bis.org/publ/bcbs126.pdf>. Официальный сайт Банка международных расчетов.

*Бояринова И.В., к.соц.н.
доцент*

*кафедра социальных технологий
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СОЦИАЛЬНЫХ МОЛОДЕЖНЫХ ПРОЕКТАХ (НА МАТЕРИАЛАХ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА БЕЛГОРОДА)

Аннотация

В статье на основе анализа и обобщения теоретических и эмпирических материалов дается общая характеристика управления рисками в социальных молодежных проектах.

Ключевые слова:

Молодежь, молодежная политика, управление проектами, управление рисками в социальных проектах

Среди главных направлений внутренней политики нашего государства сегодня на одно из первых мест по своей социальной важности выдвигается молодежная проблематика. Руководство страны не без основания подвергается критике за отсутствие четкой, научно-обоснованной, рассчитанной на перспективу молодежной политики.

Молодежь – это наше будущее, и это понимают все, но решение

конкретных вопросов, относящихся к экономическому, социальному, политическому и культурному положению различных групп молодежи перекладывается на стихийные силы рынка, последствия которого неблагоприятно отражаются на молодежи.

Особую важность для становления инфраструктуры молодежной региональной сферы имеет системный подход к преобразованию молодежного сообщества. Так, наряду с базовыми законами о молодежи и молодежной политике в большей части субъектов Российской Федерации разрабатываются и реализуются различные проекты и программы, касающиеся поддерживающих, развивающих мер относительно молодого населения региона.

В настоящее время управлением молодежной политикой города Белгорода реализуется ряд проектов направленных на развитие различных сторон и направлений деятельности молодежной политики. К данным проектам относятся 20 федеральных проектов, и три крупных региональных проекта: «Молодёжное рекрутинговое агентство на основе краудсорсинга», «Молодёжная инициативная площадка», «Банк свободного времени». Все перечисленные проекты имеют особую социальную значимость и полностью соответствуют реализуемой в регионе стратегии социально-экономического развития. Анализируя все перечисленные выше проекты на вопрос управления рисками, отметим, что практически ни в одном проекте не прописана модель управления рисками, не смотря на то, что это одна из важнейших составляющих проектного управления. Во всех перечисленных нами выше проектах управление рисками либо основано на простом перечислении возможных угроз возникающих в процессе реализации проекта, либо вовсе отсутствует.

Анализ практики организации управления проектами социально-экономического развития показал, что в настоящее время отсутствует единая система управления рисками основанная на технологичном и системном подходе. В частности, можно выделить ряд проблем связанных с управлением рисками в социальных проектах, таких как: отсутствие понимания значимости управления рисками в социальных проектах; отсутствие единого подхода к управлению рисками в проектах социально-экономического развития; отсутствие результативной системы мониторинга рисков.

Управление рисками социального проекта должно представлять собой целенаправленный, систематизированный, сознательный процесс. Субъектами управления должен быть разработан четкий алгоритм действий и процедур связанный с оценкой, мониторингом и методами управления рисками.

Организация процесса управления рисками предполагает определение органа управления рисками. В современных условиях многие экономические и социальные процессы настолько усложнились, что выработка решений по

управлению рисками становится под силу специализированным подразделениям способным профессионально управлять рисками. Таким образом, целесообразным является формирование на базе управления молодежной политикой администрации г. Белгорода Центра управления рисками проектов занимающегося мониторингом и оценкой рисков социальных проектов.

Управление рисками социальных проектов реализуемых управлением молодежной политики администрации г. Белгорода не должно носить случайного, эпизодического характера: необходима постоянно функционирующая система сбора и обработки информации, ядром которой является совокупность показателей оценки риска, позволяющих характеризовать его уровень в доступных и понятных пользователю терминах, а также сравнивать разные социально-экономические проекты по степени их рискованности. В данном случае, целесообразным является разработка стратегии риск-менеджмента.

Одними из важнейших этапов управления рисками является мониторинг и идентификация рисков как целенаправленный процесс сбора и систематизации текущей информации, позволяющей оценить основные параметры деятельности органа власти в условиях риска. Создание результативной системы мониторинга рисков важнейшее условие управления рисками.

В процессе мониторинга и управления рисками органом управления рисками в данном случае «Центром управления рисками социальных проектов» могут использоваться различные методики, например, анализ трендов и отклонений, для выполнения которых необходимы количественные данные об исполнении, собранные в процессе выполнения проекта.

Необходимым элементом управления рисками является включение населения в процесс оценки реализуемых социальных проектов, что позволит учитывать мнение населения в процессе управления проектом. Для решения данной задачи направленной на включение молодежи как главного объекта проектного управления в процесс оценки действующих проектов, является целесообразным создание отдельного форума на сайте управления молодежной политики администрации г. Белгорода посвященного обсуждению реализуемых проектов, где каждый посетитель сайта мог бы высказаться относительно проекта. Более того, целесообразным является создание на сайте мини опроса, посвященного реализуемым проектам. Опрос может включать в себя такие вопросы как: Нравится ли Вам проект?, Считаете ли Вы проект актуальным? и т.д....

К «инновационным» и наиболее перспективным, методам управления рисками социальных проектов можно отнести методы реинжиниринга и CASE- средства. Реинжиниринг предполагает поиск новых методов и технологий управления рисками, а также кардинальное изменение

существующей системы управления рисками. CASE- средствами, можно моделировать реальные ситуации, учитывающие и оценивающие риск, с получением альтернативных моделей. Отметим, что реинжиниринг и CASE-средства как наиболее перспективные методы управления рисками не будут эффективными до тех пор, пока в управлении не будет сформирован базовый механизм управления рисками.

Реализация предложенных мероприятий позволит систематизировать процесс управления рисками социальных проектов реализуемых в управлении молодежной политики администрации г. Белгорода, придать процессу управления рисками комплексный и организованный характер.

Бояринова И.В., к.соц.н.

доцент

кафедра социальных технологий

Белгородский государственный национальный

исследовательский университет

Россия, г. Белгород

ЮВЕНАЛЬНЫЙ ЭЙДЖИЗМ В ИНСТИТУТАХ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

Аннотация

В статье на основе анализа и обобщения теоретических и эмпирических материалов дается общая характеристика эйджизма в отношении молодежи.

Ключевые слова:

Эйджизм, ювенальный эйджизм, молодежь, дискриминационные практики

Комплекс социальных стереотипов, предубеждений и дискриминационного поведения в отношении возрастных групп в 1969 году Батлер обозначил понятием «эйджизм»[1].

Основным объектом эйджистского отношения, согласно американским исследователям, являются пожилые люди. Но существует и прямо противоположное явление - эйджизм в отношении к детям и молодежи. Эта его разновидность получила название «ювенальный эйджизм»[2].

Ювенальный эйджизм представляет собой комплекс негативных социальных стереотипов, предубеждений и вытекающих из этого дискриминационных практик в отношении молодежи.

Исследование проблем ювенального эйджизма отличается низким уровнем актуализации в социологическом дискурсе в целом и в институтах социализации личности в частности. Основной эйджистский дискурс разворачивается вокруг старших возрастных групп, лишь изредка касаясь молодежи - преимущественно в контексте трудовых отношений. Так,

контент-анализ базы данных электронной научной библиотеки elibrary показал, что из 32 работ, освещающих вопросы эйджизма, 30 посвящены этому явлению в отношении группы пожилого и старческого возраста, лишь две – молодежной группе, причем, обе - ее дискриминации в трудовых отношениях.

Эйджизм, определяемый как процесс возрастной стереотипизации, обуславливающий негативные предрассудки и дискриминационные практики, в научных работах анализируется в трех ключевых направлениях: 1) как совокупность негативных стереотипов, 2) как дискриминационные практики и 3) как деятельность социальных институтов, закрепляющих возрастные предрассудки, основанные на стереотипах, и дискриминационные практики в повседневной жизни. Выделенные исследовательские направления соответствуют трехкомпонентной модели эйджизма автора данного термина - Р. Батлера.

Наиболее разработанным аспектом исследования эйджизма в отечественном и зарубежном дискурсе является возрастная стереотипизация, которая чаще всего изучается в рамках когнитивного (М. Snyder, Т.В.Смирнова) и социокультурного (А. Левинсон) подходов[4,5]. В рамках первого стереотипизация рассматривается как механизм восприятия, обеспечивающий быструю оценку ситуации, особенно в условиях дефицита информации; второго - как механизм социальной идентификации, и, в конечном счете – социальной адаптации.

В то время как геронтологический эйджизм активно исследуется и в самых разных сферах жизнедеятельности – в трудовых и семейных отношениях, в институтах здравоохранения и социальной защиты, в повседневных практиках, исследования эйджистских практик в отношении молодых людей чаще всего соотносятся со сферой трудовых отношений, которые более всего выражаются в проблематичности трудоустройства молодых людей по причине их неопытности.

Для целей нашего исследования, помещающего ювенальный эйджизм в контекст институтов социализации личности, более важными являются указания на такие практики как: покровительское поведение, вызванное снисходительным отношением, которое выражается в неслушании, неодобрении и сверхзаботе; нанесение обиды молодому человеку или ребёнку по его возрастному критерию более старшим, ссылаясь при этом на их молодость или малолетство (последнее в современном русском словаре Т.Ф. Ефремовой обозначается как разновидность эйджизма – эдалтизм), чем часто характеризуются субъекты социализации – родители, учителя, преподаватели, да и, возможно, сама система социализации.

По мнению ряда исследователей, ювенальный эйджизм может быть детерминирован типом хозяйственной системы, господствующей в соответствующей общности (А.А. Смолькин, Дж. Вудберн). Так, в общностях с хозяйственной системой «немедленного возврата», где

результат является немедленным следствием вложенного труда, доминировали представители тех возрастных групп, которые были способны обеспечить достижение этого результата, то есть молодые люди. А в общностях с системой «отсроченного возврата» обязательно наличествует определенная социальная иерархия, связанная с необходимостью трансляции опыта, и здесь одна из заметных управленческих ролей, наряду с представителями возрастного класса взрослых, начинает принадлежать «совету старейшин». Вполне естественно, что ни в первом, ни во втором случае социальный статус «детей» не был высоким, и детство рассматривалось как малоценный период жизни, а в системе второго типа тоже самое распространяется на весь ювенальный период, детерминируя эйджизм.

Другой причиной ювенального эйджизма исследователи называют «отрицание личности» молодого субъекта дискриминации взрослыми, вызванное стереотипами, согласно которым он не способен сам принимать решения; он не работает (не самостоятелен, зависим), требует обучения тому, как учиться, не является интеллектуальным, без посторонней помощи не может совладать с повседневной жизнью и не знает, что для него лучше (Bytheway). Кроме того, указывается и на психологические причины эйджизма, как например, на то, что молодые напоминают людям среднего и пожилого возраста о бремени ответственности за детей и об их зависимости от взрослых (Westman).

На институциональном уровне эйджизм проявляется в юридически закреплённой дискриминации людей определенной возрастной группы (О.В. Краснова, А.Г. Лидерс)[6]. Так, в исследовании McGlone and Fiona Fitzgerald «Восприятие дискриминации по возрастному признаку в сфере здравоохранения и социального обслуживания в Ирландии» говорится об эйджизме на уровнях национальной и местных социальных политик, воплощающихся в деятельности конкретных медицинских учреждений, советов, регулирующих их работу, а также различных структур, оказывающих социальные услуги пожилым. В научных публикациях институциональный эйджизм, как и повседневные практики, реализуемые в рамках тех или иных социальных институтов (например, здравоохранения, социальной защиты, образования), также анализируется преимущественно в отношении старших возрастных групп.

Обобщая научные изыскания по данной теме в социологических науках, следует в целом, говорить о двух принципиальных подходах к интерпретации эйджизма. Первый основан на представлении, что каждый конкретный человек организует свой жизненный путь посредством возрастных социальных норм и экспектаций, существующих в обществе. Предполагается, что возрастные нормы и экспектации закреплёны в культуре и являются отражением возрастной стратификации общества в обыденном сознании (социокультурный подход).

Второй подход рассматривает эйджизм как механизм навязывания возрастного конструкта - любые установки, действия или институты, которые субординируют людей по признаку возраста или любым другим образом приписывают человеку те или иные социальные роли на основе его возраста. Это социально-конструктивистский подход, позволяющий рассматривать возрастные категории как социально-конструируемые феномены, не только описывающие реальность человеческого развития, но и предписывающие траектории этого процесса и формирующие содержание возрастных отношений.

Использованные источники:

1. Butler R.N. Age-ism: Another form of bigotry // The Gerontologist. – 1969. – Vol. 9. – P. 243–246..
2. Nelson T.D. Ageism: Prejudice against our feared future self // Journal of Social Issues. — 2005. — Vol. 61. N 2. — P. 207–221.
3. Snyder, M. Stereotyping of the elderly: A functional approach / M. Snyder, P. Meine // British Journal of Social Psychology. 1994. - №33. – P. 63–82.
4. Смирнова Т.В. Пожилые люди: стереотипный образ и социальная дистанция // Социологические исследования. — 2008. — № 8. — С. 49–55.;
5. Краснова О.В., Лидерс А.Г. Психология старости и старения. Хрестоматия. — М.: ACADEMA, 2003. – 416 с.

Брыков А.В.
*магистрант 2 курса
экономический факультет
МГУ им Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОГРАММ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА

В статье рассматриваются меры повышения энергоэффективности на предприятиях общественного транспорта в различных странах.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, меры стимулирования, механизм реализации, энергоаудит.

В зарубежном опыте энергосбережения и повышения энергоэффективности на предприятиях общественного транспорта следует выделить ряд мер, применение которых может значительно повысить энергоэффективность пассажирских перевозок в Российской Федерации:

- повышение контроля за расходованием энергоресурсов на предприятиях в общественного транспорта;
- внедрение субсидирования приобретения высокоэкономичных по использованию энергоресурсов транспортных средств и дифференцированного транспортного налога;

- разработка и внедрение государственных стандартов энергоаудита в соответствии с современными требованиями энергоменеджмента;
- стимулирование приобретения высокоэкономичных по использованию энергоресурсов транспортных средств посредством снижения ввозных таможенных пошлин;
- внедрение жестких стандартов топливной эффективности и объема выбросов парниковых газов;
- введение систем бенчмаркинга;
- внедрение энергоэффективных способов вождения;
- внедрение дифференцированного утилизационного сбора на транспортные средства с различным уровнем эффективности потребления энергоресурсов [3, с. 28].

В Японии если на предприятии общественного транспорта допускаются вопиющие нарушения принципов рационального энергопользования, Министерство транспорта совместно с Министерством энергетики может само или через соответствующие ведомства потребовать от руководителя предприятия представить план энергосбережения.

Практика повышения контроля за расходом энергоресурсов на предприятиях общественного транспорта в Японии предусматривает назначение руководителем предприятия определенного количества лицензированных энергоменеджеров, основным содержанием деятельности которых является принятие мер по рациональному использованию энергоресурсов и предоставление ежегодных отчетов по энергосбережению в Министерство транспорта и Министерством энергетики или в государственные ведомства, курирующие предприятия общественного транспорта. На малых и средних предприятиях с числом работающих менее 300 человек энергоаудит проводится бесплатно. В средних или больших компаниях ЯЦЭ проводит штатный энергоаудит [3, с. 29].

Проведение экзаменов и лицензирование энергоменеджеров осуществляется Японским центром по энергосбережению (ЯЦЭ), с 1984 года. Законодательно определены процедуры и критерии проведения экзаменов, другие правила, касающиеся предоставления и отзыва лицензии.

Внедрение субсидирования приобретения высокоэкономичных по использованию энергоресурсов транспортных средств и дифференцированного транспортного налога. В странах Европейского Союза активно используется стимулирование покупки энергоэффективных транспортных средств посредством дифференциации транспортного налога. Сумма ежегодно уплачиваемого налога зависит от характеристик энергетической эффективности автомобиля. Широко и эффективно используют данную меру несколько стран, среди которых Великобритания, Швеция, Ирландия и Франция.

Отдельного внимания заслуживает опыт и механизм реализации данной меры во Франции. Во Франции дифференцированный подход к

исчислению транспортного налога действует только в отношении корпоративных транспортных средств.

Новая налоговая политика в отношении транспортных средств использующихся в пассажирских перевозках в Ирландии позволила увеличить долю транспортных средств классов энергоэффективности «А» и «В» с 20% в начале 2010 года до 60% в августе 2014 года [4, с. 41].

Разработка и внедрение государственных стандартов энергоаудита в соответствии с современными требованиями энергоменеджмента. В ряде европейских государств применяются обязательные энергетические аудиты. В отраслях с большим потреблением энергоресурсов, таких как транспортная, аудиты проводятся на регулярной основе. Проведение энергоаудита осуществляют лицензированные энергоменеджеры в лице государственных компаний занимающихся разработкой и внедрением методик, стандартов и комплексных мероприятий направленных на повышение энергоэффективности [3, с. 30].

В Италии, Франции, Нидерландах, Португалии существует требование составления энергетических планов крупными транспортными предприятиями с указанием намечаемых мероприятий по повышению энергоэффективности, а также выполнения отчетов по использованию энергии в течение года и деятельности, направленной на уменьшение энергопотребления.

В США, начиная с 2012 года запущена программа сертификации «Высшие энергетические характеристики» (Superior Energy Performance), которая способствует разработке энергоэффективных режимных карт на предприятиях общественного транспорта и выработке комплекса мероприятий для постоянного улучшения энергетической эффективности при сохранении конкурентоспособности.

Стимулирование приобретения высокоэкономичных по использованию энергоресурсов транспортных средств посредством снижения ввозных помаженных пошлин. Данная мера стимулирования получила широкое применение в Греции. Снижение ввозных таможенных пошлин направленно на стимулирование спроса предприятий общественного транспорта на высокоэффективные по потреблению моторного топлива или электроэнергии транспортные средства.

Внедрение жестких стандартов топливной эффективности и объема выбросов парниковых газов. В большинстве развитых стран уже вступили в силу или вступают в ближайшее время жесткие стандарты топливной эффективности и объема выбросов транспортными средствами парниковых газов, что требует существенного повышения их топливной экономичности [1, с. 92].

Директивы Европейского Союза требует ежегодной проверки состояния транспортных средств, в том числе и определения характеристик выбросов. В некоторых случаях национальные требования включают и

оценку качества и эффективности использования топлива.

В США начиная с 2014 года вступили в силу новые стандарты топливной эффективности и допустимого объема выбросов парниковых газов для автобусов, которые в зависимости от типа автобуса позволяют снизить удельный расход топлива на 10%, 15% и 20% [5, с. 11].

Введение систем бенчмаркинга. Системы бенчмаркинга в сфере Повышения энергоэффективности широко используется на предприятиях общественного транспорта в Голландии. Данные системы характеризуются установкой эталонных целевых показателей и выработкой мер направленных на их достижение.

Выборка целевых показателей осуществляется исходя из специфики предприятия (размера автобусного и троллейбусного парка, класса энергоэффективности основной части транспортных средств, численности сотрудников, организационной структуры предприятия, проводимых мероприятий направленных на повышение энергоэффективности) и направления его развития.

Внедрение энергоэффективных способов вождения. В европейском союзе для допуска сотрудников к управлению транспортным средством являющимся общественным транспортом необходимо прохождение курса энергоэффективного вождения с позиций эффективного использования энергоресурсов.

Несколько европейских стран приняли меры по повышению эффективности использования энергоресурсов общественным транспортом, среди них Финляндия с добровольными соглашениями с предприятиями общественного транспорта, а также Испания и Ирландия со специальными программами подготовки водителей общественного транспорта и развития энергоменеджмента в сфере пассажирских перевозок.

Внедрение дифференцированного утилизационного сбора на транспортные средства с различным уровнем эффективности потребления энергоресурсов. В странах Европейского Союза активно используется стимулирование покупки энергоэффективных транспортных средств посредством дифференциации налога на покупку транспортного средства. В настоящее время этот метод стимулирования используется в 12 странах Европейского Союза. Налог на покупку транспортного средства зависит от характеристик его энергетической эффективности. Прежде размер налога на покупку транспортного средства был связан с вместимостью и габаритами транспортного средства, видом используемого топлива и статусом покупателя (малое или крупное предприятие) [2, с. 19]. Теперь во многих странах ЕС размер налога зависит от характеристик энергетической эффективности транспортного средства и уровня выбросов парниковых газов.

Из зарубежного опыта энергосбережения и повышения энергоэффективности на предприятиях общественного транспорта,

возможно применение ряда мер которые могут значительно повысить энергоэффективность пассажирских перевозок в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Кургузкина О. В. Оценка значений целевых индикаторов Государственной программы Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» 2012 г. / О. В. Кургузкина // Финансы и бизнес. - 2012. - №2 - С. 92 -105.
2. Липатов Ю.А. Вопросы энергосбережения и повышения энергетической эффективности относятся к числу важнейших государственных приоритетов России / Ю.А. Липатов // Энергосвет. - 2010. - № 8. - С. 19 - 21.
3. Лянденбургский В. В. Контроль уровня энергосбережения на автотранспортном предприятии / В. В. Лянденбургский // Финансы и бизнес.- 2011.-№7.-С. 28-31.
4. Ройзберг И. Н. Сравнение мер российской политики повышения энергоэффективности с мерами, принятыми в развитых странах / И. Н. Ройзберг // ЦЭНЭФ-Press. - 2013. - №1. - С. 41 - 56.
5. Семенов В. Г. Энергосбережение на общественном транспорте в США /В. Г. Семенов // Энергосвет. - 2012. - №6. - С. 8 -11.

Брыков А.В.
*магистрант 2 курса
экономический факультет
МГУ им Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВОДИМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ НА МП «ГОРЭЛЕКТРОТРАНС»

В статье проводится анализ эффективности проводимых мероприятий по энергосбережению на муниципальном предприятии «Горэлектротранс».

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, потребление, расход, статистика, динамика.

Проанализировав расход дизельного топлива на пассажирское движение муниципальным предприятием «Горэлектротранс», за период с 2010 по 2014 годы на основе данных бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия следует вывод об эффективной работе структурных подразделений осуществляющих контроль над расходом энергоресурсов, эффективности проводимых мер направленных на повышение энергоэффективности.

За анализируемый период выявлена тенденция экономии фактического расхода дизельного топлива по отношению к устанавливаемым плановым значениям, рассчитываемым на основе норм и нормативов установленных Департаментом автомобильного транспорта с учетом корректирующих коэффициентов включающих нормативные значения потребления

энергоресурсов в летний и зимний периоды а также естественные потери. В 2014 году фактический расход дизельного топлива составил 2718978,0 литров, что на 211570,20 литра, или 7,22% меньше, чем плановое значение 2930548,2. Данное отклонение обусловлено эффективной системой контроля над выдачей и расходом топлива, плановой заменой устаревшего автопарка на транспортные средства повышенного класса энергопотребления, обеспечивающие более низкий расход энергоресурсов.

В целом за анализируемый период расход дизельного топлива увеличился на 6,15%. Данная динамика обусловлена введением новых маршрутов и увеличением протяженности существующих, что послужило фактором роста общего пробега.

Положительная динамика снижения объема потребления дизельного топлива на пассажирское движение 1 автобусом в расчете на 1 км., обусловлена эффективной реализацией структурными подразделениями предприятия комплекса установленных мероприятий. Так за анализируемый период, снижение объема потребления дизельного топлива на пассажирское движение 1 автобусом в расчете на 1 км., на 0,05949 литра, привело к снижению потребления дизельного топлива на 362473,6 литра .

Оценка эффективности проводимых мероприятий по энергосбережению на предприятии требует всестороннего анализа влияния факторов на расход энергоресурсов и затрат на их приобретение.

Проанализировав расход сжиженного газа на пассажирское движение муниципальным предприятием «Горэлектротранс», за период с 2010 по 2014 годы на основе данных бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия следует вывод об эффективной работе структурных подразделений осуществляющих контроль над расходом энергоресурсов, эффективности проводимых мер направленных на повышение энергоэффективности.

За анализируемый период выявлена тенденция экономии фактического расхода сжиженного газа по отношению к устанавливаемым плановым значениям, рассчитываемым на основе норм и нормативов установленных Департаментом автомобильного транспорта с учетом корректирующих коэффициентов включающих нормативные значения потребления энергоресурсов в летний и зимний периоды а также естественные потери. В 2014 году фактический расход сжиженного газа составил 103054,0 литров, что на 3104,0 литра, или 2,92% меньше, чем плановое значение 106158,0. Данное отклонение обусловлено эффективной системой контроля над выдачей и расходом топлива.

В целом за анализируемый период расход снизился на 16,4%. Данная динамика обусловлена снижением интенсивности эксплуатации транспортных средств использующих данное топливо с последующим их переводом для использования в не основном виде деятельности и замещением маршрутов автобусами большей вместительности.

Разнонаправленная тенденция потребления сжиженного газа на пассажирское движение 1 автобусом в расчете на 1 км., обусловлена высоким физическим износом автобусного парка использующего данный вид топлива и медленными темпами замещения высокоэффективными по потреблению моторного топлива транспортными средствами. Так за анализируемый период, увеличение объема потребления сжиженного газа на пассажирское движение 1 автобусом в расчете на 1 км., на 0,02598 литра, привело к увеличению потребления сжиженного газа на 5576,8 литра.

За анализируемый период выявлена тенденция экономии фактического расхода электроэнергии по отношению к устанавливаемым плановым значениям, рассчитываемым на основе норм и нормативов установленных Департаментом автомобильного транспорта с учетом корректирующих коэффициентов включающих нормативные значения потребления энергоресурсов в летний и зимний периоды а также естественные потери. В 2014 году фактический расход электроэнергии составил 12320995,0 кВт*ч, что на 213455,0 кВт*ч, или 1,7% меньше, чем плановое значение 12534450,0. Данное отклонение обусловлено эффективной системой мониторинга и контроля над расходом электроэнергии, плановой заменой устаревшего автопарка на транспортные средства повышенного класса энергопотребления, обеспечивающие более низкий расход энергоресурсов.

В целом за анализируемый период расход электроэнергии снизился на 7,98%. Данная динамика обусловлена снижением количества транспортных средств осуществляющих пассажирские перевозки и заменой устаревших более энергоэффективными.

Положительная динамика снижения объема потребления электроэнергии на пассажирское движение 1 троллейбусом в расчете на 1 км., обусловлена эффективной реализацией структурными подразделениями предприятия комплекса установленных мероприятий. Так за анализируемый период, снижение объема потребления электроэнергии на пассажирское движение 1 автобусом в расчете на 1 км., на 0,63206 кВт*ч, привело к снижению потребления электроэнергии на 3818990,4 кВт*ч

Внедрение и проведение комплексных мероприятий направленных на повышение энергетической эффективности на транспорте в рамках республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2011 - 2020 годы» свидетельствует о возросшей необходимости решения проблем энергосбережения в данной отрасли программно - целевым методом.

Финансирование программных мероприятий на транспорте за счет собственных средств не позволяет реализовать необходимый, объемный комплекс мероприятий направленных на повышение энергоэффективности на предприятиях общественного транспорта, так как доля финансового обеспечения программных мероприятий на транспорте в общей сумме финансирования программных мероприятий, является низкой, и составляет

1,0%. При этом проводимые программные мероприятия охватывают незначительный перечень мер необходимых для повышения энергоэффективности на предприятиях общественного транспорта.

Недостаточное внимание к вопросам энергосбережения и повышения энергоэффективности на транспорте, на региональном уровне свидетельствует о неэффективном расходовании энергоресурсов, бюджетных средств и их отвлечению от решения стратегических и социально важных задач, а также построении завышенного тарифа на пассажирские перевозки, что оказывает негативное влияние на социально - экономическое развитие территории и энергоемкость валового регионального продукта.

На МП «Горэлектротранс» за анализируемый период выявлена динамика увеличения потребления дизельного топлива на 6,15%. Факторами роста явились увеличение автобусного парка и общего пробега за счет увеличения протяженности маршрутов.

Потребление сжиженного газа на предприятии за анализируемый период снилось на 16,4% за счет снижения количества транспортных средств использующих данный вид топлива и интенсивности их эксплуатации обусловленного.

Потребление электрической энергии на предприятии за анализируемый период снизилось на 7,98%. Данная динамика обусловлена снижением количества троллейбусов и среднего потребления электроэнергии одним троллейбусом.

За анализируемый период на предприятии выявлена тенденция экономии фактического расхода энергоресурсов по отношению к устанавливаемым плановым значениям, рассчитываемым на основе норм и нормативов установленных Департаментом автомобильного транспорта с учетом корректирующих коэффициентов включающих нормативные значения потребления энергоресурсов в летний и зимний периоды а также естественные потери. Данная динамика обусловлена эффективной системой контроля над выдачей и расходованием энергоресурсов, плановой заменой устаревшего автобусного и троллейбусного парка на транспортные средства повышенного класса энергопотребления, обеспечивающие более низкий расход энергоресурсов.

В целом за анализируемый период затраты на приобретение дизельного топлива возросли на 30159,5 тыс. р., или на 91,4%. Данная динамика обусловлена ростом расхода топлива за счет увеличения протяженности существующих маршрутов и значительным повышением цены на дизельное топливо.

Использованные источники:

1. Башмаков И. И. Российский ресурс энергоэффективности: масштабы, затраты и выгоды / И. И. Башмаков // Вопросы экономики. - 2013. - №2.: - С. 18 - 24.

2. Говорков Н. П. Системы мониторинга транспорта и контроля расхода топлива / Н. П. Говорков // Энергосбережение. - 2012. - №2. - С. 28 - 34.
3. Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд муниципального предприятия городского округа Саранск «Горэлектротранс» [Электронный ресурс] : - [Саранск, 2013]. - Режим доступа: <http://get.saransk.ru/>.
4. Тришкин О. Б. О концепции повышения энергетической эффективности и стимулирования энергосбережения / О. Б. Тришкин // Энергосбережение. - 2012.- №6. - С. 42 - 48.

Буздова А.З., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КБР

Государственное регулирование развития предпринимательской деятельности представляет собой совокупность мер экономического, правового и организационного воздействия на экономику, в том числе путем государственной поддержки и защиты субъектов предпринимательской деятельности, а также государственного контроля за соблюдением требований законодательства субъектами такой деятельности [2].

Малое и среднее предпринимательство заняло прочное место в структуре экономики КБР и играет существенную роль в социальной жизни населения. Свою деятельность осуществляют 24475 индивидуальных предпринимателя, а также 4415 малых (включая микро и средние) предприятий [3].

В КБР создана многосторонняя система государственного регулирования и государственной поддержки развития субъектов малого и среднего предпринимательства с применением различных инструментов. На реализацию мероприятий государственного регулирования и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республиканском бюджете КБР на 2015 г. по подпрограмме «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства» государственной программы КБР «Экономическое развитие и инновационная экономика в Кабардино-Балкарской Республике» предусмотрено 51747,1 тыс. руб. [1]

Комплексная система государственного регулирования развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в КБР включает в себя финансовую, имущественную, информационную и консультационно-методологическую поддержку, которые предоставляют Департамент поддержки малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития КБР, муниципальные фонды

поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы [4].

В КБР в целях формирования благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства создан и действует Совет по предпринимательству при Главе КБР.

В Департаменте поддержки малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития КБР можно получить финансовую помощь в различных формах, в том числе: предоставление поручительств за счет средств НКО «Гарантийный фонд КБР»; проведение конкурса среди молодежи на «Лучшую бизнес идею»; софинансирование муниципальных программ по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства и др. Среди широкого набора финансовых инструментов, используемых в отношении малого бизнеса - субсидии, гранты, займы, компенсация расходов и др.

Важным достижением в сфере финансовой поддержки предпринимательства стало создание инфраструктуры микрофинансирования субъектов малого предпринимательства, существенно расширяющей доступ к финансовым ресурсам предпринимателей и граждан. Создана сеть микрофинансовых организаций, охватывающая все города и районы республики, в настоящее время функционирует 13 муниципальных фондов микрофинансирования и 30 кредитных кооперативов. Муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства за 2014 г. выдано 421 займов на сумму более 97 млн. руб.

Среди широкого набора финансовых инструментов, используемых в отношении малого бизнеса - субсидии, гранты, займы, компенсация расходов и т.д.

Имущественная поддержка предпринимателей осуществляется 6 бизнес-инкубаторами. Имущественная поддержка предпринимателей, осуществляемая бизнес-инкубаторами, включает в себя: льготное размещение в офисном или производственном бизнес-инкубаторе; предоставление на льготной основе офисных помещений; предоставление на льготной основе производственных помещений; предоставление выставочных площадей; организация доступа к обучающему инновационно-производственному центру; предоставление конференц-залов и др. [5]

27 марта 2015 г. при поддержке Министерства экономического развития КБР в ГКУ «Кабардино-Балкарский бизнес-инкубатор» прошла первая выставка товаров и услуг, производимых и оказываемых резидентами бизнес – инкубатора. Проведение выставки было направлено на формирование единой закупочной площадки, на которой предприниматели представили весь спектр предлагаемых товаров и услуг, что позволило посетителям выставки оценить качество и ассортимент продукции, а также напрямую, без посредников договориться о закупках и сроках поставок.

Департаментом поддержки малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития КБР также

осуществляется консультационно-методологическая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства по таким направлениям как: организация и проведение обучающих и просветительских семинаров, «круглых столов», тренингов, форумов, конференций по вопросам развития предпринимательства для субъектов малого и среднего предпринимательства; оказание информационно-консультационной, нормативной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам развития предпринимательства в устной, письменной, дистанционной форме; разработка методических пособий в поддержку начинающих предпринимателей и др.

Государственное регулирование развития малого и среднего предпринимательства в КБР содержит в себе разноплановые и локальные мероприятия, направленные на реальную поддержку конкретных предпринимателей [6].



Рисунок – 1 Система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в КБР

Источник: [www. sk-news. ru](http://www.sk-news.ru).

Таким образом, в республике создана и действует система государственного регулирования и государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства, которая позволяет охватить как начинающих, так и уже действующих предпринимателей.

Использованные источники:

1. Багова Д.М., Буздов З.З. Тенденции и перспективы развития малого предпринимательства в региональном АПК // Terra Economicus. 2008. Т.6.

№2-2. С.213-217.

2. Буздова Э.С. Государственное регулирование аграрного сектора экономики региона // Сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. В 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2014. С. 85-88.

3. Галачиева С.В., Неудахина Ю.Г. Направления исследования проблем устойчивого развития региона // Вопросы экономики и права. 2011. № 31. С. 186-190.

4. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 23-28.

5. Кокова Э.Р. Тенденции развития сельскохозяйственного производства Кабардино-Балкарской республики // Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред. Л. Н. Руднева. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. С. 218-222.

6. Неудахина Ю.Г. Обеспечение устойчивого развития как стратегическая цель региональной политики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 27. С. 35-39.

Буздова А.З., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КБР

Малое и среднее предпринимательство заняло прочное место в структуре экономики КБР и играет существенную роль в социальной жизни населения. Вклад малого бизнеса в формирование ВРП оценивается на уровне 29%; по специальным режимам налогообложения субъектами предпринимательской деятельности уплачено 585,2 млн. руб. Всего в 2014 г. на поддержку малого и среднего предпринимательства было направлено более 657,4 млн. руб., в том числе 200 млн. руб. [4].

В настоящее время в КБР сформирована система государственного регулирования и государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства. Это подтверждается наличием необходимой законодательной базы, организационной и управленческой структур, а также социального слоя экономически активного населения. Правовое регулирование является составляющей государственного регулирования экономики [1].

В целях правового регулирования предпринимательской деятельности

и устранения административных барьеров Министерством экономического развития КБР разработано около четырех десятков нормативно - правовых акта, основными из них являются: Закон Кабардино-Балкарской Республики «О развитии малого и среднего предпринимательства в Кабардино-Балкарской Республики»; Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики «О создании государственного учреждения «Кабардино-Балкарский бизнес-инкубатор»»; Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики «О создании некоммерческой организации «Гарантийный фонд Кабардино-Балкарской Республики»; Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики «О мерах по поддержке микрофинансовых организаций в Кабардино-Балкарской Республике».

К числу важных документов, также относятся Постановление Правительства КБР «О Республиканской целевой программе «Программа подготовки кадров для Кабардино-Балкарской Республики» на 2012 - 2015 годы» и Постановление Правительства КБР о Республиканской целевой программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в КБР» на 2012 - 2015 годы [3].

В республике регулярно проводятся общественные экспертизы всех разрабатываемых нормативных правовых актов по вопросам малого и среднего бизнеса [2].

В Кабардино-Балкарской Республике обеспечены: доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными, республиканскими целевыми программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, к участию в соответствующих программах; оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом «О защите конкуренции»; открытость процедур оказания поддержки.

В республике действует Программа Президента КБР по подготовке кадров для Кабардино-Балкарской Республики на 2012-2015 годы (Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 22 декабря 2011 г. N 415-ПП). Профессиональное образование в целом и бизнес-образование как неотъемлемая его часть являются важнейшими факторами экономического роста и социально-экономического развития региона.

Развитие системы кадрового обеспечения играет важную и определяющую роль на современном этапе в социально-экономических преобразованиях, происходящих в республике.

Быстро меняющиеся условия и современные требования к подготовке квалифицированных кадров требуют изменения к самому подходу в развитии системы кадрового обеспечения специалистов для различных сфер

народного хозяйства Кабардино-Балкарской Республики.

Новым подходом в решении данной проблемы явилась впервые примененная практика направления на обучение потенциальных управленцев в ведущие международные бизнес-школы стран Европейского союза, что нашло отражение в Республиканской целевой программе «Программа подготовки кадров для Кабардино-Балкарской Республики» на 2012-2015 годы»

Учитывая стратегические задачи по развитию Кабардино-Балкарской Республики, созданию туристско-рекреационного кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, планы руководства Российской Федерации по созданию международного финансового центра, а также высокий уровень востребованности данных специалистов на рынке труда, как в республике, так и за ее пределами, актуальной является дальнейшая подготовка специалистов за рубежом по разным направлениям и специальностям.

Основными целями Программы являются подготовка профессиональных кадров с современным уровнем европейского образования для отраслей народного хозяйства КБР и повышение качества образовательного уровня специалистов республики.

В результате реализации Программы по оптимистичному варианту предполагается обучение 880 специалистов, по базовому варианту - 660 специалистов.

Министерством финансов КБР на основании Постановления Правительства КБР от 27.04.06 №107-ПП (в ред. Постановлений Правительства КБР от 24.08.2006 N 235-ПП, от 08.10.2007 N 271-ПП) субсидируется часть затрат субъектов малого и среднего предпринимательства (включая крестьянские (фермерские) хозяйства) по аренде выставочно-ярмарочных площадей и на прохождение сертификации по международным стандартам качества.

Утвержден порядок предоставления субсидий на возмещение части затрат на технологическое присоединение энергопринимающих устройств к электрическим сетям субъектам малого и среднего предпринимательства (Постановление Правительства №152-ПП от 30.06.08).

В целях повышения деловой активности, популяризации опыта работы лучших предприятий Кабардино-Балкарской Республики, определения ведущих компаний в различных отраслях экономики и создания благоприятных условий для установления контактов с потенциальными партнерами и инвесторами Министерством экономического развития КБР проводится с 2003 года ежегодный конкурс на соискание премий Президента Кабардино-Балкарской Республики в области бизнеса «Лучшее предприятие года» (Постановление Правительства КБР от 20.05.03 №143-ПП в ред. от 16.08.07 N211-ПП).

В настоящее время в республике реализуются региональные программы:

- подпрограмма «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2014-2020 годы.

- Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Кабардино-Балкарской Республике на 2012-2015 годы.

- Республиканская целевая программа «Молодёжь Кабардино-Балкарии (2009-2015 годы)».

Действующая Республиканская целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Кабардино-Балкарской Республике» на 2012 - 2015 годы определяет фундаментальные направления поддержки малого предпринимательства:

- правовое регулирование и устранение административных барьеров;
- развитие кредитно-финансовых механизмов и имущественная поддержка малого и среднего предпринимательства;

- развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

- повышение конкурентоспособности и обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства на новые рынки;

- информационное обеспечение и формирование положительного имиджа предпринимательства.

Таким образом, в республике создана и действует система государственного регулирования развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, которая базируется на республиканском законодательстве в области предпринимательской деятельности.

Использованные источники:

1. Ашхотов В.Ю., Неудахина Ю.Г. Инструменты осуществления управления устойчивым развитием региона // Новые технологии. 2011. № 2. С. 71-74.

2. Буздов З.З. Разработка критериев оценки эффективности агробизнеса // Экономика и социум. 2014. №3-4. С.185-188.

3. Буздова Э.С. Концепция развития АПК региона в современных условиях // Сборник статей Международной научно-практической конференции: Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 29-31.

4. Кокова Э.Р. Тенденции развития сельскохозяйственного производства Кабардино-Балкарской республики // Проблемы устойчивого развития российских регионов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2014. С. 218-222.

Бунчеева Е. А.

магистрант

Институт Управления, экономики и финансов

Казанский Федеральный Университет

Российская Федерация, г. Казань

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ И США

Аннотация: Уровень инфляции - одна из самых важных характеристик экономики страны, является ключевым показателем состояния экономики. Как низкое значение показателя (дефляция), так высокая инфляция (гиперинфляция) являются признаками различных экономических проблем в стране. Инфляция - сложное многофакторное явление, характеризующееся нарушением воспроизводственного процесса и выступающее результатом макроэкономической нестабильности. Государства всех развитых стран мира с рыночной экономикой регулярно рассчитывают и отслеживают уровень инфляции, т.к. он отражает процессы, происходящие в обществе, и зачастую является обратной связью, реакцией на проводимую государственную политику.

Ключевые слова: инфляция, уровень инфляции, уровень цен, факторы инфляции, антиинфляционная политика

Инфляция как общемировая экономическая проблема наиболее остро стала проявляться с переходом к рыночной экономике - на рубеже XX века. Сегодня в мире нет страны, которую не коснулась бы инфляция. Если ранее инфляция носила локальный характер, то сегодня масштаб проблемы изменился - инфляционные процессы протекают сразу во всех странах, хотя уровень инфляции в разных странах различается.

В силу того, что уровень инфляции является базовой характеристикой экономики каждой страны, государства всех развитых стран мира с рыночной экономикой регулярно рассчитывают и отслеживают уровень инфляции. На основе официальной статистики, ежемесячно публикуемой Федеральной Службой Государственной Статистики России, статистическим бюро России ежегодно составляется Рейтинг стран мира по уровню инфляции.

Инфляция в России, как и во многих странах, рассчитывается на основе Индекса потребительских цен на товары и услуги. В настоящее время инфляционные вопросы оживленно обсуждаются СМИ и на страницах экономической прессы. В 2014 году уровень инфляции в России составил 11,36%, что на 4,91 больше, чем в предшествующем 2013 году и на 3,43% больше, чем в следующем 2015 (рисунок 1).



Рис.1. Уровень инфляции в России по месяцам в годовом исчислении (2014 г.), % [1]

В апреле 2015 года уровень инфляции в России составил 0,46%, что на 0,75 меньше, чем в марте 2015 года и на 0,44 меньше, чем в апреле 2014 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2015 года составила 7,93%, а в годовом исчислении - 16,42%.

Уровень инфляции в США в 2014 году составил 0,76%, что на 0,75 меньше, чем в предшествующем 2013 году и на 0,20% больше, чем в следующем 2015. В 2014 году США занимали 6 место по уровню инфляции в мире (рисунок 2).



Рис. 2. Уровень инфляции в США по месяцам в годовом исчислении (2014 г.), % [1]

В 2015 году уровень инфляции в США составил 0,56%, что на 0,20 меньше, чем в предшествующем 2014 году. В 2015 году США занимают 8 место по уровню инфляции в мире.

Уровень инфляции в России по сравнению с США по годам за последние 10 лет представлен на рисунке 3.

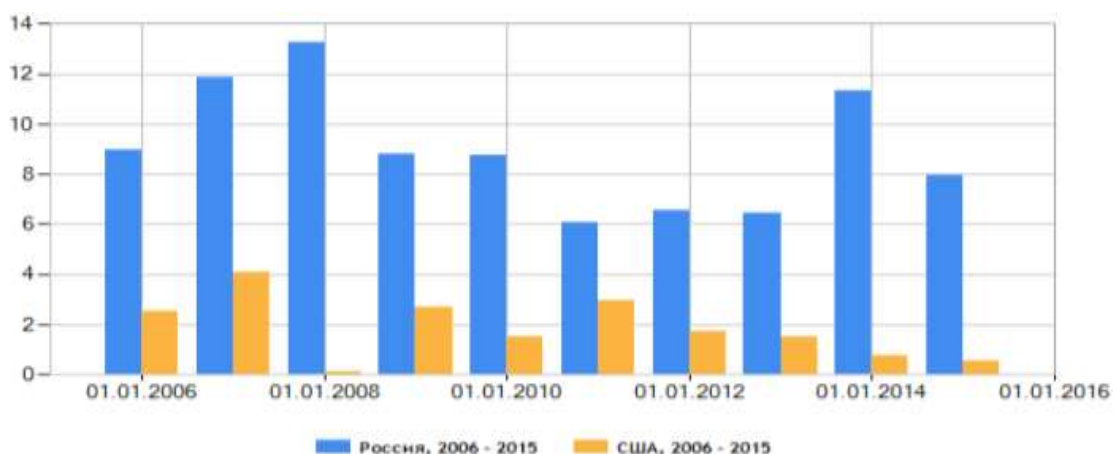


Рис. 3. Уровень инфляции в России по сравнению с США по годам за последние 10 лет, % [1]

Уровень инфляции в США с 2011 года имеет сугубо положительную динамику. При этом уровень инфляции в 2014 году уменьшился в сравнении с предшествующим 2013 годом на 0,75%. В 2015 году уровень инфляции сокращается еще на 0,20 (по сравнению с 2014 годом). Максимальный уровень инфляции в России (13,3%) наблюдался в 2008 году. Причиной роста цен стали последствия глобального финансового кризиса, вызвавшего увеличение инфляции и во многих других странах мира. В последующие годы обстановка более или менее стабилизировалась. Однако в декабре 2014 года уровень инфляции снова значительно возрос (11,4%). Главным образом взлетели цены на продовольствие. Драйвером роста индекса потребительских цен явилась девальвация рубля. На сегодняшний момент ситуация немного улучшилась, однако существуют предпосылки для ее дестабилизации.

В целом можно сделать вывод, что уровень инфляции по годам за последние 10 лет в России значительно более высокий, нежели в США. За 2014 год инфляция в России составила 11,4% против 6,5% - в 2013 году, 6,6% в 2012 году, 6,1% в 2011 году и 8,8% в 2010 и 2009 годах. Сегодня Россия также переживает не лучшие времена [2].

Однако в США, как сообщает Agence France-Presse, падение цен на нефть привело к самому резкому снижению инфляции за шесть лет по итогам декабря 2015 года. Министерство труда США заявило, что индекс потребительских цен уменьшился на 0,4% в декабре 2015 года. Резкое падение инфляции обусловлено снижением цен на энергоносители, которые упали на 4,7% с ноября. Цены на продовольственные товары в то же время выросли на 0,3% в декабре. Однако инфляция осталась на уровне значительно ниже целевого показателя ФРС в 2% [3].

Так почему в США, где доллары и стерлинги печатаются тоннами, инфляция не высока, а относительно России - очень мала?

Однозначного ответа на данный вопрос не существует, однако следует рассмотреть субъективные мнения экспертов на этот счет. По некоторым из

них, причиной данного феномена является, так называемый, «экспорт инфляции». По мнению экспертов, США давно живут в долг за счет остального мира. Для покрытия новых долгов ФРС производит эмиссию очередной партии долларов. Но если они останутся в США, то в этой стране возникнет высокая инфляция. Поэтому эти доллары выводятся в другие страны. На них покупается некий товар у стран-экспортеров. После этого часть этих долларов экспортеры переводят в международные валютные резервы или суверенные фонды, на которые приобретаются долгосрочные низкопроцентные ценные бумаги США.

Итогом многоступенчатой финансовой операции по обмену товара на доллары, формированию международных резервов и суверенных фондов, их размещения в ценных бумагах западных стран служит перемещение товара в эти страны. Взамен экспортер получает финансовые бумаги, которые называются ценными, хотя начисляемые по ним проценты не выше уровня реальной инфляции. В итоге, по мнению многих аналитиков, получается деградация реального сектора экономики в сочетании с возрастающей криминализацией общества. Причем, в условиях оттока капитала из страны и порождаемых им инфляции и высоких процентных ставок по кредитам, эти последствия объективны. Поэтому отток капитала не только не дает развиваться экономике, но и разрушает и криминализирует всю страну [4].

Использованные источники:

1. Электронный источник: <https://www.statbureau.org/ru>
2. Электронный источник: <http://www.km.ru/economics/2015/01/12/ekonomika-i-finansy/753366-v-rossii-zafiksirovali-maksimalnuyu-inflyatsiyu-za-p>
3. Электронный источник: http://www.gazeta.ru/business/news/2015/01/16/n_6830697.shtml
4. Электронный источник: <http://feeenrijk.livejournal.com/17190.html>

Бурсук В. О.
студент 1го курса
НИУ ВШЭ
Россия, г. Пермь

ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ

Окружающий мир не является статичным. Окружающий мир меняется все более быстрыми темпами. То, что было недопустимо 100 лет назад, сейчас является нормой, и в этом плане я полностью согласна с Майклом Санделом и Андреем Бремзенем. В сфере здравоохранения сегодня существует парадокс рынка человеческих органов – их продажа запрещена в подавляющем большинстве стран. С моей точки зрения, именно централизованное управление и отсутствие рыночных взаимоотношений (имеется в виду легитимные рыночные отношения) ведут к тотальному дефициту на рынке человеческих органов. Возникает вопрос: почему для большинства государств неприемлем рынок человеческих органов и нельзя

ли сократить, а то и вовсе ликвидировать дефицит доноров?

В большинстве стран данный вид торговых операций признан незаконным, поскольку очень сложно в уже существующей законодательной и судебной системе внедрить законопроект, который будет противоречить конституции (в некоторых странах конституция косвенно запрещает подобные сделки). Более того, среди большинства населения страны данное нововведение не будет одобрено, так как оно противоречит неким этическим и религиозным нормам, несмотря на свою экономическую и медицинскую эффективность. Более того, рынок донорских органов – это система, включающая в себя сотни тысяч доноров и реципиентов по всему миру. Необходимо создание определённых контролирующих органов, что из-за разницы в законодательствах практически невозможно. Более того, существует риск развития теневой экономики органов, который негативно повлияет на социальную обстановку в стране. Несмотря на то, что каждый год умирают тысячи человек (если говорить более конкретно, то по оценкам организации Life Shares, в США ежегодно умирает примерно 6 тысяч человек, которые не дождались донорского органа, и более 9 тысяч человек, которые были исключены из «списка ожидания», по причине их неоперабельности), государства не спешат легализовать рынок донорских органов. То есть сейчас мы сталкиваемся с ситуацией, когда невозможна продажа и законное материальное вознаграждение, но имеется острейший дефицит донорских органов.

С точки зрения экономики, данная операция законна, так как и покупатель и продавец заинтересованы в том, чтобы сделка совершилась (донор получит солидное материальное вознаграждение, реципиент получит возможность прожить дольше). В данном случае я категорически не согласна с Майклом Санделом, поскольку его рассуждения не вполне разумны с экономической точки зрения. Во-первых, для человека, решившегося на такой радикальный шаг, как продажа почки, скорее объективнее сказать «спасибо» государству, которое сделало возможным (точнее законным) продажу почки, нежели сетовать на то, что человек вынужден это сделать, исходя из того состояния в котором он находится. Во-вторых, аргумент Майкла о неопределённой истинной стоимости органа достаточно легко опровергнуть. Дело в том, что человек, столкнувшийся с подобной проблемой, максимально рационален. То есть, решившись стать донором, индивид отверг альтернативные варианты (устроиться на дополнительную работу, взять кредит, прибегнуть к криминальным способом поиска денег) и, что более важно в данной ситуации, индивид сопоставил выгоды в краткосрочном периоде с потерями и рисками в долгосрочном (все-таки согласитесь, продажа органа – это серьёзный шаг на который невозможно решиться сразу, как только индивид испытывает нехватку денег).

Если же проводить аналогии с теневой экономикой (а именно

рынками, связанными с оружием, наркотиками и так далее), то получим, что на сегодняшний день данные рынки практически идентичны, с одним важным исключением. Продажа огнестрельного оружия, наркотиков и органов запрещена в РФ. Сделки на всех этих рынках осуществляются добровольно и взаимовыгодно (в случае зависимости от тяжелых наркотиков мы не можем утверждать полную добровольность, но это весьма неоднозначный вопрос). Однако продажа органов с этической точки зрения приносит пользу, тогда как сделки на рынках огнестрельного оружия и наркотиков являются социально неприемлемыми.

Получается ситуация, при которой, несмотря на полную неэффективность централизованного управления подобной системой в сравнении с рыночной (возьмем для примера Иран с полным отсутствием дефицита почек и США, где очередь на трансплантацию почки еще в 2011 году составила более 118 тысяч человек). Механизм рыночных взаимоотношений позволяет наиболее оперативно реагировать на любые изменения на рынке человеческих органов. Со мной согласен профессор Марк Черри (Mark J. Cherry). Он утверждает, что легальный рынок человеческих органов должен существовать в целях спасения человеческих жизней. «Рыночная компенсация донорства позволит увеличить доступность органов и других частей тела, которые уже не будут ограничены актами альтруизма людей, государственным принуждением, манипулятивными просветительскими кампаниями и нечистоплотными посредниками на нелегальном рынке человеческих органов», – утверждает автор статьи. [European Electronic Newsletter – Economic Sociology (Vol. 11, №1).] Парадокс: система, при которой выигрывают все (доноры, люди, которым необходима трансплантация, государство) при нынешних условиях реализована только в одной-единственной стране. С моей точки зрения, неприятие нецентрализованного рынка человеческих органов будет уменьшаться со временем, так как мы можем наблюдать негативную тенденцию к увеличению очереди на пересадку почки в абсолютном выражении, то есть к увеличению неэффективности данного рыночного механизма. Более того, легализация торговли человеческими органами подстегнет производителей медицинской техники к инновациям, дабы обеспечить транспортировку, пересадку органов и т.д.

Поскольку даже при переходе к рыночным взаимоотношениям, государство будет жестко контролировать рынок человеческих органов, то с социальной точки зрения данный переход является положительным, поскольку для тысяч людей появится возможность избежать мучительной смерти. Однако вместе с этим существует риск, что продажа человеческих органов не будет воспринята как действие морально допустимое, поскольку оно противоречит сложившимся нормам в обществе (согласно социальным опросам в США большинство респондентов смущало отношение к человеческим органам как к товарам), однако, нами уже было упомянуто об

изменении представлений о том, что этично, а что нет, за последние сто лет, поэтому данным риском можно пренебречь.

Бурылов О.В.

магистрант

Лукашина Е.В., к.э.н.

зав. кафедрой торгового дела

Пермский институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

ОБЗОР РОССИЙСКОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу российского регионального рынка мобильных приложений. В работе рассмотрены тенденции развития рынка мобильных приложений российского и регионального рынка, проведен анализ конкурентоспособности предприятий, оказывающих услуги по разработке мобильных приложений. А также рассмотрены виды мобильных приложений и определены тенденции по укреплению конкурентных преимуществ среди ИТ-предприятий.

Ключевые слова: мобильные приложения, мобильная версия сайта, мобильная экосистема, высокотехнологический и умственный процесс, контентные приложения, мобильные игры, социальная сеть, бизнес приложения, региональный рынок, конкурентные преимущества, эффективный канал продаж.

Мобильные приложения создаются в первую очередь для того, чтобы люди могли с легкостью при помощи приложений пользоваться услугами в Интернете. А предприятиям дополнительный канал сбыта своих услуг и товаров. В настоящее время существует множество мобильных приложений по разным тематикам и с разными механизмами заработка денег, среди них можно выделить самые популярные приложения ВКонтакте, Viber, Instagram, Factbook. Существуют в сети Интернет списки популярных приложений по разным категориям.

О популярности мобильных приложений знают не только пользователи Интернета, но и компании, которые могут получить определенные выгоды от использования приложений. Компании получают возможность оповестить многомиллионную аудиторию о своем бренде, товаре или услуге, об акциях и новинках. Также очень распространенным средством информирования потенциальных и реальных клиентов является создание рекламных баннеров на свое приложение в различных сервисах. Например, YouTube, сервисы рекламы в мобильных приложениях, реклама в

Google Play, Apple Store, Windows Store и т.д.

Однако разработка мобильных приложений на данный период времени не пользуется большой популярностью среди предприятий Пермского края, так как большинство предприятий не уделяют должного внимания Интернету, как источнику привлечения клиентов. Но, по сравнению с более крупными и развитыми регионами, такими как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург мобильные приложения обладают огромным потенциалом среди традиционных каналов привлечения клиентов и сбыта услуг, товаров. Возможно, в будущем традиционный бизнес перейдет на электронный формат.

Мобильное приложение – это специально разработанное приложение под конкретную мобильную платформу (iOS, Android, Windows Phone). Обычно приложение разрабатывается на языке высокого уровня и компилируется в нативный код ОС, дающий максимальную производительность. [6]

Необходимо различать мобильная версия сайта и мобильное приложение. Мобильные приложения далеко опережают сайт. В приложении очень много возможностей для доступа к устройству. Кроме того, постоянно растет уровень предоставления доступа к возможностям мобильного устройства из браузера через расширяющийся набор API.

API (Application Programming Interface) — это интерфейс программирования, интерфейс создания приложений. [6]

Разработка мобильного приложения является следующим этапом ряду интернет разработки после сайта.

По мнению экспертов компании, J'son & Partners Consulting рынок мобильных приложений можно разделить на следующие сегменты:

Контентные приложения являются популярными среди пользователей смартфонов. Прослушивание музыки, просмотр различных фильмов, клипов и фотографий, а также чтение цифровых книг является максимально доступным и удобным для любого владельца мобильного гаджета, что и рождает спрос на данный сегмент мобильных приложений.

Бизнес-приложения стали необходимым средством для многих пользователей, которые заинтересованы в упрощении офисной работы. В настоящий момент сегмент бизнес-приложений является предпочтительным для инвесторов, но сложность для данного сегмента составляет перевод бизнес-задач на мобильные телефоны.

Мобильные игры наиболее востребованы на рынке мобильных приложений. Разработчики придумывают новые игры или совершенствуют уже выпущенные. Игры притягивают внимание все большей аудитории. Они становятся неотъемлемой частью жизни многих пользователей.

Социальные сети с каждым днем набирают все большую популярность, создавая многочисленную аудиторию по всему миру. Социальными сетями на сегодняшний день пользуется все большее

количество людей.

По данным компании Strategy Analytics, выручка на мировом рынке мобильных приложений по итогам 2015 г. составила \$33,7 млрд, что на \$12,3 млрд превысит показатели 2014 года. При этом в 2018 г. объем рынка в денежном выражении преодолеет отметку в \$60 млрд. По мнению аналитиков, доля бизнес-приложений будет постоянно увеличиваться и этот сегмент уже не первый год остается наиболее привлекательным для инвесторов.

Несмотря на рост мобильного трафика, только 28% компаний имеют собственное мобильное приложение. Такие цифры объясняются не низким спросом, а скоростью проникновения интернета.

Мобильный рынок России существенно уступает в размерах рынкам США, Азии и Европы, однако рынок на пути быстрого развития. Согласно исследованию, J'son & Partners Consulting, в 2014 году объем российского рынка мобильных приложений оценивался в \$246 млн. Отметим тот факт, что тенденция к росту очень велика. Так же исследование показывает, что более 50% пользователей планшетов и смартфонов минимум раз в день выходят в интернет и каждый день запускают видеоприложения или играют в мобильные игры. Эксперты J'son & Partners Consulting провели опрос. По результатам 40% пользователей мобильного интернета предпочтут лишиться телевизора, нежели смартфона.

По данным отчета App Annie, Россия занимает пятое место по общему числу загрузок на iOS, уступая только США, Китаю, Японии и Великобритании. Этот же отчет показывает, что по загрузкам на Android Россия на четвертом месте после США, Индии и Бразилии. Не смотря на такие яркие показатели, при оценке доходов от приложений для iOS и Android можно отметить тот факт, что Россия еще далека от раскрытия своего полного потенциала, поскольку она занимает 10 и 9 место соответственно.

На сегодняшний день мобильная экосистема России подвергается сильным изменениям. Согласно исследованию eMarketer, уровень распространения мобильной связи, составлявший в 2014 году 80%, вырастет к 2017 году на 6%, а количество пользователей мобильного интернета в России увеличится с 61,5 млн. в 2014 г. до 88,1 млн. в 2017 г. (Рисунок 1)



Рисунок 1 - Количество пользователей мобильного интернета в России. Прогноз на 2017 г

Таким образом российский рынок смартфонов увеличился на 20% по сравнению с 2013г, а его объем составил 216 млрд. рублей (\$3,3 млн.). Основные факторы роста включают в себя увеличение популярности мобильного интернета и уменьшение средней стоимости смартфона на 19% в 2014 г. По оценкам J'son & Partners Consulting, к 2018 году общий объем российского рынка смартфонов достигнет 39,9 млн. устройств.

Если рассматривать операционные системы, на российском мобильном рынке продолжает доминировать Android, удерживающий 50,65% рынка. На втором месте iOS с 43,59%, Windows Phone теряет позиции с долей рынка 2,42% (по сравнению с 3,34% в 2013 г.). Суммарная доля всех остальных операционных систем составляет 3,34%. (Рисунок 2)



Рисунок 2 - Мобильные операционные системы в России, 2011-2014гг

Так как мобильные игры являются наиболее востребованными на рынке мобильных приложений, проанализируем данный сегмент рынка.

Согласно данным из отчета J'son & Partners Consulting объем российского рынка составил \$55 млн. в 2011, \$99 млн. в 2012 г. и \$165 млн. в 2013. По прогнозам к концу 2016 г. объем российского мобильного рынка достигнет \$707 млн. Такой быстрый рост обусловлен растущей популярностью смартфонов и планшетов, уменьшением их средней стоимости и увеличением покрытия скорости интернета 3G и 4G. (Рисунок 3)

В целом рынок России разнообразен мобильными приложениями. Ситуация в регионах обстоит совсем другая. Количество предложений зависит, от территориальных расположений региона и количества, проживающих в нем. Например, по запросу г. Пермь в магазине Android приложений Play Market, выдается порядка 244 приложений. (Рисунок 4)



Рисунок 3 - Объем рынка мобильных игр в России. Прогноз на 2016г

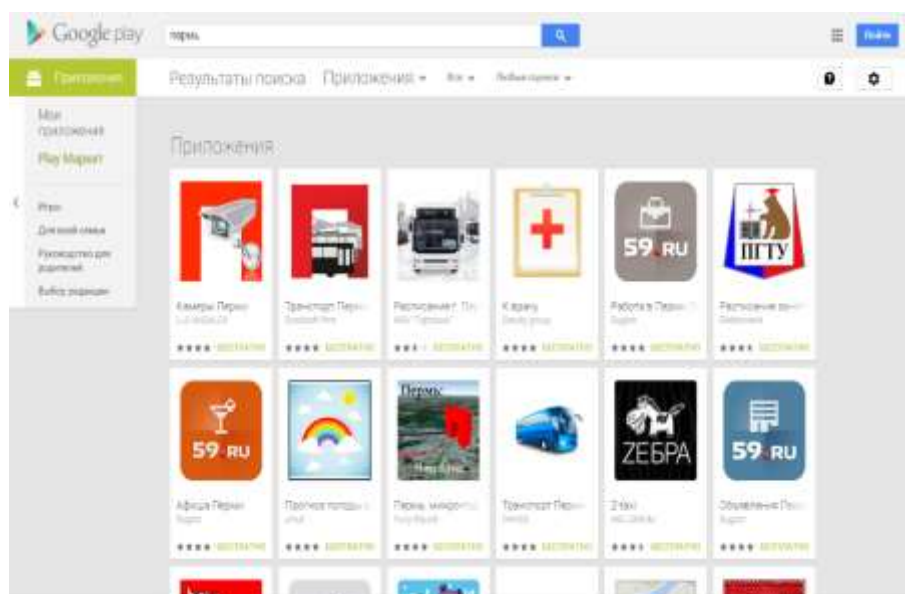


Рисунок 4 - Мобильные приложения по запросу г. Пермь

Это означает, что на данный момент рынок региональных мобильных приложений еще недостаточно развит.

Причинами могут быть следующие факторы:

1. Разработка мобильного приложения является дорогостоящей услугой.
2. Разработка приложения — это высокотехнологический и умственный процесс, в следствии чего большинство представителей бизнеса региона не понимают зачем им нужна такая разработка и для чего.
3. Мобильное приложение – это ещё один и очень эффективный канал продаж. Большинство представителей регионального бизнеса с этим не согласны.
4. Нет понимания как привлечь пользователей с помощью мобильных приложений, а самое главное, как удерживать.

Ориентируясь на рост российского рынка, можно сделать вывод, что по истечению некоторого количества времени региональный уровень мобильных приложений вырастет. Данная ситуация схожа с ситуацией по использованию сайтов компаниями. Как мы видим на сегодняшний день. Ситуация совершенно другая. У каждой уважающей организации существует сайт.

По данным Коммерсант.ru дистанционные банковские услуги становятся все доступнее. Банки активно инвестируют в приложения для iOS и Android. Своими мобильными продуктами в 2014г. обзавелись и крупные пермские банки. Мобильные устройства становятся удобнее для решения повседневных задач по сравнению с компьютерами, поэтому следует ожидать дальнейшего роста этого сегмента рынка. [8] Это означает, что интерес к мобильным приложениям у крупного регионального бизнеса начинает расти.

Очень важным фактором развития региональных приложений является наличие профессиональных и квалифицированных разработчиков. Которые смогут оказать услуги в данной сфере в полном комплексе. Это разработка технического задания, разработка прототипа, разработка дизайна, программирование и продвижение.

По данным сайта Cmsmagazine. На пермском рынке присутствуют 4 студии разработчика мобильных приложений. (Рисунок 5) [9]

Мобильные разработчики ^{beta} / Пермь

 Твитнуть { 3 }
  Нравится { 12 }
  +1 { 0 }
  В { 20 }

Каталог разработчиков мобильных приложений в стадии бета-тестирования. Если вы разрабатываете мобильные приложения, вы легко можете попасть в этот каталог. Для этого [зарегистрируйтесь](#) и [добавьте приложения](#), разработанные вашей компанией.

Компания [iTrack.ru](#) – партнер проекта. В свободное время помогает упростить добавление ваших приложений в каталог. А вообще занимается разработкой сайтов и [мобильных приложений](#).

Платформа:	Страна:	Город:	организовать тендер		
Все	Все	Пермь			
Компания	Цена, от	Цена, до	Платформы	Приложений	Кейсов
1. Vitamin Group	300 000	600 000	 	9	1
2. ВебАспект			 	6	
3. Amado				1	
4. InterWave	45 000	500 000		1	

Рисунок 5 - Разработчики мобильных приложений в г. Пермь

Обращаясь ко мнению экспертов, что данный сегмент рынка будет расти, можно сказать, что данная ниша будет привлекательной для развития бизнеса в ближайшей перспективе.

В развитии региональных разработок заинтересованы сами компании производители программного обеспечения. Примерами являются всевозможные конкурсы, семинары, конференции.

Осенне-зимний сезон Хакафон-тура 2014-2015 начался с Минска,

Пермь стала вторым городом. Спонсором специальной номинации выступила компания Google. Условием участия в номинации Google было: 1. Создание приложения с использованием концепции Material Design И 2. Использование новых возможностей\API Android L.

В преддверии запуска Windows 10, выпуска Visual Studio 2015 и обновления облачных сервисов Azure и Office 365 компания Microsoft решила, что необходимо лично пообщаться с разработчиками. С середины марта до конца апреля 2015г. компания посетила крупнейшие города России, где было проведено 13 конференций. На каждом из мероприятий были доклады от ведущих экспертов в области разработки приложений, выставки последних моделей устройств под Windows и партнерских предложений. Подобное Эвент-мероприятие состоялось и в г. Перми.

Таким образом региональный рынок мобильных приложений находится на начальном этапе своего развития. Данное направление является инновационным не только в рамках региона, но и в рамках всего мира.

Те компании, которые вовремя осознают привлекательность данного направления, смогут занять хорошее место в своей нише и существенно укрепить свои конкурентные позиции.

Использованные источники:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга - СПб.: Коруна; Литера плюс, 1994.
2. Филип Котлер Основы маркетинга: Пер. с англ.-М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.-656 с.
3. Фатхудинов Р.А Стратегический менеджмент: учебник.- 9е изд., Издательство «Дело» АНХ,2008-448с.
4. Фатхудинов Р.А Стратегический маркетинг: учебник.- 5е изд., СПб Питер ,2008-368с.
5. Майкл Портер Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов Издательство: Альпина Паблишер.- 464с.
6. «habrahabr.ru»[Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://habrahabr.ru/>
7. «J'son & Partners Consulting»[Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.json.ru/>
8. «Коммерсант»[Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/>
9. «Cmsmagazine»[Электронный ресурс]: Режим доступа: [http:// http://www.cmsmagazine.ru/](http://http://www.cmsmagazine.ru/)

*Вазирова Г. Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И АДМИНИСТРАТИВНОЙ РАБОТЫ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматривается деятельность отдела Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан.

Ключевые слова: сельское хозяйство, деятельность, министерство, эффективность.

Понятие «эффективность» используется очень широко и применяется обычно в точном смысле слова: эффективно то, что приводит к результату; эффективный значит действенный.

Эффективность деятельности – это соотношение ее полезного результата (эффекта) и объема использованных или затраченных для этого ресурсов. Формирование и реализация полезного эффекта деятельности выступает как длительный процесс, растянутый иногда на месяцы и даже годы. Оценить эффективность деятельности значительно сложнее, чем эффективность производства. [2]

Критерии результативности деятельности организации:

1. Действенность — степень достижения целей организации.
2. Экономичность — соотношение необходимого и фактического расхода ресурсов.
3. Качество — соответствие характеристик продукции (услуг) стандартам и требованиям потребителей.
4. Прибыльность — соотношение между доходами и суммарными издержками.
5. Продуктивность — соотношение объема продукции (услуг) за определенный период в натуральных, стоимостных и других показателях и затрат ресурсов, соответствующих данному объему продукции (ресурсов: трудовых, материальных, финансовых и др.).
6. Качество трудовой жизни — условия труда работников.
7. Инновационная активность — внедрение новшеств в различных функциональных областях деятельности организации. [3]

Основные проблемы, выявленные в ходе прохождения практики:

- слабо развитая нормативно-методологическая база;
- отсутствие инновационных проектов;
- нехватка квалифицированных кадров. [1]

Пути решения:

- усовершенствовать нормативно-методологическую базу путем

принятия устава и других НПА, которые будут регулировать эффективную деятельность отдела;

- с целью повышения качества оказываемых услуг и эффективности работы отдела необходима модернизация, что предусматривает внедрение инновационных подходов и идей в управление. В данной ситуации возникает необходимость учитывать множество факторов;

- необходимо усиление персональной ответственности должностных лиц на местах.

Таким образом, применяя предложенные пути решения, можно добиться наиболее высокой эффективности деятельности отдела информационных технологий и административной работы Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан.

Использованные источники:

1. Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан: [Электронный ресурс] URL: <https://agriculture.bashkortostan.ru>. (Дата обращения: 07.09.2015 г.)
2. Фатеева, С.В. Концептуальные основы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти [Текст] / С.В. Фатеева // Управление экономическими системами. – 2014. - №5. – с. 22.
3. Широков, А.Р. Оценка деятельности органов местного самоуправления [Текст]: учебник / А.Р. Широков. – М.; Академия. - 2013.- с. 23.
4. Ханнанов, Р.А., Шапошникова Р.Р. Проблемы повышения судебной власти [Текст] / Р.А. Ханнанов, Р.Р. Шапошникова // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2013. - №4. – с. 86 – 88.

Вакуленко М.М.
магистрант, студент 5 курса
НИУ БелГУ
Россия, г. Белгород

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению современного состояния и перспектив развития в нашей стране такого явления как международный туризм.

Международный туризм - один из самых важных секторов мировой торговли услугами. В то же время он является одним из наиболее быстро растущих секторов мировой экономики, а так же одним из самых прибыльных видов бизнеса, привлечения крупных инвестиций, обеспечения занятости и повышения сбора доходов, в том числе в государственный бюджет. Растущий спрос на туристические услуги во всем мире, прежде всего вызван, социально-экономическими причинами, а также из-за прогресса в развитии транспорта, его относительной доступности, удалением или ослаблением валютных ограничений, либерализацией визового режима.

Туризм представляет собой целый комплекс услуг, объединяемых в туристическую индустрию – совокупность гостиниц и иных средств временного размещения, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, спортивного и иного назначения. Составной частью туристической индустрии выступает собственно туристический бизнес.

Туристическая индустрия, является наиболее важным звеном в гостиницах и других средствах размещения, а так же капиталоемкой и трудоемкой отраслью промышленности. По данным Всемирной туристской организации, к концу 90-х годов. Доля международного туризма приходилось на 11% мирового ВВП, 6% мирового экспорта товаров и услуг и около 10% рабочих мест, годовое общее число туристских прибытий во всех странах достигли 660 млн. Все показатели международного туризма постоянно растут и опережают темпы роста мирового ВВП в целом.

Международный туризм развивается неравномерно, это проявляется не только на конкретных территориях, но и в регионах в целом по всему миру. Высокий профицит баланса туризма испытывают Испания, Италия, Франция, Турция и Мексика, в то время как самый большой отрицательный баланс характерен для Германии, Японии, Великобритании и скандинавских стран.

Туризм в Российской Федерации регулируется Федеральным законом от 24 ноября 1996 «Об основах туристской деятельности» и рядом других нормативных актов по вопросам лицензирования и сертификации туристского путешествия. Закон определяет принципы государственной политики, направленной на создание единого правового туристского рынка в России, а так же порядок рационального использования туристских ресурсов, то есть природных, исторических, социальных, культурных и других объектов, которые в состоянии удовлетворить духовные потребности туристов и внести свой вклад в восстановление и развитие их физических и психических сил.

Все важные понятия туризма, которые используются в российской правовой базе выполняются в соответствии с общепринятыми международными условиями. Законом выделено понятие как: туризм выездной (импорт туристических услуг), и свободный туризм (экспорт туристических услуг), которые вместе составляют международный туризм в России. Кроме того, выделяют внутренний туризм (путешествия лиц, постоянно проживающих в Российской Федерации на территории данного государства), в его состав входит - туризм и социальные выступления. Закон считает туризм одним из самых приоритетных секторов экономики.

В СССР, международный туризм был строго монополизирован в несколько организаций в соответствии с государственной монополией на внешнюю торговлю. Входящий (иностраный) туризм был сосредоточен на государственной организации "Интурист" и имел выход к Центральному

совету по туризму и экскурсиям. Центральный совет Всесоюзных профсоюзов и Бюро международного молодежного туризма «Спутник» в ЦК ВЛКСМ, формально принадлежал общественной организации.

Стремительный рост международных поездок граждан произошел во второй половине 80-х гг. В течение этого периода, основной поток международного обмена происходит между СССР и странами Центральной и Восточной Европы. Максимальный объем международного туризма Россия в Советском Союзе достигла в 1989 году (2,2 млн. чел. - 2,3 млн. чел.).

Международный туризм в России в 90-е годы стал более динамичным, чем в последние годы существования СССР в целом. Но даже в лучшие годы поток российских туристов не представляют 1% в мире.

Таблица 1. Международный туризм в РФ (без стран СНГ, тыс. человек).

Год	Въездной туризм	Выездной туризм
1993	1543	1577
1994	915	2522
1995	1787	2555
1996	1716	3422
1997	2290	4084
1998	1904	3251
1999	1924	2580
2000	2215	4252

Международный туризм России на современном этапе характеризуется на основе слов В. Стражковского. Он как руководитель Федерального агентства по туризму считает, что «В последние годы туризм в мире развивается очень успешно и динамично. Не отстает в этом отношении и Российская Федерация. Все больше и больше наших граждан имеют возможность путешествовать как внутри страны, так и за рубежом. Внутренний туризм в России в последние годы развивался достаточно быстро: строительство новых отелей, новых развлечений, модернизированных аэропортов, железнодорожных улучшенных услуг, ремонт и настил новой дороги - все это имеет прямое влияние на увеличение числа туристов и улучшение качества их отдыха ».

На сегодняшний день существует ряд программ в поддержку туризма. Это федеральная целевая программа "Юг России", "Дальний Восток и Забайкалье". В общей сложности есть 42 федеральные программы.

Руководство Федерального агентства по туризму объявило ряд

проблем. "Мы увеличиваем цены на услуги и услуги не только отелей, но и на питание. Туры в Россию для иностранцев становятся все более и более дорогим удовольствием, и это не позволяет значительно увеличить количество иностранных туристов в Российской Федерации".

Повышенным спросом и интересом у иностранных граждан пользуются Санкт-Петербург, Москва и города Золотого кольца, а так же Байкал, Камчатка, путешествия по железной дороге "Транссиб" и речные круизы Москва - Санкт-Петербург. "Трансграничный туризм очень популярен: Это Калининградская область, Ленинградская область (Финляндия) и Дальний Восток (граница с Китаем).

Основные задачи Федерального агентства по туризму на предстоящий год не отличаются от тех, которые были установлены годом ранее. Это по-прежнему повышение развития инфраструктуры туризма в Российской Федерации, которая осуществляется в основном через федеральные программы. Следующая задача - это продвижение российских туристических и рекреационных возможностей, как за рубежом, так и внутри страны. Еще одна проблема - совершенствование подготовки. В этом году, в дополнение к принятию поправки к закону "Об основах туристской деятельности", приняты правила для классификации горнолыжных трасс и пляжей. По данным Федерального агентства по туризму, туризм в Российской Федерации развивается и имеет некоторый успех, но есть и проблемы.

С 1975 года Россия является членом Всемирной туристической организации (ЮНВТО) - специализированное учреждение Организации Объединенных Наций. В ноябре 2006 года, в Москве состоялся 5-е заседание Объединенного комитета сотрудничества Россия - АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии). В рамках Комплексной программы действий по сотрудничеству между Российской Федерацией на 2005-2015 годы. Федеральное агентство по туризму совместно с РГУ туризма и сервиса разработала программу «Образование туроператоров из стран АСЕАН и России" с использованием передовых технологий дистанционного зондирования. Цель этой программы является повышение туристического обмена со странами АСЕАН и улучшить качество туристических услуг.

Межправительственный форум "Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества" (АТЭС) была образована в ноябре 1989 года В 1998 году, в нее вступила Россия. В целом, АТЭС рассматривает Россию в качестве эффективного механизма сотрудничества для решения наиболее актуальных региональных и глобальных проблем.

ШОС - международная региональная организация. Ее карьера началась с двустороннего формата отношений между Россией и Китаем в 1996 году в настоящее время, Федеральное агентство по туризму разработало программу мероприятий по развитию сотрудничества в сфере туризма, связанную с председательством России в ШОС в 2008-2009 гг.

Совет по туризму стран СНГ играет координирующую роль в развитии сотрудничества в области туризма в странах СНГ. Введение Ростуризмом анализа статистических данных за 2007 год для входящих и исходящих потоков туристов показал следующее.

Вывод

Международный туризм в России находится в постоянном развитии. Сегодня, на современном этапе он уже вступил в новую фазу развития, которая требует от России пересмотра международного туризма с точки зрения его глобального развития. Есть заметные положительные результаты, но это ещё только начало пути. Для того, чтобы добиться более значительных результатов в развитии международного туризма необходимо реализовывать и развивать уже разработанные федеральные целевые программы, разрабатывать новые, совершенствовать систему нормативно правового регулирования в этой отрасли. Если развитие туризма планировать непрофессионально, может случиться, что страна будет инвестировать в туризм больше, чем получит от него.

Чтобы добиться успеха в туристическом бизнесе, требуется профессиональный подход состоящий из учета потребностей потребителей туристических услуг, организации производства и продажи туристических продуктов, хорошее знание международных правовых норм и правил, практики управления туризмом и маркетинга в условиях туристического рынка.

Использованные источники:

1. Б.М. Смитиенко Международные экономические отношения. М., ИНФРА-М, 2005 г.
2. Газета РИА "Новости" от 16 ноября 2007 г.
3. <http://www.russiatourism.ru> Официальный Сайт Федерального Агентства по Туризму РФ
4. <http://www.gks.ru> Федеральная Служба Государственной Статистики
5. Б.М. Смитиенко Международные экономические отношения. М. 2005 г. С.204
6. Б.М. Смитиенко Международные экономические отношения. М. 2005 г. С.206
7. Источник: Россия в цифрах, 2000. С.135; Россия в цифрах, 2001. С.135,136.
8. РИА "Новости" от 16 ноября 2007 г.
9. <http://www.russiatourism.ru> Официальный Сайт Федерального Агентства По Туризму РФ
10. <http://www.russiatourism.ru> Официальный Сайт Федерального Агентства По Туризму РФ

*Вакулина М.А.
студент 4го курса
Национальный исследовательский университет «МИЭТ»
Россия, г. Москва*

**ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА
ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ ДЖ. ОБЕР- КРИЕ НА ПРИМЕРЕ ОАО
«ТАТНЕФТЬ»**

Аннотация

В данной статье рассмотрен метод Дж. Обер- Крие для формирования сбалансированного бюджета предприятия ОАО «Татнефть».

Ключевые слова

Финансовое состояние, сбалансированность экономических пропорций, метод Дж. Обер- Крие.

Основной проблемой современных предприятий является несбалансированность экономических пропорций и, как следствие, ухудшение финансового состояния предприятий в целом. Оптимальность соотношения составляющих элементов баланса определяется с использованием методики Дж. Обер- Крие.

Данная методика предполагает построение равностороннего треугольника соотношений выбранных связанных элементов хозяйственной деятельности, из которого определятся диапазон допустимых отклонений в точках.

Рассмотрим данный метод на примере предприятия ОАО «Татнефть» [1].

Полученные экономические характеристики отразят установившееся состояние при нормальном функционировании предприятия. Планируемое развитие и ожидаемые изменения приведут к возможным отклонениям от существующего состояния. Используя методику Дж. Обер-Крие, построим равносторонний треугольник и определим область допустимых отклонений в точках А,В,С (рис 1).

Анализ результатов возможных изменений структуры источников финансирования показывает, что при постоянном объеме продаж и величине прибыли достигаются следующие экономические показатели (рис 1).

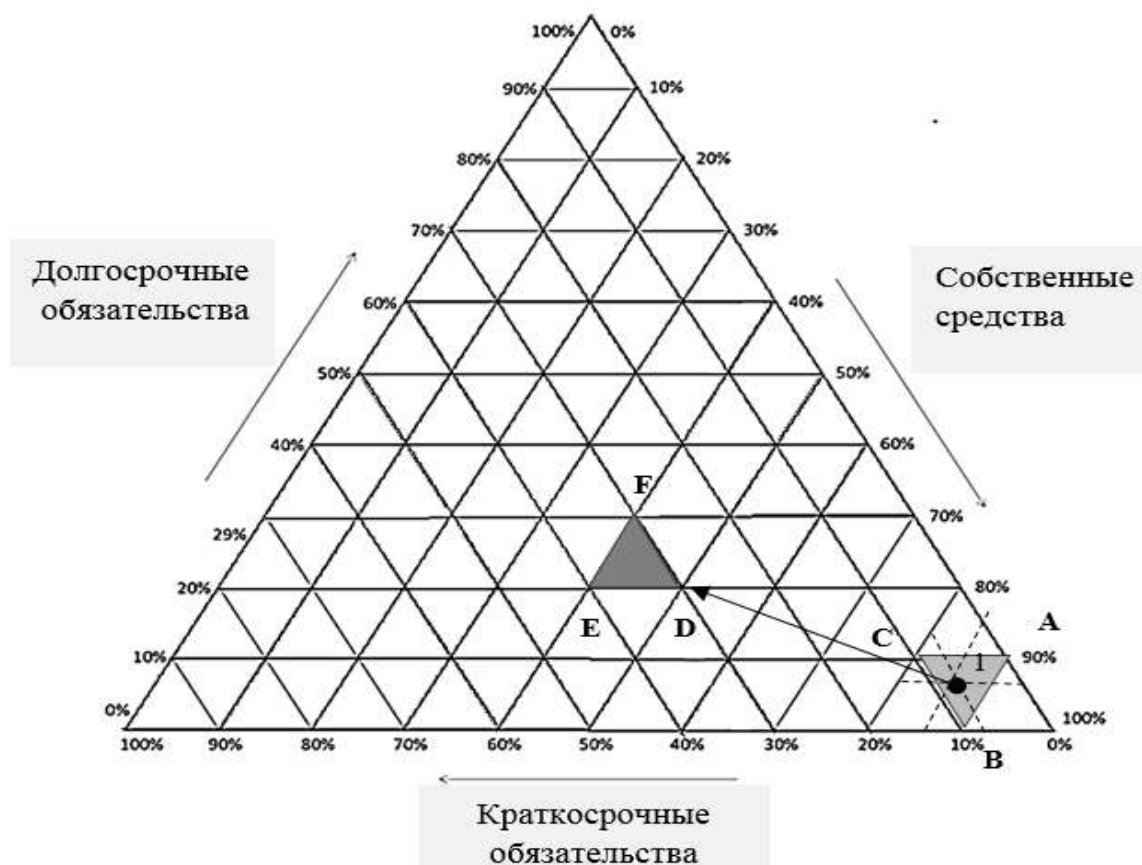


Рисунок 1. Область допустимых отклонений элементов пассива (метод Дж. Обер -Крие).

Точка 1 определяет установившуюся рациональную структуру пассивов на начало отчетного периода [1].

Точка А относительно точки 1 характеризуется снижением чистого оборотного капитала, из чего следует нехватка собственных оборотных средств, а значит способствует ухудшению устойчивости предприятия.

Ситуация в точке В схожа с ситуацией в точке А, за исключением того, что в точке В акцент смещается на использование долгосрочных займов.

Структура финансирования в точке С характеризуется равным использованием краткосрочных и долгосрочных обязательств и уменьшением собственных средств.

Проанализировав результаты, можно сделать вывод, что зона ABC не является оптимальным вариантом для успешной деятельности компании ОАО «Татнефть», так как величина обязательств в структуре пассива превышает долю собственных средств.

Экспериментальным путем найдена область допустимых значений элементов пассива, где достигается финансовая устойчивость и платежеспособность (DEF) (рис 1).

Анализируя проделанные изменения, можно сделать вывод о том, что для достижения сбалансированности развития и повышения эффективности предприятия необходимо снизить долю собственных средств в общей структуре пассива и увеличить долю заемных средств.

Рассмотрим структуру оборотных средств актива на предприятии ОАО «Татнефть» [1].

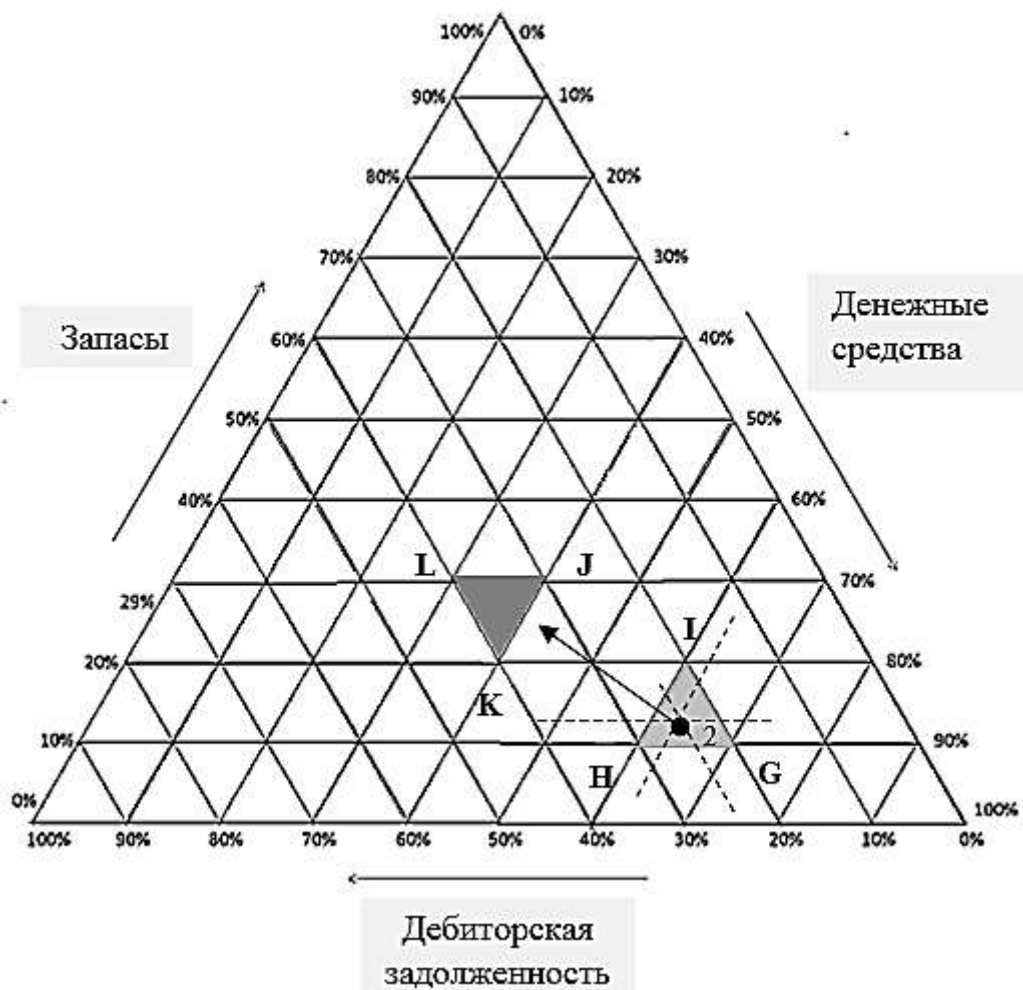


Рисунок 2. Область допустимых отклонений элементов актива (метод Дж. Обер - Крие).

После анализа оборотных средств становится ясно, что зона GHI не является оптимальной для развития фирмы (рис 2). Главным образом за счет большой доли денежных средств и дебиторской задолженности в структуре оборотных средств актива.

Опытным путем была найдена область, в которой значения абсолютной и быстрой ликвидности удовлетворяют заданным ограничениям (JKL) (рис 2).

Отразим динамику элементов оборотных средств в структуре актива после нахождения области допустимых значений опытним путем при помощи гистограммы (рис 3).

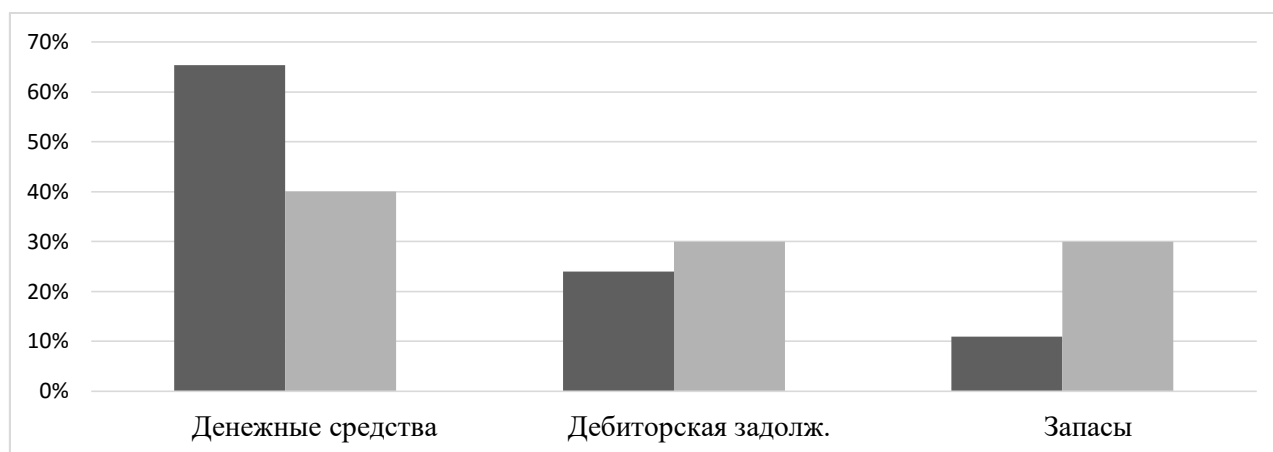


Рисунок 3. Динамика элементов оборотных средств.

Мониторинг финансового состояния предприятия с использованием метода Дж. Обер-Крие помогает руководителям в процессе контроллинга принимать решения по росту финансовой устойчивости, выявлять причины тех или иных колебаний и не допускать сильных отклонений от допустимого диапазона.

Таким образом, определение допустимых изменений норм и нормативов в период развития позволит эффективно управлять корпоративными изменениями.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ОАО «Татнефть»: <http://tatneft.ru>

*Валиева А.Р., к.п.н.
доцент*

*Никитина А. В.
студент 4 курса*

*Пасовец А.А.
студент 4 курса*

*факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

**СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ОПЕКИ,
ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА И МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В настоящее время актуален вопрос работы отдела опеки, попечительства и медицинского обслуживания, поскольку целью работы данного отдела является осуществление единой государственной политики в области несовершеннолетних и осуществления социально-правовой защиты детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей на территории муниципального образования.

Основные задачи деятельности отдела опеки, попечительства и медицинского обслуживания – это защита прав и законных интересов граждан, нуждающихся в установлении над ними опеки или попечительства,

и граждан, находящихся под опекой или попечительством, надзор за деятельностью опекунов и попечителей, а также организаций, в которые помещены недееспособные или не полностью дееспособные граждане, контроль за сохранностью имущества и управлением имуществом граждан, находящихся под опекой или попечительством либо помещенных под надзор в образовательные организации и иные организации, в том числе для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [1].

Работа в области защиты прав несовершеннолетних многопланова, ее объем постоянно увеличивается. На специалистов по охране прав детей возложены самые сложные участки работы: это выявление детей, оставшихся без попечения родителей, учет и устройство их в семьи граждан, в государственные детские учреждения, контроль за рынком жилья, собственниками которого являются несовершеннолетние, трудоустройство детей, участие в судебных заседаниях по защите прав несовершеннолетних, оставшихся без попечения родителей и целый ряд других вопросов.

В целях содействия восстановлению нарушенных прав, свобод и законных интересов ребенка органами опеки и попечительства ведется прием граждан, рассматриваются письменные и устные обращения. Работа с обращениями и жалобами позволяет выявлять наиболее типичные нарушения прав детей, что ложится в основу аналитической работы и практической деятельности отдела опеки и попечительства, направленной на защиту прав и законных интересов детей [2].

Так, за 2014 год к специалистам отдела опеки и попечительства и медицинского обслуживания Администрации Кировского района ГО г. Уфа обратилось 2260 граждан с вопросами, касающимися интересов и социальной защиты несовершеннолетних детей (в 2012 г.-1110, 2013 г. 1410).

На территории Кировского района в настоящее время тематика обращений в отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания имеет широкий спектр: от жалоб о неисполнении родительских обязанностей, споров, связанных с воспитанием детей, жалоб на нарушения жилищных, имущественных прав несовершеннолетних, до обращений об оказании юридической помощи.

В 2014 году в Кировском районе выявлено 40 детей (в 2013г.- 52 ребенка) оставшихся по разным причинам без попечения родителей, которые подлежали усыновлению, передаче под опеку и попечительство или устройству в дома ребенка, детские дома.

За 2014 году в кровные семьи возвращены 9 детей (2012 г. – 11, 2013 г. – 4). На сегодняшний день всего на сопровождении находятся 23 ребенка, которые воспитываются в 11 семьях.

Отдел опеки, попечительства и медицинского обслуживания осуществляет работу с совершеннолетними недееспособными гражданами. Количество недееспособных граждан, состоящих на учете на конец

31.12.2014 – 394 человека.

Профилактика социального сиротства является одной из острых проблем. Очевидно, что самым благоприятным для ребенка является сохранение его кровной семьи, однако это не всегда возможно. В этой связи важной частью работы специалистов органов опеки и попечительства и комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав является проведение профилактической работы с родителями, направленной на возвращение их к нормальному образу жизни и изменении отношения к ребенку. Вот почему специалисты по охране прав детей тесно взаимодействуют с учреждениями образования, здравоохранения, органами исполнительной власти, социальной защиты населения, органами правопорядка и именно благодаря специалистам этих служб орган опеки и попечительства имеет возможность своевременно выявить и оказать помощь ребенку, который в ней нуждается, а также попытаться предотвратить попадание этого ребенка в категорию социальных сирот.

В настоящее время отработана схема взаимодействия по работе с семьями и детьми, находящимися в трудной жизненной ситуации. Специалисты по охране прав детства выезжают на акт обследования жилищно-бытовых условий несовершеннолетних, проводят профилактические беседы с родителями, в случае необходимости дают рекомендации по трудоустройству и лечению от алкоголизма и наркомании. Также родители могут быть направлены в МБОУ «ЦПМСС «Семья» для проведения коррекционной работы. Семья ставится на контроль и сопровождение служб района, работающих в сфере профилактики социального сиротства[2].

Таким образом, деятельность отдела опеки, попечительства и медицинского обслуживания Администрации Кировского района городского округа город Уфа Республики Башкортостан осуществляется в соответствии с его функциями и задачами. Своевременно проводится необходимая социально-правовая работа по вопросам обеспечения оптимальных условий для жизни детей - сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, совершеннолетних недееспособных граждан и несовершеннолетних, нуждающихся в государственной охране и защите прав и свобод личности.

Использованные источники:

1. Об опеке и попечительстве [Текст]: Федеральный закон от 24 апреля 2008 г., № 48 – ФЗ.
2. Информация о работе отдела опеки, попечительства и медицинского обслуживания Администрации Кировского района ГО г. Уфа за 2014 год.

*Валиева А.Р., к.п.н.
доцент
Садретдинова Л.И.
студент 4-го курса
Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ЛИШЕНИЕ РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВ КАК МЕРА СЕМЕЙНО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Одно из главных приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации — повышение уровня защиты прав и законных интересов детей, в том числе в семейно-правовой сфере.

В Российской Федерации ежегодно выявляется свыше 100 тысяч детей, оставшихся без попечения родителей, а большинство из них дети родители которых не выполняют свои обязанности за воспитанием детей.

Лишение родительских прав — это мера семейно-правовой ответственности, которая направлена на защиту прав и интересов детей, влекущая за собой правовые последствия для родителей.

Лишение родительских прав производится в судебном порядке.

Правовые последствия лишения родительских прав, как и любой другой меры юридической ответственности, выражается в виде утраты родителями всех прав, основанных на факте кровного родства, с сохранением имущественной обязанности по содержанию ребенка[2].

В настоящее время согласно статье 69 Семейного кодекса РФ: лишение родительских прав может быть по причине того, что родители уклоняются от выполнения обязанностей родителей, в том числе при злостном уклонении от уплаты алиментов; отказываются без уважительной причины взять своего ребёнка из родильного дома, либо из иной медицинской организации; злоупотребляют своими родительскими правами; жестоко обращаются с детьми, в том числе осуществляют физическое или психическое насилие над ними, покушаются на их половую неприкосновенность; при хроническом алкоголизме и наркомании родителей; при совершении умышленного преступления против жизни или здоровья своих детей или против жизни и здоровья своего супруга[1].

Таким образом, привлечение к семейно-правовой ответственности родителя возможно, как при реальном вреде здоровью или жизни ребенка, причиненном его неправомерным поведением, так и при «потенциальном» вреде.

Рассматривая обстоятельство при котором один из родителей или оба страдают хроническим алкоголизмом или наркоманией, должно быть обязательно подтверждено соответствующим медицинским заключением.

Семейный кодекс РФ предусматривает лишение родительских прав как крайнюю меру в отношении лиц, ненадлежащим образом выполняющих родительские обязанности или злостно уклоняющихся от них[1]. Лишение

родительских прав должно рассматриваться как исключительная мера семейно-правовой ответственности. Лишение родительских прав является наказанием и носит карательный характер[2].

К сожалению, на данный момент времени для многих родителей лишение в родительских правах в отношении своих детей является как освобождение от выполнения по содержанию и воспитанию детей. Следовательно, это говорит о недостаточной эффективности такой санкции.

Лишение родительских прав не освобождает родителей от обязанности содержать своего ребенка. При отсутствии достаточных оснований для лишения родительских прав суд вправе отказать в удовлетворении иска о лишении родительских прав и вынести в адрес родителя (родителей) предупреждение[1]. При вынесении судебного решения о лишении родительских прав должны быть соблюдены законные интересы несовершеннолетнего и его биологических родителей на общение и получение информации друг о друге как предпосылка восстановления семьи.

Количество детей, оставшихся без полноценной семьи по причине лишения или ограничения прав родителей, стремительно возрастает от года к году. И если на 1995 год приходилось немногим больше 31000 таких детей и около 4000 родителей, то уже к 2005 году их количество возросло соответственно до 70000 и 6000 человек, а к 2009 и того больше – 72000 и 7500.

То есть число таких случаев увеличилось за 14 лет больше чем в два раза. В настоящее время за счет мер принимаемых государством происходит снижение этих показателей, но, к сожалению, не очень стремительными темпами.

В настоящее время вопрос о лишении родительских прав является очень актуальным. Подобные конфликты можно урегулировать только в судебном заседании. Стоит отметить, что статистика лишения родительских прав за последнее время говорит о том, что подобных процессов стало меньше. Но эти цифры относительны. По сравнению с ситуацией 2010 года, в 2013 году число детей, родители которых были лишены прав, составило 42 тысячи. Этот показатель снизился наполовину за три года.

Также статистика лишения родительских прав подтверждает и тот факт, что за последние пять лет число судебных разбирательств по данному поводу сократилось на 35 процентов.

Лишение и ограничение родительских прав неразрывно связано с ростом детской преступности. По статистике каждый десятый малолетний преступник – сирота.

Анализ гражданских дел о лишении либо ограничении родительских прав, рассмотренных в городе Уфа в 2012-2014 годах, показал: в большинстве таких исков ответчиками являются родители из семей, относящихся к так называемым группам риска, или, социально неблагополучных. По статистике, в Уфе живут свыше 4 тысяч детей-сирот и

детей, оставшихся без попечения родителей

В 2013 году из 145 исковых требований о лишении родительских прав, которые поступили и были рассмотрены судом — по 22 были приняты решения об отказе. По состоянию на 1 июля 2014 года, из 84 рассмотренных исков по 18 из них суд принял решение об отказе.

Суд исходит из того, что лишение родительских прав является исключительной и одновременно высшей мерой ответственности, применяемой в ситуации, когда защитить права и интересы ребенка другим путем невозможно.

Число сирот в России сократилось на 30 процентов, почти 150 детских домов закрыты - таковы результаты пятилетней работы общественного института по правам ребенка. Их озвучил уполномоченный при президенте РФ по правам ребенка Павел Астахов на заседании международного форума "Многодетная семья и будущее России". "Сократилось число сирот, снизилось число случаев лишения родительских прав, а также увеличилось число родителей, восстановленных в правах. Всего на 3,5 процента, но это уже положительная тенденция".

В текущем 2015 году в России число детей оставшихся без попечения родителей составило 99 тысяч 944 ребенка (именно такую цифру давал государственный банк данных о детях, оставшихся без попечения родителей, в начале июля 2014 года). По оптимистичным планам, к концу года эта цифра может снизиться до 82 тысяч.

В настоящее время одним из путей решения проблемы защиты прав ребенка считается совершенствование законодательного регулирования ответственности родителей за воспитание детей[2].

Использованные источники:

1. Семейный кодекс РФ [электронный ресурс]-режим доступа://<http://www.consultant.ru>
2. Пчелинцева Л.М. Семейное право России [электронный ресурс]-режим доступа://<http://www.alleng.ru>

Валимухаметова Э.Р.
магистрант 1 года обучения
факультет информатики и робототехники
Уфимский государственный авиационный технический
университет
Россия, г. Уфа

ОЦЕНИВАНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННО-РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ

Большинство существующих программных пакетов не дают возможности оценить пространственно-регрессионные модели. Тем не менее, многие из программных продуктов содержат встроенный язык программирования, позволяющий самостоятельно прописывать код

программы. В статье рассматривается оценка моделей с пространственными эффектами в двух наиболее популярных статистических пакетах: STATA и R.

Ключевые слова: пространственная регрессия, панельные данные, эконометрическая модель

SPATIAL REGRESSION MODEL ESTIMATION

Most standard statistics packages do not contain estimation routines for spatialeconometric models. However, most packages do contain a built-in programming language, so that in principle you could implement the estimation routines yourself. This paper provides the description of two most popular types of software providing spatial regression estimation: STATA and R.

Key words: spatial regression, econometric model, SLM, SEM

В последние годы пространственная эконометрика стала самостоятельным научным направлением. Повышенное внимание к этой области знаний обусловлено, по мнению Л. Анселина, двумя факторами: во-первых, методы пространственной эконометрики позволяют изучать непосредственное взаимодействие между объектами с учетом эффектов, возникающих из-за близкого расположения; во-вторых, большое распространение геоинформационных систем и связанное с этим наличие геокодированных наборов социально-экономических данных предопределили создание специальных методов, учитывающих отличительные характеристики подобных географических данных.

В основном выделяют три направления исследований в области пространственных взаимодействий:

- тестирование конвергенции;
- количественная оценка пространственных различий;
- выявление факторов межрегиональных различий.

Методы пространственной эконометрики, используемые при исследованиях в упомянутых выше направлениях и представляющие широкий интерес у ученых-экономистов: построение матриц пространственных весов, тестирование наличия пространственных эффектов на основе расчета глобальных и локальных индексов пространственной автокорреляции, оценивание моделей с пространственными эффектами.

Большинство современных статистических пакетов не позволяют строить матрицы пространственных весов, рассчитывать коэффициенты пространственной автокорреляции и оценивать пространственно-регрессионные модели, однако в настоящее время появляются и развиваются многофункциональные эконометрические пакеты, позволяющие писать авторские коды программ для оценки пространственных эффектов и построения пространственно-регрессионных эконометрических моделей.

В таблице приведено сравнение статистических пакетов и

программных продуктов, осуществляющих пространственное моделирование данных.

Таблица – Сравнение программных продуктов, позволяющих осуществлять пространственное моделирование

Программный продукт	Преимущества	Недостатки
STATA	Обладает одним из наиболее широких наборов статистической поддержки для построения пространственно-регрессионных моделей.	Платный ресурс
MatLab	Простота в работе. Удобный графический интерфейс.	Высокая стоимость лицензии
GeoDa	Предназначен для построения матриц пространственных весов и построения пространственно-регрессионных моделей.	Оценка исключительно кросс-секционных данных
R-system	Большой спектр надстроек для оценки матриц пространственных весов и пространственно-регрессионных моделей. Свободно распространяется.	Сложность обучения

Более подробно рассмотрим оценивание пространственно-регрессионных моделей в программных пакетах STATA и R.

Для оценки регрессионных моделей с пространственными эффектами на кросс-секционных данных в пакете STATA используется надстройка **spatreg**, которая включает в себя различного рода команды, например:

- Spatcorr – построение пространственной коррелограммы на основе индексов Морана и Гири.
- Spatwmat – импорт или построение матрицы пространственных весов.
- Spatgsa – расчет трех видов глобальных пространственных индексов: Морана, Гири и Гетиса-Орда, их t-статистик и стандартных отклонений.
- Spatlsa – расчет четырех видов локальных пространственных индексов: Морана, Гири, а также два индекса Гетиса-Орда, их t-статистик и стандартных отклонений.

Надстройка spatreg позволяет оценивать два вида пространственно-регрессионных моделей: spatial lag и spatial error model. Ниже приводится пример использования данной операции при оценивании пространственных

моделей зависимости уровня преступности от доходов местных жителей:

```
spatreg crime income, weights(W) eigenval(E) model(lag)
```

(1)

```
spatreg crime income, weights(W) eigenval(E) model(error)
```

(2)

Преимущество R пакета перед программным продуктом STATA – его открытый доступ. Однако, интерфейс R-пакета характеризуется отсутствием меню с заранее прописанными для пользователя действиями, тем не менее язык программирования, используемый в данном программном продукте, является достаточно несложным.

Набор надстроек для построения и оценки моделей с пространственными эффектами является самым обширным среди существующих программных продуктов (*sp*, *spdep*, *splm*). Основная надстройка для оценивания пространственно-регрессионных моделей, в частности на панельных данных – ***splm***, включающая команды *pvcm*, *pgmm*, *pggls* и другие.

Для того, чтобы оценить в R-пакете модель пространственного лага (SLM), необходимо использовать функцию *lagsarlm*, для оценки пространственной модели ошибок (SEM) соответственно – *errorsarlm*. Еще одним отличием данного программного продукта перед STATA является построение и оценка пространственной модели Дарбина: *lagsarlm* with type = «mixed». При этом оценивание пространственных регрессий осуществляется не только с помощью метода максимального правдоподобия и инструментальных переменных, а также на основе метода моментов и обобщенного МНК, учитывающих фиксированные и случайные эффекты как для сбалансированных панельных данных, так и для несбалансированных (*unbalanced panel*).

Таким образом, рассмотрены основные надстройки и команды наиболее популярных и распространенных программных продуктов для оценки моделей с пространственными эффектами: STATA и R.

Использованные источники:

1. Anselin L., Florax R.J.G.M. & Rey S. J. (ed.) *Advances in Spatial Econometrics. Methodology, Tools and Applications*. Springer, Berlin. – 2004.
2. Julie Le Gallo, and Hubert Jayet, “Spatial Panel Econometrics,” in Láslo Mátyás and Patrick Sevestre, eds., *The Econometrics of Panel Data*, New York, N.Y.: Springer, 2008, pp. 625–659.
3. Kapoor, M., Harry H. Kelejian, and Ingmar R. Prucha, “Panel Data Models with Spatially Autocorrelated Error Components,” *Journal of Econometrics*, 2007, 140 (1), 97–130.

КОЛЕБАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

Процесс глобализации принес транснациональным корпорациям не только возможности получения прибыли, но и сопровождающей ее высокий риск зарубежной экспансии. Например, политический риск в связи с нестабильностью, вызванной региональной политикой: иностранные правительства имеют пожелания защищать свой бизнес. Несмотря на то, что существуют правила, установленные ВТО и другими торговыми организациями, многие национальные правительства устанавливают разные виды неравных условий для зарубежных компаний. Наиболее прямой и известный путь ограничений предназначен для установления торговых барьеров или антидемпинговых расследований. Для того, чтобы адаптироваться к местным обычаям и традициям в различных регионах транснациональные корпорации нанимают в основном местных руководителей, которые участвуют в управлении. У крупных транснациональных корпораций, которые являются акционерными обществами, сложно эффективно контролировать работу со стороны акционеров, поэтому часто действия руководителя проводятся в нарушение воли акционеров.

Между тем, на все транснациональные корпорации влияют изменения валютного курса. Чем больше чистая стоимость или чистый долг за границей, или компания имеет очень высокую чистую прибыль или чистые расходы, тем чувствительнее к изменениям валютных курсов.

Вообще говоря, валютный риск может быть разделен на три категории. Первый риск – это изменения валютного курса, то есть в конце бюджетного года, когда бухгалтеры компаний меняют доходы или расходы на местную валюту, часто случается изменение валютного курса, что приводит к сокращению доходов или увеличению расходов. Компании с большими денежными потоками очень чувствительны к валютному риску. Второй риск – это учет перевода, который за текущий период в связи с изменением валютных курсов привел к изменениям в балансе компании. Особенно чувствительны те компании, у которых есть много долгов или активов за рубежом. Третий риск – это человеческий фактор.

Для примера можно привести деятельность компании TESCO и проследить, как валютные риски влияют на транснациональные корпорации и как избежать эти риски. Компания TESCO является крупнейшей розничной сетью в Великобритании. TESCO создала сеть магазинов в Европе, Азии и Америке. Как на глобальный торговый бренд, известный во всем мире, изменения в мировой экономике оказывают значительное

влияние на деятельность TESCO в разных местах. Из многих факторов, наиболее прямое воздействие на деятельности TESCO оказывает изменение обменного курса по всему миру. На самом деле не только TESCO, а почти все транснациональные компании сталкиваются с воздействием обменного курса на отчеты своих компаний: когда курс валюты в месте расположения дочерней компании повышается, её финансовая отчетность в местной валюте в материнской компании будет испытывать резкий рост и наоборот, при потере обменного курса отчетность снижается. Основные рынки TESCO расположены в Великобритании, а также в Азии (Китае, Корее и Таиланде), в Европе (Ирландии, Венгрии, Польше и Чешской Республике), а также ещё в последние годы и в Соединенных Штатах Америки. TESCO имеет очень хорошую прибыль в Великобритании, Ирландии, Китае, Южной Корее и Таиланде, сумма доходов в этих странах составляет более чем 80% годовых доходов TESCO-Группы. Поэтому чем больше колебания глобального обменного курса, тем сильнее TESCO зависит от этого влияния.

Какие же факторы оказывают непосредственное влияние на глобальные изменения обменного курса? В целом существует два мнения:

Первое - это влияние процентных ставок по всему миру. Страны во всем мире для того, чтобы более эффективно регулировать свою экономику, прямо или косвенно вмешиваются в национальные тенденции процентных ставок, в результате чего процентные ставки между странами не сбалансированы. Если в одной области процентные ставки в краткосрочном периоде выше, чем в других областях, то мы можем представить, что много «горячих» денег придёт в регион относительно высоких процентных ставок. Тем не менее из-за характеристик «горячего» денежного потока, «горячие» деньги не постоянно находятся в чужой стране, и то время, когда «горячие» деньги выходят из страны, вызывает падение курса национальной валюты в регионе. Например, в Южной Корее в 2012 году годовая процентная ставка составляла 2,87%, в то время как американская - 0,31%, то есть, предполагая, что как только капитал потечет между двумя регионами, американские инвесторы будут переводить доллар в 2012 году в южнокорейскую вону и наоборот - в 2013 году южнокорейскую вону в доллар, чтобы заработать на разнице процентных ставок. Тем не менее из-за непредсказуемости самого рынка, такой арбитраж будет руководить операциями многих инвесторов. Если в 2013 году обменный курс воны значительно ниже, чем в 2012 году, то в результате этого в теории курсовая разница потери дохода должна быть равна разнице процентных ставок, так что арбитраж в этом случае не может добиться успеха.

Второе влияние на глобальные изменения обменного курса оказывает инфляция.

Среди специалистов очень спорный вопрос, как определить будущие потребности компании, чтобы использовать фьючерсные контракты. Некоторые специалисты считают, что использование фьючерсных

контрактов поможет снизить затраты на финансирование компании. Компании, которые используют фьючерсные контракты, в отличие от тех компаний, которые не используют фьючерсные контракты, имеют более низкий коэффициент бета, значит имеют более низкий системный риск. Это потому, что фьючерсные контракты могут существенно уменьшить риск будущего снижения рыночной стоимости компаний, тем самым уменьшая риск дефолта предприятий и повышая кредитный рейтинг компаний. Таким образом, компании будут иметь меньше затрат на финансирование - более низкие процентные ставки, чтобы выпустить облигации и по более высокой цене на выпуск акций.

Тем не менее некоторые специалисты считают, что фьючерсный контракт также имеет свои ограничения и недостатки.

Во-первых, на изменения валютных курсов влияют многие факторы и руководству компании трудно судить, будет ли валюта обесцениваться на самом деле в следующий период. То есть, если валютные фьючерсные контракты на поставку, где фактическая цена иностранной валюты больше, чем согласованная цена, то это означает, что компания неудачно торговала. Сейчас многие экономисты до сих пор считают, что фьючерсные контракты и форвардные контракты, в какой-то степени, это игра с нулевым выигрышем, где потеря одной стороны по сделке является прибылью для другой стороны. Кроме того, фьючерсные контракты не смогут полностью избежать валютных рисков. Особенно в то время фьючерсные контракты не могут обойти риск, когда бухгалтеры делают учет перевода валют. Для многих транснациональных корпораций, которые имеют большие инвестиции за рубежом, характерна особая чувствительность к риску учета перевода. Риск учета перевода связан с изменениями валютных курсов и возможностью вызова изменений в корпоративном балансе в размере определенных инвестиционных проектов. Хотя это только потери в отчете, а не фактические потери, но это будет влиять на результаты корпоративных балансов и оказывать большое влияние на рыночную стоимость предприятия. Особенно для тех компаний, у которых много больших чистых активов или чистых обязательств в иностранных странах, для таких компаний это особенно чувствительно.

Таким образом, при использовании транснациональными корпорациями фьючерсных контрактов, должно учитывать чувствительность стоимости предприятия к доходу компании. Фьючерсные контракты нужны для того, чтобы будущую прибыль компании в иностранной валюте можно было бы просчитать в национальной валюте по определённому курсу, так, чтобы избежать убытков от курсовой разницы, вызванные удорожанием валюты. Использование фьючерсных контрактов может сделать будущий денежный поток компании более гладким. Так что большинство компаний, которые хотят добиться финансовой устойчивости, будут использовать фьючерсные контракты.

В дополнение к фьючерсам, у транснациональных корпораций имеются многие другие параметры, такие как валютные свопы и процентные свопы (SWAP) и так далее. TESCO в 2012 году использовало много финансовых инструментов по влиянию на иностранную валюту, чтобы избежать риски. В частности, в 2012 году TESCO в Соединенных Штатах, Европе и других зарубежных рынках купило много процентных свопов, и также выдало большое количество годовых ценных бумаг с фиксированным доходом. По данным годового отчета 2012 года TESCO на зарубежных рынках в связи с приобретением процентной ставки и валютных свопов удалось успешно компенсировать потерю 26 миллионов фунтов из-за движений валютных курсов. С другой стороны, TESCO также использует форвардные контракты и валютные свопы, эти финансовые операции успешно сглаживали влияние этого года с колебаниями курсов валют. Различные международные финансовые рынки играют различную роль в системе управления рисками у TESCO. Среди этих финансовых продуктов, международные финансовые и фондовые рынки, международные рынки облигаций и сочетание работы фьючерсного контракта рынка, производные финансовые инструменты, для того, чтобы обеспечить стабильный денежный поток TESCO сыграли решающую роль. Международные финансовые и фондовые рынки и рынки облигаций помогли TESCO успешному финансированию за рубежом, и в то же время компенсировали влияние изменений процентных ставок; с помощью различных фьючерсов и финансовых инструментов, зарубежная экспансия TESCO не пострадала от финансового кризиса. Факты доказали, что даже во время самого тяжелого финансового кризиса финансовая отчетность материнской компании TESCO еще очень стабильна, так как денежные потоки в зарубежных рынках в прибыли отражаются в рыночной стоимости материнской компании.

В целом, курс может существенно повлиять на денежный поток и баланс транснациональных корпораций. Если компания не очень хорошо контролирует этот риск, то это может повлиять на отчет прибыли компании, влияя таким образом на рыночную стоимость компании. Но этот риск не из тех, которые нельзя полностью контролировать и предупредить заранее. Компания может планировать свою деятельность, а использование различных финансовых инструментов поможет свести этот риск к минимуму.

Вартанова Е.А.
преподаватель экономических дисциплин
ГБОУ СПО «Армавирский машиностроительный техникум»
Краснодарский край
Россия, г. Армавир

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ФНС ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

В современном мире очень важным является воспитание населения страны, осознающих для чего и для кого предназначены налоги и сборы.

Налоговая грамотность населения - приоритет в работе налоговых органов Кубани. Без этой работы сложно побороть правовой нигилизм. Быть юридически подкованным, знать основные положения налогового законодательства, чтобы корректировать реализацию своих стратегических планов, оптимизировать возникающую налоговую нагрузку, просто необходимо. Поэтому налоговая грамотность сегодня актуальна не только для крупных компаний или индивидуальных предпринимателей, но и для простых граждан.

В настоящее время основной целью повышения налоговой грамотности населения является:

- формирование четкого представления о налоговой системе РФ;
- привитие населению, прежде всего молодежи, умение находить необходимую информацию о налогообложении, знать о налоговых рисках, благоприятных налоговых режимах, налоговых льготах и преференциях;
- формирование навыков управления личными финансами и инвестиционными процессами.

Одним из направлений деятельности органов ФНС по Краснодарскому краю является минимизация налогообложения, где в свою очередь большой упор делается на физических лиц. Задача минимизации не только снизить налоги, но и избежать возможных штрафных санкций со стороны налоговых органов. Достаточно просто и удобно классифицировать виды или направления налоговой оптимизации, используя следующие критерии разграничения видов налоговой оптимизации:

- законность действий налогоплательщика. Для простоты можно принять две жесткие альтернативы: налогоплательщик либо нарушает закон, либо нет;

- степень налоговой нагрузки: платит ли он налоги, не предпринимая действий по уменьшению налогообложения, либо каким-то образом минимизирует налог.

Пути минимизации налогообложения физических лиц:

1. Предоставление стандартных, социальных и имущественных налоговых вычетов;

2. Уменьшение налога на суммы страховых взносов в Пенсионный

фонд;

3. Совершенствование налогообложения доходов физических лиц.

В Краснодарском крае, для минимизации рисков по начислению налогов предусмотрены специальные налоговые режимы. Одним из часто распространяемых режимов является упрощенная система налогообложения, при котором налогоплательщику, решившему применять УСН, предоставлено право самостоятельно выбрать объект налогообложения из двух возможных:

- доходы (налоговая ставка составляет 6%);
- доходы, уменьшенные на величину расходов (налоговая ставка - 15%).

При выборе объекта налогообложения («доходы» или «доходы минус расходы») налогоплательщику необходимо самостоятельно оценить наиболее выгодный вариант.

Очевидно, что, если деятельность связана со значительными расходами, более выгодным является объект налогообложения «доходы минус расходы». В этом случае налогооблагаемый доход будет уменьшаться на произведенные расходы. Как правило, этот объект налогообложения выбирают налогоплательщики, осуществляющие торговую деятельность если, конечно, такая деятельность не переведена на систему налогообложения в виде уплаты ЕНВД (единого налога на вмененный доход). Однако нужно иметь в виду, что перечень расходов, которые учитываются при УСН, ограничен, т.е. полученные доходы можно уменьшить не на все расходы, связанные с его получением, а только на те, которые включены в разрешенный перечень. Кроме того, нужно понимать, что применение объекта «доходы минус расходы» обязывает налогоплательщика вести достаточно сложный учет расходов, хранить все первичные документы, подтверждающие расходы.

Если доля расходов незначительна, а также, если налогоплательщик изначально не готов вести учет расходов, лучше, разумеется, выбрать объект налогообложения «доходы». Расходы в этом случае вообще не учитываются и во внимание не принимаются. А налог уплачивается с общей суммы полученного дохода по налоговой ставке 6%.

Что касается предприятий, то для них законными способами минимизации НДС и других налогов является, например:

- выбор для хозяйственной деятельности операций, не облагаемых НДС по ст. 149 НК РФ, или экспортных операций, позволяющих систематически возмещать НДС из бюджета;
- выбор того или иного режима налогообложения при создании компании;
- осуществление инвестиций через оффшорного учредителя или займодавца, позволяющая минимизировать налог на прибыль в связи с применением соглашений об избежании двойного налогообложения;

- выбор более выгодного метода начисления амортизации (в т.ч., применение ускоренной амортизации);

- разработка и применение эффективной методики раздельного учета по НДС (раздельный учет входящего НДС).

В Краснодарском крае для повышения налоговой грамотности создаются «рабочие группы». В состав рабочей группы в 2014 году вошли 38 человек, в том числе 28 – из территориальных налоговых органов края.

Основными задачами «рабочей группы» являются:

1. Организация проведения семинаров, круглых столов, обучающих занятий и иных мероприятий в целях повышения налоговой грамотности налогоплательщиков (по вопросам деятельности налоговых органов, разъяснение прав и обязанностей налогоплательщиков, содействие в осуществлении их законных прав и интересов).

2. Привлечение граждан, представителей общественных объединений и СМИ к обсуждению вопросов, касающихся соблюдения прав и свобод граждан, и других вопросов, затрагивающих сферу деятельности УФНС.

3. Разработка методических материалов, наглядных пособий, листовок и др. в целях разъяснительной и просветительской работы.

4. Популяризация электронных сервисов, размещенных на официальном Интернет – сайте ФНС России, в том числе сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

5. Анализ и обобщение вопросов, возникших в ходе проводимых мероприятий, а также внесение предложений для рассмотрения на заседании Общественного совета при УФНС России по Краснодарскому краю.

Охватываются все целевые аудитории, так как мероприятия «Рабочих групп по повышению налоговой грамотности» проводятся с непосредственным участием общественных организаций, торгово-промышленной палатой, департаментами молодежной политики, представителями территориальных центров, квартальными и др. В 2014 году выездными «Мобильными офисами» в рамках работы данных групп было проведено около 300 мероприятий по повышению налоговой грамотности, на которых присутствовало более 10 тыс. граждан. «Мобильные офисы» выезжали на крупные предприятия края, в отдаленные сельские поселения, а также выходили в государственные организации. Основные темы, которые были затронуты – это порядок и сроки уплаты имущественных налогов, социальные и имущественные налоговые вычеты, и, конечно, электронные сервисы на сайте ФНС России, в том числе «Личный кабинет налогоплательщика», к которому уже подключено около 380 тыс. человек (или около 17 % от числа плательщиков имущественных налогов). И здесь хотелось бы обратить внимание, что популяризация электронных сервисов – это одна из задач, обозначенная в Положении по работе рабочих групп. Все

сервисы налоговой службы рассчитаны на то, чтобы максимально облегчить взаимодействие между налоговыми органами и налогоплательщиком.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. http://new.nalog.ru/rn23/news/activities_fts/5096445/
3. <http://rosnou.ru/pub/ni/onpng.pdf>
4. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=482122#1>
5. <http://www.calangium.com/information/statiy/optimizacija-nalogooblozhenija/>
6. <http://areopag2002.ru/prakticheskoe-posobie-dlya-malyh-pr>

Васильев, д.и.н.

профессор

кафедра истории, социологии политики и сервиса

Соловьёв В. Ю.

профессор

кафедра истории, социологии политики и сервиса

ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная

юридическая академия»

ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

АДМИНИСТРАТИВНЫХ

ЕДИНИЦ МЕСТНОГО УРОВНЯ В РОССИИ

(ПО МАТЕРИАЛАМ САРАТОВСКОЙ ГУБЕРНИИ).

Статья подготовлена в рамках конкурса (грант) РГНФ.

Проект № 15-31-14003/15

«Региональные аспекты формирования российской нации».

Аннотация

Статья, выносимая авторами на обсуждение, связана с проблемой осмысления и выработки перспективных методов организации административных единиц местного уровня в России.

Ключевые слова

Самоуправление, менталитет, традиции, реформация, модернизация, община, жизнедеятельность.

Российские пространство и климат сформировали самобытное миропредставление, выраженное в частности в организации хозяйственного управления, в особенностях социально-экономических и политических отношений. Решение задачи совершенствования инструментов административного развития требовало от государственной власти учёта как стратегической, социально-экономической эффективности механизмов управления, так и учёта традиционных ориентиров в организационно-структурных принципах субъектов управления. Не случайно, особенностью практики российского административного регулирования и модернизирования, при реализации государственных программ, была и остаётся необходимость

учёта исторического контекста и исторического опыта. Поэтому развитие административных механизмов местного уровня, в российском культурно-историческом пространстве, всегда представляет комплекс составляющих жизнеобеспечение русского общества, таких как ментальные воспоминания о сословно-соборном устройстве общества, государственном регулировании процессов жизнедеятельности, природном коллективизме, взаимовыручке, общинном сознании и религиозно-мировоззренческих представлениях. Православное население Поволжья, так как оно, численно с XVI века преобладало в крае, оказывало определяющее влияние на аграрный облик региона, обеспечив ему преимущественно земледельческий характер и православную национально-хозяйственную этику [Кабытов П.С.1983: С. 154].

Авторы считают, что через призму исторического поиска можно лучше понять значимые ценности в бессознательных установках российского общества. С учётом данной специфики в исследовании осуществляется реконструкция прошлого. В научном плане в расчёт берётся экономическая, политическая и духовно-нравственная целесообразность сохранения и развития механизмов общественного устройства, а также роль традиционных ценностных установок жизнедеятельности и социальных отношений. Данное обстоятельство заставляет понимать избранный предмет исследования как сложную систему тесно взаимодействующих факторов, ибо формирование социальной структуры российского общества имело существенное своеобразие. Различия западной и российской цивилизации в сферах государственного управления и экономики проявились в разных моделях административно-территориального (муниципального) устройства; в принципах и методах функционирования и взаимодействия с государством, субъектами хозяйственной деятельности и аналогичными структурами. Поэтому для разработки перспективных методов муниципального развития необходимо понимание исторически сложившегося противопоставления традиционного и западного укладов в российском обществе.

Как известно, по своей природе, западная и российская цивилизация антагонисты. Но географическое расположение в одной части света обусловило их тесное взаимодействие, разделив весь европейский континент на две мир-системы Запада и Востока. Но успехи развития западной цивилизации объективно потребовали прежде всего от России ориентироваться на ее достижения. Неслучайно различные фазы преобразований и модернизаций характеризуются с западоцентричных позиций. Поэтому утвердилось, что модернизация – движение по западному пути, а отклонения от него характеризуются как контрреформы. Отсутствие иных примеров адекватного развития заставляет Россию брать на вооружение именно западный опыт для обеспечения конкурентоспособности и решения жизненно важных вопросов. Другим аргументом является

глобализация на основе распространения капиталистической системы в пределах всего мирового пространства. Соответственно, субъектность в мировой экономике требует руководствоваться законами рынка. Невозможно исключить рыночные принципы в управлении хозяйством, являясь интегрированной составляющей мирохозяйственной системы. Поэтому российское государство осуществляет модернизацию мир-экономики. Однако подобные модернизации сопровождаются нарушением целостности историко-культурной конструкции, вызывая кризис социальной системы, ибо традиционные условия жизнедеятельности в России требовали иных правил общежития, иного мироощущения и представления. На протяжении веков российское общество жило понятиями коллективизма, взаимопомощи, нестяжательства, а не категориями экономической выгоды, индивидуальных благ и меркантилистского расчёта [Васильев А.А., Соловьёв В.Ю. 2013].

Необходимо отметить, что без должного критического анализа и без сопротивления, навязанным извне ценностям, общество быстро утрачивает культурно-исторические скрепы, обеспечивающие устойчивость цивилизации, имеющей истинные цели, подтвержденные многовековой историей. В результате, страна стала объектом для социальных и экономических экспериментов, которые вели по пути сырьевого прироста капитализма. При этом западная модель развития на фоне русских традиционных механизмов жизнедеятельности выглядит устойчивой и последовательной, хотя на протяжении всего исторического пути, Запад многое заимствует для своего развития, в том числе, использует достижения русской цивилизации [Соловьёв В.Ю. 2009].

Рассмотрение традиционных ценностных установок жизнедеятельности русского народа и всего православного мира России в качестве активно действующего субъекта исторического процесса, способного стимулировать позитивные тенденции социально-экономического развития, а также, жестко противостоять тенденциям, идущим вразрез с православной системой ценностей и ориентиров, позволяет по-новому взглянуть на взаимоотношения власти и народа, менталитет которого был сформирован общинно-артельным духом. Особенно ясно сущностные характеристики административно-государственных институтов и социальных групп проявляются в экстремальных ситуациях, в переломные моменты истории. Такие времена в истории России были, например, в периоды реформации и перестройки, когда страна вступала в решающую стадию процесса модернизации, которая часто дестабилизировала все структуры традиционного общества, обнажала кризисные моменты традиционализма, но не уничтожала мировоззренческие принципы покоившиеся на общинных, артельных, самоуправленческих и коллективистских началах; не разрушила традиционный тип хозяйствования. Более того, народно-хозяйственный и административный

этот выработал и сохранял устойчивый иммунитет к индивидуалистическому, буржуазно-капиталистическому духу, несмотря на активное участие в рыночных отношениях [Васильев А.А., Соловьёв В.Ю. 2013]. Исходя из выше изложенного, можно прийти к промежуточному выводу, что современному, или, как теперь модно выражаться, на западный манер, гражданскому обществу необходима некая форма постижения в мысли явлений объективной реальности. А для объективного, конкретного и всестороннего знания действительности, включающего в себя сознание цели и проекции дальнейшего познания мира и практического преобразования необходимо многоуровневое, чётко структурированное, с серьёзно продуманной базой методических разработок и преемственности традиционное устройство жизнедеятельности, всегда отличавшее наше Отечество от других стран. Генезис российского общества носит иной характер, наполненный иным содержанием. Предпринимавшиеся модернизации России являлись реакцией (необходимостью обеспечить главным образом военно-политическую конкурентоспособность) на давление Запада. Но реформы не вытекали из логики внутреннего развития. Города основывались, прежде всего, как военно-административные центры. Защита обширных границ требовала привлечения больших человеческих ресурсов. Хозяйственное освоение российских пространств осуществлялось при малочисленности и низкой плотности населения. Объективно наилучшим для экономики был общинно-артельный (кооперативный), а не конкурентный характер взаимодействия между людьми или производителями. В совокупности эти факторы не позволяли перейти на приоритет горизонтального взаимодействия и не создали возможность заменить экстенсивную природу преобразований интенсивными. Динамика вызревания социально-экономических условий развития была гораздо ниже динамики военно-политических задач. Поэтому государство вынуждено вмешивалось в хозяйственные и организационные процессы, запуская мобилизационный механизм для достижения экстраординарных целей, что и обусловило, в частности, превалирование вертикальных связей над горизонтальными в деятельности территориально-административных субъектов, что в свою очередь, на ментальном уровне, утвердило надматериальное мировосприятие: мессианство в освоении новых территорий, стремление к справедливому, а не к высокоприбыльному ведению дел. В этой уникальной среде сложился особенный психоисторический феномен, характеризующийся как «русская душа».

После упразднения концепта сословно-представительского земского правления, государству, в решении задач системных преобразований, ещё не удавалось гармонично сочетать опыт двух цивилизаций. Привнесенные модели управления и ведения хозяйственной деятельности не приживались на российской почве, уже на этапе внедрения претерпев значительную деформацию. Причины многих неудач состояли в нетворческом

заимствовании готовых западных форм, основанных на горизонтальном типе взаимодействия, неприятии особенностей автохтонного хозяйственно-административного, общественного устройства, пренебрежении к культурно-ценностным ориентирам и ментальным установкам. Последствиями непродуманной модернизации стал глубокий культурно-экономический разрыв в развитии столичных городов и регионов. Возникшая асимметрия так и не была изжита за три столетия. В настоящее время имеет место экономический провинциализм, периферийность последних относительно первых. А в регионах аналогичный разрыв существует между областным центром и районными муниципалитетами.

Отмена крепостного права и столыпинская аграрная реформа были также вызваны несовпадением внутренней логики развития с внешними требованиями. Крепостническая социально-экономическая система тогда еще не исчерпала свои ресурсы, но она не обеспечивала конкурентоспособности в мировой экономике. Консервативная культура хозяйствования, низкие темпы развития индустрии и товарооборота потребовали осуществить модернизацию социальной системы. Но в результате перехода от рыночно-крепостнического к рыночно-капиталистическому хозяйству, основанному на частной собственности и экономическом либерализме, возникли глубокие социальные противоречия, вылившиеся в общественные потрясения [Рязанов В.Т., 1998.]. В данном случае стремление модернизировать систему, обеспечивающую динамичное развитие за счет горизонтального взаимодействия и саморегулирования посредством рыночного механизма, содержало в себе все то же противоречие. Инициатива имела вертикальную направленность, исходящую от государства. А на уровне хозяйствующих субъектов, институтов местного управления идея не вызрела. Некоторые аспекты этой сферы представляли собой пустые лакуны. Поэтому развитие всего того, что составляет горизонтальное взаимодействие, пошло по своеобразной траектории, порождая жесткие социально-экономические противоречия в обществе. Например, синдицирование в промышленности, феномен кулачества при снижении регулирующей роли общины. В зависимости от масштабов хозяйственной деятельности институализировалась некая монополия на местный, региональный, национальный рынок. Таким образом, блокируется генерирование новых государственных и рыночных структур, регулирующих потоки денег, труда, товаров и оптимизирующих каналы взаимодействия.

В советский период строительства антикапиталистической системы, следуя логике антисистемы, отрицается рынок, капитал, конкуренция, выстраивается жесткая вертикаль, сведя к минимуму горизонтальные функции. Государство полностью взяло на себя управление деятельностью муниципалитетов, однако не справилось с нагрузкой: ахиллесовой пятой стал распределительно-регулирующий механизм, громоздкий и

неэффективный.

Слом советской системы в годы перестройки и ставка на тотальную либерализацию экономики в постперестроечный период поставили муниципальную систему на грань полного разрушения. К обществу пришло осознание, что «технический» экспорт социально-экономической модели бесперспективен. Необходимо создавать собственную модель, творчески используя различный опыт. Но обязательным условием созидания является преемственность. Поэтому огульное отрицание советского опыта сменилось пониманием необходимости его переосмысления.

Иррационализм – присущее российскому обществу качество, которому имманентен хозяйственный аскетизм, поведенческий минимализм на рынке. Да и условия хозяйствования часто заставляют руководствоваться инверсивной поговоркой: цель не оправдывает средства. А внешняя предпринимательская успешность иррелевантна внутреннему культурно-психологическому восприятию. Ответ на вопрос, почему для России заимствование западного опыта не стало столь же успешным как российского для Запада, заключается в асимметрии и условиях взаимопроникновения двух культур. Западная цивилизация использует в частности российский опыт для собственного совершенствования, имея избыток ресурсов, стремясь оптимизировать систему. Условия Запада позволяют строить свою цивилизационную модель, активно распространяя ее правила на иные страны, отводя им подчиненную роль, и не испытывая цивилизационного давления в отношении себя. А мировоззренческий рационализм, обоснованный религией и идеологией, обеспечил устойчивость и последовательность этой деятельности.

Генезис российского общества носит иной характер, наполненный иным содержанием. Предпринимавшиеся модернизации России являлись реакцией (необходимостью обеспечить главным образом военно-политическую конкурентоспособность) на давление Запада. Но реформы не вытекали из логики внутреннего развития. Города основывались, прежде всего, как военно-административные центры. Защита обширных границ требовала привлечения больших человеческих ресурсов. Хозяйственное освоение российских пространств осуществлялось при малочисленности и низкой плотности населения. Объективно наилучшим для экономики был кооперативный (общинный), а не конкурентный характер взаимодействия между людьми или производителями. В совокупности эти факторы не позволяли перейти на приоритет горизонтального взаимодействия, заменить экстенсивную природу преобразований интенсивными. Динамика вызревания социально-экономических условий развития была гораздо ниже динамики военно-политических задач. Поэтому государство вынуждено вмешивалось в хозяйственные и организационные процессы, запуская мобилизационный механизм для достижения экстраординарных целей, что и обусловило, в частности, превалирование вертикальных связей над

горизонтальными в деятельности территориально-административных субъектов (муниципалитетов). Можно утверждать, что именно традиционные обычаи и нормы поведения, традиционные формы жизнедеятельности веками совершенствуясь, отражали эволюцию общественного сознания, являясь транслятором духовных ценностей. Народная правотворческая деятельность традиционного мира регулировала не только повседневный уклад в деревне и городах, но и включала народонаселение в общественные связи. Изучая это наследие и принимая во внимание всю остроту и противоречивость дискуссий вокруг традиционных форм управления и хозяйствования в прошлом, необходимо руководствоваться объективной выборкой информации, исходящей из особенного подбора и анализа источников. Исследование состояния и перспектив развития административных механизмов местного управления и выявление глубоких внутренних противоречий в российском обществе, позволили авторам прийти к мнению, что необходимо соотносить теоретические изыскания о нарративе и исторической традиции, народной памяти с политизированными установками и жизненной действительностью России. Подобное широкое установочное определение необходимо для конструирования объективной исторической реальности. Достижение идеала исторического синтеза зависит не только от уровня развития производительных сил и направленности хозяйственно-производственных отношений, продуктивной деятельности в обществе, определенных климатических условий региона, но и от всей совокупности представлений о ценностной картине мира, свойственной народной культуре и национальному менталитету народа.

Использованные источники:

1. Кабытов П.С. Аграрные отношения в Поволжье периода империализма. Дис. докт. истор. наук. М., 1983. С. 152-157.
2. Васильев А.А., Соловьёв В.Ю. Этноконфессиональная идентичность: исторический анализ роли этнокультурных факторов в жизнедеятельности российского общества (на примере Саратовской губернии)//Власть. М., 2013. №11. С.40-44. ISSN 2071-5358.
3. Соловьёв В.Ю. 2008. Русская крестьянская община Поволжья в 1861-1900 годы. Саратов: СГСЭУ, 2008. 296 с. ISBN 978-5-87309-774-6.
4. Васильев А.А., Соловьёв В.Ю. 2013. Пути гармонизации государственно-конфессиональных отношений в России. Саратов: СГСЭУ, 2013. 140 с. ISBN 978-5-4345-0249-8.
5. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX – XX вв. – СПб., 1998. С. 38 – 39.

*Васильев В.Л., к.э.н.
доцент*

*Устюжина О.Н., к.э.н.
доцент*

*Седов С.А., к.пед.н.
доцент*

*Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Республики Татарстан в рамках гранта на тему: «Исследование инвестиционной привлекательности региона в контексте повышения его экономической безопасности» (№ проекта 14-12-16002/15).

В настоящее время актуальным считается вопрос о современном состоянии экономической безопасности России как с учетом предшествующего опыта становления рыночной экономики, так и в условиях глобального финансового кризиса и новых тенденций в развитии постиндустриального общества.

В связи с усилением внешних угроз, международных санкций, стала не возможным коренная модернизация экономики, благоприятные условия для чего еще недавно были созданы. По мнению ученых, следуя логике рыночного либерализма и вульгарного монетаризма, финансовое руководство страны, не смогло направить инвестиционные ресурсы стабилизационного фонда (резервного фонда и фонда будущих поколений) на развитие национальной экономики. Вместо этого, прикрываясь задачей снижения инфляции, накопленные золотовалютные резервы, размещались за границей и способствовали инвестиционному развитию иностранных государств [1]. Финансовая система России, остро нуждающаяся в длинных деньгах, была вынуждена занимать их за рубежом, тем самым более глубоко увязая в мировом финансовом хозяйстве, сбой работы которого ударил по российской экономике наиболее сильно.

Встав на путь рыночного хозяйствования в 1990-х годах, российская экономика пережила ряд кризисов и до сих пор не обрела внутренних устойчивых механизмов функционирования. До сих пор, нет достаточно убедительных доказательств, что именно неэффективность планово-административных методов хозяйствования и социалистической идеологии стали причиной развала советской экономики. Множество ученых связывают это в том числе и с целенаправленной политикой зарубежных государств по уничтожению Советского союза с помощью скрытых экономических, информационных и идеологических методов борьбы [2].

Так, Советская Россия в довоенные годы показывала более высокие темпы роста обрабатывающей промышленности, чем Франция, Германия и Великобритания, уступая только США [3]. Советский союз, пострадавший во второй мировой войне также как и европейские страны, наиболее быстро восстановил свою экономику. Напротив, США благодаря второй мировой войне только увеличили темпы своего экономического роста [4]. Кризис 1990 года отбросил Россию на десятилетия назад, лишил реально существующей возможности войти в группу развитых стран, приравнял отечественную экономику к экономике быстро растущих третьих стран – Китая и Индии. При этом, китайская экономика, функционирующая преимущественно на планово-административных методах хозяйствования, показывает в настоящее время значительные темпы роста, не смотря даже на последствия мирового финансового кризиса.

Конечно, нельзя отрицать, что именно чрезмерное увлечение административно-командными методами регулирования экономики без соизмерения со стоимостными, объективными показателями производства экономических благ привели к существенным диспропорциям в советском хозяйстве, возникновению эффективных и неэффективных предприятий, завывшающих свои плановые задания. Однако, повышение эффективности планового хозяйства, увеличение внимания к рыночным механизмам и законам, а не развал страны, должны были стать содержанием реформ 1990-х годов.

Между тем, заметим, что советское общество и его нравственные ориентиры более благоприятствовали развитию инновационной экономики, чем то состояние институциональной среды, которые мы имеем сегодня. Как отмечали ученые советского времени, основным результатом социалистического хозяйства, основанного на законе планомерного развития экономики и общественной собственности, должен был стать поступательный рост профессиональных компетенций населения, его физического и умственного совершенствования. Для этого необходимой задачей являлось развитие как производственной, так и культурной, научной, образовательной, социальной сферы. Возможным шагом также могло стать сокращение рабочего дня с целью увеличения свободного времени советского рабочего для личного творческого совершенствования. Предлагалось также коренным образом улучшить жилищные условия и поднять реальную зарплату рабочих и служащих минимум вдвое, если не больше, как путем прямого повышения денежной зарплаты, так и, особенно, путем дальнейшего систематического снижения цен на предметы массового потребления [5]. Инновационная экономика современного общества также зависит от выполнения этих рекомендаций. Только после этого труд из тяжелой обузы сможет превратиться в наслаждение, что позволит творчески проводить рабочий день, продуцировать инновационные идеи и внедрять их в жизнь.

Напротив, по мнению экспертов, низкий уровень развития венчурного бизнеса в России, которое признано проводником передовых научно-технических идей в сферу производства и потребления, обусловлен отсутствием соответствующей институциональной среды, низким уровнем доверием между субъектами инновационного процесса, не сформировавшейся культурой предпринимательства, не эффективностью норм защиты прав интеллектуальной собственности, второстепенной поддержкой сфер общественных благ, коррупционным государственным аппаратом, не развитостью гражданского общества в целом [6].

Также проблемной можно назвать ситуацию с финансированием науки. Развитые страны тратят на науку 2,7 % от ВВП, в СССР эта цифра составляла 3,5 %, в переходный период эта цифра упала до 0,3 %, что соответствует уровню Африки. Сейчас эта цифра возросла до 1,29 %, что все же в три раза меньше чем, в развитых странах. Количество и сумма грантов в Академии наук упали за переходный период в 10 раз. В итоге в 2012 году наука имела поддержку в 150 раз меньшую, чем в США. На одного ученого наша страна тратит в 15 раз меньше, чем в США и в 7 раз меньше, чем в Европе [7].

Более того, через десять лет после отказа от планово-административных методов хозяйствования российские либералы вновь пришли к выводу о целесообразности сильной роли государственного регулирования экономики. Однако, работа созданных государственных корпораций на протяжении последних лет, в действующей российской модели рыночной экономики, показала их неэффективность и подготовила серьезные предпосылки для их реформирования [8].

В этой связи возрастает актуальность обеспечения самодостаточного развития традиционных секторов экономики, как локомотивов инновационного развития. Ученые делают вывод, что возможность финансирования и развития сферы производства средств производства, в том числе и наукоемких, целиком и полностью зависит от уровня и масштабов производства жизненных благ. В конечном итоге это позволяет повысить уровень выделения средств для науки, образования, здравоохранения, обороны, общественного порядка, культуры, спорта, развлечений [9]. Тем более, что уже давно доказан факт и обратной зависимости: чем более государство вкладывает в науку и общественно значимые сектора, тем более эффективным становится предпринимательский и производственный сектор.

Дальнейшая стратегия выхода российской экономики из сложившегося положения должна строиться с одной стороны на скорейшем формировании эффективной институциональной базы (открытая конкурентная экономика, доминирование частной собственности, дисциплина контрактов, налоговая система подконтрольная налогоплательщикам, эффективные государственные службы, прозрачность компаний, высокий радиус доверия,

демократическая политическая система, законопослушность), а с другой – на переходе к доминированию созидательных, творческих производительных видов деятельности на основе современных научных достижений и отказе от сырьевой и спекулятивной составляющей экономики.

Использованные источники:

1. Тумашев А.Р. Глобальный кризис и переход к новой экономической модели // Проблемы современной экономики, - 2013, - №6.
2. Стариков Н. Кризис: как это делается? – СПб.: Лидер, 2010.
3. Хромов П.А. Экономическая история СССР. - М., 1969.
4. Maddison A. The World Economy: Historical Statistics. Paris: OECD, 2001.
5. Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1952.
6. Карачаровский В. Концентрация капитала и новая экономика // Экономист, - 2011, - №12.
7. Медовников Д. По венчурным волнам // Эксперт, - 2012.
8. Новикова А. Акционирование госкорпораций начнется весной // gzt.ru, 9.11.2010.
9. Медведев В.А. Воспроизводство и приоритеты развития. – М.: Экономика, 2014.

Васильева И.А.

ассистент

Едифанова Т.В.

студент 4 курса

ЧувГУ им. И.Н. Ульянова

Россия, г. Чебоксары

СТАНОВЛЕНИЕ САМОДОСТАТОЧНОСТИ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ⁴

Аннотация: Социально-экономическое развитие региона всегда являлось очень рискованной зоной управления. Происходящие рыночные процессы всегда рискованны и напрямую влияют на степень самодостаточности региона. В статье рассмотрены особенности управления рисками в целях достижения самодостаточности региона.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, самодостаточность, риски.

Управление риском появилось как следствие необходимости рискозащищенности. Хозяйствующие субъекты, принимая решения в условиях риска, имеют желание больше зарабатывать и при этом меньше терять. В теории и практике менеджмента управление риском признано наиболее действенным способом обеспечения рискозащищенности.

⁴ Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00332)

Управлению рисками посвящено достаточно много работ, например, Балабанов И.Т.[1] под управлением рисками понимает процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию или лицо убытков, вызванных случайными событиями. На основании данного определения можно сделать выводы, что управление рисками:

- должно являться систематической деятельностью, а не какими-то случайными, фрагментарными действиями;
- связано со случайными событиями, то есть не распространяется на ситуацию определенности, и при принятии решений используется аппарат теории принятия решений в условиях риска и неопределенности, а также математическая статистика и теория вероятностей;
- направлено на минимизацию, а не полное устранение риска, так как понимается, что без рисков нет предпринимательского дохода, нет положительных результатов любой деятельности.

Принципы управления рисками в логистике мало отличаются от общих принципов управления рисками в организации [3]. Прежде всего, наиболее важными принципами управления рисками в логистике являются:

- управление рисками в логистике и цепях поставок – эта часть процедур общего и логистического менеджмента. Решения по управлению рисками в логистике принимаются с учетом критериев и целей логистики и целевых ориентиров бизнеса, а также с учетом взаимосвязи логистики с другими функциональными сферами бизнеса;
- особенности управления рисками в логистике конкретного хозяйствующего субъекта отражаются на целях принятия решений и учитываемых ограничениях. Они зависят от отрасли, уровня конкурентоспособности на рынках, уровня развития логистики, степени интеграции логистических процессов в цепях поставок;
- в отношении совокупности рисков логистики необходимо проводить единую политику, учитывать взаимосвязь рисков и динамичный характер рисков.

Процедуры управления рисками в разных хозяйствующих субъектах могут существенно различаться и зависят от уровня (стадии) управления рисками в регионе. В таблице приведена эволюция риск-менеджмента, отражающая изменения характеристик управления рисками.

Таблица

Уровни эволюции риск-менеджмента

Характеристика уровня	Уровни эволюции риск-менеджмента			
	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4
Обозначение	Внутренний риск- менеджмент	Внешний простой риск- менеджмент	Внешний систематический риск- менеджмент	Внешний и интегрированный в систему управления риск- менеджмент

Распространение	Интуитивные действия	Используется небольшим числом предприятий	Информирование и интеграция по всему региону	
Текущие индикаторы	Нет	Нет	Частично	Да
Количественная оценка риска	Нет	Нет	Да	Да
Планирование мероприятий по управлению риском	Нет	Нет	Нет	Да
Организация риск-менеджмента	Нет	Ответственный за риск-менеджмент		
Опыт риск-менеджмента	Слабый	Слабый	Умеренный	Значительный

Как видно из таблицы, первые два уровня практически не отличаются друг от друга, за исключением того, что на втором уровне появляется ответственный за управление рисками, то есть осознается необходимость реагировать на риски.

Третий уровень отличается проведением количественной оценки риска, а четвертый уровень включает и диагностику риска, и планирование решений с учетом риска. Управление рисками на третьем и четвертом уровне характеризуется следующими свойствами:

- системным характером, а именно: целостностью, то есть стремлением к оценке совокупности рисков, комплексностью – учетом взаимосвязи между рисками, способностью системы к появлению новых элементов, в частности, объектов управления (новых рисков) и методов воздействия на них;

- сложной структурой, которая объясняется присутствием в системе управления рисков разной природы и разных последствий, а также возможностью разрабатывать и использовать различные сочетания разных приемов (методов) управления рисками;

- высокой результативностью, выражающейся в быстром реагировании на изменения, выборе адекватных мер воздействия на риски, экономической целесообразности применения тех или иных методов управления.

Управление рисками на четвертом уровне имеет общие черты с контроллингом, а учитывая процессный характер управления в логистике и ориентацию на оценку результативности на основе ключевых показателей, можно говорить о целесообразности управления рисками в логистике на основе методологии контроллинга [2].

Одной из характеристик риска является небезразличность его

возникновения. Субъект, на которое воздействует риск, не только опасается за свое состояние, но и может реагировать на возникающий риск, то есть принять решение, способствующее уменьшению степени риска, тем самым повысив степень своей самодостаточности

Использованные источники:

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 120.
2. Плетнева Н. Г. Управление рисками в логистике на основе методологии контроллинга // Вестник ИНЖЭКОНа. – 2013. – Вып. 6 (65) – С. 93.
3. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – С. 160.

Васкевич Т.В.
преподаватель

**институт начального и среднего профессионального образования
ФГБОУ ВПО «Кубанский Государственный университет»
Россия, г. Краснодар**

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ
ТЕХНОЛОГИИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЕ
«ИНФОРМАТИКА И ИКТ»**

Аннотация

Статья посвящена исследованию психолого-педагогических аспектов реализации технологии дистанционного обучения дисциплине «Информатика и ИКТ», способствующей четкому восприятию и глубокому пониманию обучающимися необходимости полученных знаний в данной области.

Ключевые слова

психолого-педагогические аспекты, дистанционное обучение, образовательная технология

Приступая к освещению вопросов, связанных с методикой преподавания информатики в ВУЗе, необходимо обратить внимание на роль этой дисциплины в формировании компетенций современного специалиста.

Информатика — это наука о закономерностях протекания информационных процессов в системах различной природы, о методах, средствах и технологиях автоматизации информационных процессов. Она способствует формированию современного научного мировоззрения, развитию интеллектуальных способностей и познавательных интересов школьников и студентов; освоение базирующихся на этой науке информационных технологий необходимо обучающимся как в самом образовательном процессе, так и в их повседневной и будущей жизни [3].

В современном обществе деятельность отдельных людей, коллективов, организаций все больше зависит от их информативности и способности

эффективно использовать имеющуюся информацию. Для принятия какого-либо рационального решения необходимо провести большую работу по сбору и переработке информации, ее осмыслению и анализу, что подчас невозможно без привлечения специальных технических средств.

Высокая потребность в информации для целей управления и бурное развитие информационных процессов выдвинуло на первый план создание компонентов ее инфраструктуры. Сегодня руководитель и исполнитель на своем рабочем месте могут практически мгновенно получить исчерпывающую информацию для анализа конкретной производственной ситуации. Формирование рабочих кадров новой формации, в частности управленческих, их овладение экономико-математическими методами и необходимыми знаниями и умениями для реализации своих решений в соответствующей информационно-технологической среде является сложной проблемой.

В процессе преподавания любой учебной дисциплины, включая информатику, всегда возникает ряд вопросов, связанных с психологией обучающихся и педагогов, с методами педагогического воздействия в разных ситуациях. В связи с этим нельзя не затронуть основные проблемы педагогической психологии: психологические аспекты образовательной деятельности, педагогической и учебной деятельности, особенности обучающихся и педагогов, психологические характеристики профессионального образования.

Термином «педагогическая психология» обозначаются две существенно разные науки. Одна из них является ветвью психологии, это базовая наука, призванная изучать природу и закономерности процесса учения и воспитания. Но под названием «педагогическая психология» развивается также и прикладная наука, цель которой – использовать достижения всех ветвей психологии для совершенствования педагогической практики.

Например, одной из педагогических проблем является осознание того, что учебный материал усваивается не так и не столько, как хотелось бы. Вторая педагогическая проблема возникает, когда осознается различие обучения и развития в системе обучения. Часто можно встретить ситуацию, когда человек учится, но очень слабо развивается. В современной педагогической практике уже невозможно грамотно, эффективно и на уровне современных культурных требований строить свою деятельность без интенсивного внедрения научных психологических знаний.

Педагог в своей деятельности встречает «живую» психологию, сопротивление индивида педагогическим воздействиям и т.п. Поэтому хороший, заинтересованный в эффективности своей работы педагог поневоле обязан быть психологом, и он в своей деятельности получает психологический опыт, который является обслуживающим основную практическую задачу педагога, имеющего определенные педагогические

принципы и способы педагогической деятельности.

В настоящее время педагогическую психологию все больше подразделяют на психологию высшей школы, педагогическую психологию школьного обучения и психологию профессионального образования. На современном этапе вопросами педагогической психологии высшего образования занимаются Н.В. Кузьмина (1972г.), М.И. Дьяченко, Л.А. Кандыбович (1978г., 1981г.), А.В. Петровский (1986г.), С.Д. Смирнов (1995г.) [2].

При разработке методики преподавания информатики студентам заочной формы обучения далее будут более подробно рассмотрены психолого-педагогические особенности этой категории студентов, роль преподавателя в процессе обучения.

Специфика учебной дисциплины «информатика» состоит в том, что ее невозможно на современном этапе развития человечества представить в чисто теоретическом виде без использования технических средств, а именно компьютерного оснащения процесса обучения с соответствующим программным обеспечением (обучающие и контролирующие программы, текстовые и графические редакторы, табличные процессоры, системы управления базами данных, средства создания новых программ и т.п.). В связи с этим необходимо заострить внимание на качестве этих программно-педагогических продуктов. Этим вопросом начали заниматься еще в Советском Союзе в начале 80-х годов XX века (Е.И. Машбиц).

Основной показатель качества программно-педагогических средств – эффективность обучения. Богатейшие демонстрационные возможности и высокая степень интерактивности системы сами по себе не могут служить основанием для того, чтобы считать обучающую программу полезной. Эффективность программы целиком и полностью определяется тем, насколько она обеспечивает достижение поставленных целей обучения. Богатейшие возможности компьютера должны быть проанализированы с точки зрения психологии и дидактики и использованы тогда, когда это необходимо только с педагогической точки зрения.

Несмотря на то, что вопрос эффективности того или иного программно-педагогического средства может быть решен лишь только после практической апробации, можно наметить ряд психолого-педагогических требований общих для любой обучающей программы:

1. Позволять строить содержание учебной деятельности с учетом основных принципов педагогической психологии и дидактики.
2. Допускать реализацию любого способа управления учебной деятельностью, обусловленного как теоретическими воззрениями разработчиков, так и целями обучения.
3. Стимулировать виды познавательной активности обучающихся, в особенности продуктивную, которые необходимы для достижения основных учебных целей.

4. В содержании учебного материала и задач необходимо учитывать уже приобретенные знания, умения и навыки.

5. Стимулировать высокую мотивацию обучающихся к познанию, причем именно этот аспект не должен развиваться за счет интереса к самому компьютеру.

6. Оказывать содействие при решении учебных задач, обеспечивая педагогически обоснованную помощь, с учетом характера затруднения и модели обучаемого, достаточную для того, чтобы не только решить задачу, но и усвоить способ ее решения.

7. Информировать обучаемого о цели обучения, сообщать ему, насколько он продвинулся в ее достижении, его основные недочеты, характер повторяющихся ошибок.

8. Ввести диалог, управляемый не только компьютером, но и обучаемым, позволить последнему задавать вопросы.

9. Позволить обучаемому вход и выход из программы в любой ее точке, обеспечить доступ к ранее пройденному учебному материалу, допускать модификацию, внесение изменений в способы управления учебной деятельностью.

Эти требования были сформулированы Е.И. Машбицем в институте психологии МП УССР еще в 80-х годах прошлого века, но остаются актуальными и в настоящее время [2].

Сейчас все больше преподавателей в своей педагогической деятельности по разным учебным дисциплинам стали использовать новые информационные технологии во время занятий как для обучения, так и для контроля знаний студентов. В литературе прижился термин «обучающая программа», вследствие чего создается впечатление, что при наличии проблемно-ориентированного пакета программ по предмету, компьютер вообще может заменить преподавателя.

В действительность, как показывает опыт, компьютер никогда полностью не заменит человека, а наоборот, по мере широкого внедрения компьютерной техники в обучение и во все сферы человеческой деятельности, роль преподавателя, так как он из человека-эффектора, то есть интерпретатора-пересказчика чужих знаний, становится человеком творцом, для этого у него высвобождается время для творческой работы с обучающимися.

Одно из наметившихся сегодня противоречий состоит в несоответствии традиционных методов и форм обучения и воспитания инновационным тенденциям развития системы образования. Классно-поурочная, лекционно-семинарская система не может обеспечивать того уровня обучения, которое требует наше время, и, безусловно, ее альтернативой является дистанционное обучение (ДО).

Мировоззренческий аспект развития дистанционного образования связан с необходимостью изменения стереотипов на образование как

устоявшуюся и вечно неизменную систему. Задача, следовательно, состоит в осмыслении как глобальных перемен, происходящих в обществе и требующих адекватного реагирования на них всей системе образования, так и обобщения накопленного на сегодняшний день опыта, его осмысления и создания новых педагогических технологий.

Дистанционное образование в силу объективных потребностей развития общества призвано сыграть важную роль в сохранении и развитии единого образовательного пространства в России. Назрела необходимость в реформировании отечественной средней и высшей школы, в создании нового облика и инфраструктуры образовательной сферы России. На основе интенсивного внедрения ДО возможно создание конкурирующего рынка образовательных услуг.

Стратегическая цель дистанционного образования – обеспечить гражданам право получения образования любого уровня на месте проживания при профессиональной деятельности. Одна из возможных моделей дистанционного учебного процесса предполагает наличие в нем трех субъектов процесса: преподавателя, тьютора-лаборанта и слушателя. В такой модели обучение осуществляется на базе синтеза двух сетевых технологий: Web-сайта, электронной почты [1].

Дистанционное обучение, в таком случае, должно строиться на основе сочетания различных организационных форм занятий: самостоятельной работы по подготовке развернутого электронного письма-ответа на поставленные преподавателем вопросы; самостоятельной работы с гипертекстовой информацией или глоссарием; участие в телематической электронной дискуссии слушателей; участие в дистанционных олимпиадах, телевикторинах, телеконференциях и т.д.

Учебно-познавательная деятельность слушателя, включенного в дистанционный процесс обучения, может строиться по индивидуальному план-графику, который целесообразно устраивать по блочно-модульному принципу, что позволит обучающемуся четко осознавать свое продвижение от модуля к модулю. Как и любой педагогической технологии, так и блочно-модульной, обеспечивающей эффективность ДО, должны быть присущи такие существенные признаки, как: диагностическое целеобразование, результативность, экономичность, алгоритмизуемость, проектируемость, целостность, управляемость, корректируемость, визуализация.

Основной организационной формой учебной деятельности слушателя при ДО является самостоятельная работа над информацией, которая представляет собой мультимедиа-занятия.

Сегодня парадигма предметно-ориентированного обучения сменяется личностно-ориентированной, которая предполагает реализацию множественных образовательных траекторий. Последнее требует от создателя электронных учебников, мультимедийных уроков и т.д., принципиальной возможности обучающегося изменять ход процесса

обучения, используя для этого различные режимы интерактивного компьютеризированного обучения. Другими словами, образовательная среда, которая обеспечивает ДО, должна быть способна активно адаптироваться к индивидуальным характеристикам обучаемого, то есть она должна быть ориентирована не на среднего ученика, а на персонифицированную модель ученика. Ресурсы и сервисы пространства Internet позволяют реализовать высказанную идею, ибо в нем имеются дружественный и интеллектуальный интерфейсы, экспертные системы, гипертексты и пр.

Современные инновационные технологии, которые позволяют осуществлять ДО, должны обеспечивать активную поддержку множественности образовательных траекторий при изучении одной и той же учебной дисциплины. Эти технологии позволяют проводить самостоятельный поиск информации в пространстве Internet, а это, в свою очередь, создает широкие возможности для реализации диалогового вариативного режима общения преподавателя и обучающегося, что и является основой множественности образовательных траекторий.

Дистанционное обучение, наряду с традиционными конспектами лекций, сборников задач, предполагает наличие их электронных версий, наличие новых поколений тренажеров, автоматизированных обучающих и контролирующих систем, специально разработанных методических пособий, учитывающих специфику такого обучения[1].

Таким образом, учитывая динамичность учебной дисциплины «информатика», применять дистанционные образовательные технологии частично, делая акцент на личностный контакт с преподавателем, который, в свою очередь, должен постоянно повышать квалификацию и быть компетентным в появляющихся новых информационных технологиях.

Роль информации в современном обществе становится все более значимой. Постепенный переход к автоматизации обработки данных, принятию оптимальных решений в процессе диалога пользователя и вычислительной системы, к обмену информацией через компьютерные сети заставляет общество изменить подход к образовательной системе в стране, делая акцент на развитие компьютерной грамотности населения при появлении новых информационных технологий.

Главная задача современного государства при построении информационного общества в процессе информатизации – обеспечить человека знаниями и умениями в области информационных и коммуникационных технологий, сформировать навыки сбора, хранения, поиска, переработки, преобразования, распространения информации, а также осуществить знакомство с юридическими и этическими нормами в этой сфере. В информационном обществе центр тяжести приходится на общественное производство, где существенно повышаются требования к уровню подготовки всех его участников. Поэтому при информатизации

следует особое внимание уделить информатизации образования как направления, связанного с приобретением и развитием информационной культуры человека.

Это, в свою очередь, ставит образование в положение «объекта» информации, где требуется так изменить содержание подготовки, чтобы обеспечить будущему специалисту не только общеобразовательные и профессиональные знания в области информатики, но и необходимый уровень информационной культуры. Учитывая динамичность учебной дисциплины «информатика», необходимо разработать методику ее преподавания, которая могла бы повысить качество знаний студентов, увеличить их заинтересованность при получении новых знаний и дать практическую направленность использования современных информационных технологий.

Использованные источники:

1. Дистанционное обучение /Под ред. Е.С. Полат. – М.: Гуманит.изд. центр ВЛАДОС, 2010. – 192 с.
2. Машбиц Е.И. Психолого-педагогические проблемы компьютеризации обучения. - М.: Педагогика, 2012. - 192с.
3. Угринович Н. Преподавание курса «Информатика и информационные технологии». Методическое пособие. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2011. – 96с.

Васкевич Т.В.

преподаватель

*институт начального и среднего профессионального образования
ФГБОУ ВПО «Кубанский Государственный университет»*

Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация

Статья посвящена анализу современных информационных технологий, применяемых в образовательной деятельности.

Ключевые слова

информационные технологии, дистанционные технологии в образовании, мультимедиа

Процессы информатизации современного общества и тесно связанные с ними процессы информатизации всех форм образовательной деятельности характеризуются процессами совершенствования и массового распространения современных информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Подобные технологии активно применяются для передачи информации и обеспечения взаимодействия преподавателя и обучаемого в современных системах открытого и дистанционного

образования. Современный преподаватель должен не только обладать знаниями в области ИКТ, но и быть специалистом по их применению в своей профессиональной деятельности.

Информационными технологиями называют различные способы, механизмы и устройства обработки и передачи информации. Основное средство для этого – персональный компьютер, дополнительное – специальное программное обеспечение, возможность обмена информацией посредством сети Интернет и сопутствующее оборудование. Во многих учебных заведениях информационные технологии до сих пор считаются инновационными – то есть новыми, способными существенно изменить, оптимизировать учебный процесс. И хотя ежедневное использование компьютера уже давно стало нормой, но постоянное появление усовершенствованных программ значительно расширяет образовательные возможности.

Вот только некоторые процессы в обучении, которые значительно упрощают инновационные технологии: получение необходимой информации и повышение уровня знаний; систематизация информации, благодаря справочникам и электронным библиотекам; отработка различных навыков и умений, проведение удаленных лабораторных экспериментов; визуализация информации и ее демонстрация (например, на презентациях); проведение сложных расчетов и автоматизация рутинных операций; моделирование объектов и ситуаций с целью их изучения; обмен информацией между несколькими пользователями, находящимися на большом расстоянии друг от друга.

Когда сегодня говорят об информационных технологиях в образовании, не редко подразумевают мультимедийные технологии, которые, по мнению российских и зарубежных исследователей, помогают более глубоко исследовать многие вопросы, при этом сокращают время на изучение материала. Мультимедиа представляет собой текстовую, видео, звуковую и фото-информацию, представленную в одном цифровом носителе, а также предполагающую возможность интерактивно взаимодействовать с ней. Проще говоря, мультимедиа позволяют вам одновременно работать с изображением, текстом и звуком, и при этом вам, как правило, отводится активная роль. Например, в обучающем курсе вы можете менять темп обучения или самостоятельно проверять, насколько вы хорошо освоили материал. Такой индивидуальный подход не только более успешно раскрывает способности учащегося, но и предполагает развития творческого начала.

Понятие мультимедиа, вообще, и средств мультимедиа, в частности, с одной стороны тесно связано с компьютерной обработкой и представлением разнотипной информации и, с другой стороны, лежит в основе функционирования средств ИКТ, существенно влияющих на эффективность образовательного процесса.

Важно понимать, что, как и многие другие слова языка, слово "мультимедиа" имеет сразу несколько разных значений.

Мультимедиа - это: технология, описывающая порядок разработки, функционирования и применения средств обработки информации разных типов; информационный ресурс, созданный на основе технологий обработки и представления информации разных типов; компьютерное программное обеспечение, функционирование которого связано с обработкой и представлением информации разных типов; компьютерное аппаратное обеспечение, с помощью которого становится возможной работа с информацией разных типов; особый обобщающий вид информации, которая объединяет в себе как традиционную статическую визуальную (текст, графику), так и динамическую информацию разных типов (речь, музыку, видео фрагменты, анимацию и т.п.).

Таким образом, в широком смысле термин "мультимедиа" означает спектр информационных технологий, использующих различные программные и технические средства с целью наиболее эффективного воздействия на пользователя (ставшего одновременно и читателем, и слушателем, и зрителем).

Разработка хороших мультимедиа учебно-методических пособий — сложная профессиональная задача, требующая знания предмета, навыков учебного проектирования и близкого знакомства со специальным программным обеспечением. Мультимедиа учебные пособия могут быть представлены на CD-ROM — для использования на автономном персональном компьютере или быть доступны через Web.

Этапы разработки мультимедийных образовательных ресурсов:

1. Педагогическое проектирование: разработка структуры ресурса; отбор и структурирование учебного материала; отбор иллюстративного и демонстрационного материала; разработка системы лабораторных и самостоятельных работ; разработка контрольных тестов.
2. Техническая подготовка текстов, изображений, аудио- и видео-информации.
3. Объединение подготовленной информации в единый проект, создание системы меню, средств навигации и т.п.
4. Тестирование и экспертная оценка

Средства, используемые при создании мультимедийных продуктов: системы обработки статической графической информации; системы создания анимированной графики; системы записи и редактирования звука; системы видеомонтажа; системы интеграции текстовой и аудиовизуальной информации в единый проект.

В образовательном процессе мультимедиа используется и для проведения мультимедийных презентаций, и для создания обучающих курсов, и в дистанционном обучении.

Дистанционная технология обучения (образовательного процесса) на

современно этапе - это совокупность методов и средств обучения и администрирования учебных процедур, обеспечивающих проведение учебного процесса на расстоянии на основе использования современных информационных и телекоммуникационных технологий.

При осуществлении дистанционного обучения информационные технологии должны обеспечивать: доставку обучаемым основного объема изучаемого материала; интерактивное взаимодействие обучаемых и преподавателей в процессе обучения; предоставление студентам возможности самостоятельной работы по усвоению изучаемого материала; оценку их знаний и навыков, полученных ими в процессе обучения.

Для достижения этих целей применяются следующие информационные технологии: предоставление учебников и другого печатного материала; пересылка изучаемых материалов по компьютерным телекоммуникациям; дискуссии и семинары, проводимые через компьютерные телекоммуникации; голосовая почта; двусторонние видеотелеконференции; односторонняя видеотрансляция с обратной связью по телефону; электронные (компьютерные) образовательные ресурсы.

Необходимая часть системы дистанционного обучения - самообучение. В процессе самообучения студент может изучать материал, пользуясь печатными изданиями, видеопленками, электронными учебниками и CD-ROM- учебниками и справочниками. К тому же студент должен иметь доступ к электронным библиотекам и базам данных, содержащим огромное количество разнообразной информации.

Вопреки распространенным заблуждениям, дистанционное обучение не менее (а иногда и более) эффективно по сравнению с классическим обучением. Ведь дистанционные технологии позволяют сделать образовательный процесс более успешным, а индивидуальный подход и широкие возможности повышают уровень получения знаний и навыков. Конечно, дистанционное обучение налагает на учащихся больше ответственности, поскольку здесь нет столь строгого контроля, как на аудиторных занятиях. Однако при правильном подходе, в случае действительно качественной дистанционной образовательной программы можно получить полноценное образование, не выходя из дома.

*Верхошенских Е.Б.
старший преподаватель
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Аннотация: формирование спроса и предложения на рабочую силу в регионе.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, региональный рынок труда, спрос и предложение, занятость населения.

Для обеспечения высоких темпов роста экономики и повышения уровня жизни населения необходимо использование и эффективное управление всеми ресурсами, в том числе и трудовыми. На формирование рынка труда в регионе большое влияние оказывают следующие экономические факторы: отраслевая структура производства, технологическое состояние основных фондов, уровень развития производства и социальной сферы, уровень номинальной и реальной заработной платы и др.

Формирование спроса на рабочую силу в регионе зависит от ряда направлений: модернизация существующих рабочих мест; на основе развития малого предпринимательства создание новых рабочих мест; организация общественных работ; создание рабочих мест для лиц с ограниченными возможностями. «Механизм спроса на рабочую силу, воздействуя на рынок труда, выполняет следующие функции [2,с.133]: регулирует спрос и предложение труда; обеспечивает между продавцами и покупателями рабочей силы заключение договоров; обеспечивает конкуренцию между работающими за рабочее место.

Формирование предложения рабочей силы в регионе зависит от воспроизводства населения; специфики миграции; сложившейся структурой образования и профессиональной подготовки кадров, от которой зависит производительность труда; повышение квалификации работников рыночной инфраструктуры. Важное направление формирования предложения рабочей силы – это содействие samozанятости населения, возможности регулирования продолжительности рабочего времени.

Проблемы и решения по регулированию регионального рынка труда зависят от политики в регионе, от его специфических особенностей, численности экономически активного населения, структуры занятости, обеспечения ресурсами региона, привлечения инвестиций и поддержкой предприятий федеральными и региональными органами власти.

Важным инструментом анализа использования трудовых ресурсов и формирования регионального рынка труда являются маркетинговые исследования. Его результаты дают возможность оперативно реагировать на изменения конъюнктуры, проанализировать динамику показателей рынка, изменение мотивов работников, помогают работодателям поддерживать конкурентоспособность, формировать стратегию и политику управления персоналом, привлекать сотрудников необходимой и более высокой квалификации. Проведение маркетинговых исследований на рынке труда позволяет провести оценку факторов, базовых параметров, сильные и слабые стороны конкурента, конкуренцию между работодателями и между работниками.

При проведении маркетинговых исследований следует также учитывать, что наряду с формальным рынком труда, существует и неформальный, а это отсутствие официальной регистрации деятельности

граждан с преобладанием самозанятости населения.

Немаловажное значение имеет исследование в регионе уровня развития рыночной инфраструктуры, наличия кадровых агентств, страховых и правовых организаций, различных общественных фондов, т.е. тех служб, которые обеспечивают взаимодействие между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда.

Формирование и обстановку на рынке труда в большой степени определяет несоответствие спроса и предложения. Особенно это касается молодежи, когда нет работы по профессии, то наступает апатия, равнодушие к работе, разочарованность, снижение трудовой отдачи, уход от действительности, что ведет к пьянству, наркомании.

На современном этапе механизм занятости формируется и вне рынка деятельности официальных государственных органов – через Интернет, который становится все более популярным. Не всегда, особенно хорошо оплачиваемые должности, работодатели отправляют на рекламу, а часть трудовых ресурсов, потеряв работу, не регистрируются в службе занятости. Отсюда и неточный подсчет уровня безработицы.

Снижается качество подготовленных специалистов и не секрет, что среди множества специалистов – юристов, экономистов, менеджеров, все труднее найти работника высококвалифицированного уровня. В связи с вышеизложенным, органы государственного управления не владеют фактической информацией о занятости на рынке труда, удовлетворенности и востребованности личности, особенно высококвалифицированных специалистов. Это все требует специальных исследований как маркетинговых, так и социологических.

От эффективности развития рынка труда в большей степени зависят темпы макроэкономического развития региона. Рынок труда рассматривается: как механизм взаимодействия спроса на рабочую силу и ее предложения; как важнейший элемент территориальной социально-экономической системы; как сфера социальных взаимодействий по поводу согласования интересов наемных работников и работодателей; а также сфера взаимодействия между государством и безработными, между последними и частными биржами труда [1].

При решении вопросов регулирования рынка труда следует учесть демографические, экономические и социальные факторы, которые оказывают влияние друг на друга и тесно связаны. Рынок труда, его развитие связано непосредственно с занятостью населения. Развитие малого бизнеса способствовало разрушению монополии крупного производства.

По результатам исследований ученых в анализируемый период отраслевые акценты в занятости населения смещаются от производства к сфере услуг. Если в сельском хозяйстве численность занятых оставалась относительно стабильной, то в строительстве отмечено сокращение в 3 раза, в промышленности в 2 раза. Рост занятости отмечен в торговле, а в таких

областях деятельности как управление рост составил на 53,9 %, финансы, кредит и страхование на 49,5 %. Напротив, наибольшее сокращение занятости произошло в науке – почти в 5 раз и культуре, и искусстве на 28 %. Если такая тенденция сохранится, то из сферы экономики в связи с сокращением будет выбывать от 30 до 42 тыс. человек [1].

Миграция является одним из ведущих факторов, определяющих качественные и количественные параметры предложения рабочей силы, так как в миграционном потоке преобладают лица в основном активных рабочих возрастов. К основным миграционным потокам, которые влияют на формирование регионального рынка труда, относятся: маятниковая трудовая миграция, когда участвуют жители пригородных территорий; межрегиональная миграция рабочей силы, когда привлекаются работники из других регионов и миграция рабочей силы из-за пределов страны – внешняя миграция, когда прибывают работники как на постоянное место жительства, так и для временной трудовой деятельности – это в основном иностранная рабочая сила.

Для достижения сбалансированности региональных рынков труда с учетом миграционного фактора необходимо увязывать масштабы, структуру и направления внешней трудовой миграции с внутренними миграционными потоками. Отсутствие такой увязки приводит к тому, что в одни регионы страны осуществляется активный ввоз иностранной рабочей силы, в других же наблюдается избыток национальных трудовых ресурсов, которые можно эффективно использовать вместо иностранных работников. Важным при этом является проведение постоянного мониторинга балансов трудовых ресурсов и социально-трудовой сферы в целом. Основными направлениями сокращения спроса на рабочую силу при формировании регионального рынка труда: рост производительности труда путем внедрения новых технологий, инноваций, информационных систем; целенаправленный отбор внешних трудовых мигрантов необходимых профессий с более высоким уровнем квалификации; более тесная увязка потребности региональных рынков труда с институтами подготовки и переподготовки кадров. В целом же эффективное управление миграционными процессами предполагает сбалансированность спроса и предложения на региональных рынках труда. Занятость населения является одним из важных условий формирования регионального рынка труда.

Использованные источники:

1. Родионова А.В., Троцкий А.Я.. Региональный рынок труда: проблемы формирования, прогнозирования и регулирования // Известия АГУ. 2011. №2/1. С.298-307.
2. Филиппова О.В. Региональный рынок труда: спрос и предложение. // Российское предпринимательство. 2010. №4. С.132-135.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ТРУДА

Аннотация: регулирование занятости и оплата труда является, одним из важных экономических механизмов при регулировании рынка труда.

Ключевые слова: уровень безработицы, уровень занятости, МРОТ.

Основными показателями, характеризующими рынок труда, являются уровень безработицы, коэффициент напряженности и уровень занятости. Уровень безработицы рассчитывается как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, выраженное в процентах. Численность экономически активного населения включает в себя численность занятых в экономике и безработных. Коэффициент напряженности рассчитывается как отношение численности незанятого населения, состоящего на учете в органах службы занятости, к количеству заявленных вакансий о свободных или новых рабочих местах. Уровень занятости определяется как отношение численности занятого населения к численности экономически активного населения, выраженное в процентах.

Правительство использует разнообразные меры государственного регулирования, направленные на снижение уровня безработицы в стране. К ним относятся следующие:

- разработка комплексных программ содействия занятости населения как на федеральном, так и региональном уровне;
- обеспечение гибкости рынка труда;
- государственная поддержка программ переподготовки и переселения работников;
- законодательное установление минимального размера оплаты труда;
- введение системы страхования по безработице;
- предоставление дополнительных льгот работникам;
- регулирование условий найма работникам [1].

Кроме государственных институтов, проблемами занятости занимаются различные частные бюро, агентства. Однако оплата пособий безработным осуществляется за счет бюджетных средств государственными службами занятости.

В системе регулирования рынка труда важное место занимают задачи государственного регулирования оплаты труда работников. Именно минимальная заработная плата во многих странах выступает как важнейший инструмент государственного регулирования рынка труда. С 1 января 2015 года минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в России установлен в сумме 5965 руб. в месяц – это как минимум, достаточный для поддержания приемлемого уровня жизни занятого населения в определенное время. [4]

Специальное законодательство, регулирующее минимальную заработную плату, имеют примерно 90 % стран. На первом месте среди стран, в которых установлены единые минимальные размеры оплаты труда, находятся Люксембург, Нидерланды, Бельгия. В Дании, Финляндии, Германии, Италии, Китае и ряде других стран действуют МРОТы по видам деятельности, регионам, профессиям, уровню квалификации.

В Японии и Канаде минимум оплаты труда устанавливается только на региональном уровне: в Японии – властями 47 префектур, в Канаде – правительствами 10 провинций [1].

В нашей стране государство устанавливает компенсационные выплаты, доплаты и всякого рода надбавки за работу в особых климатических условиях (районные коэффициенты в районах Крайнего Севера или приравненных к ним). Доплаты могут быть на территориях, где было радиоактивное загрязнение или на вредных (например, химических производствах, а также при тяжелых условиях труда). Таким образом, регулирование занятости и оплаты труда является, одним из важных экономических механизмов при регулировании рынка труда.

Существующие методы борьбы с безработицей недостаточно эффективны. Одной из приоритетных мер социальной политики России на рынке труда является создание дополнительных рабочих мест. Одним из методов, чтобы смягчить негативные социальные последствия постиндустриальной экономики для низко квалифицированной части населения, ученые считают кейнсианский метод регулирования рынка труда.

С одной стороны, сократится безработица и повысится занятость, с другой – это создаст условия для роста совокупного спроса, который, в свою очередь, даст мультипликативный толчок росту экономики.

Кейнсианский метод государственного вмешательства в экономику предусматривает создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики, но при тщательном анализе и обосновании [3].

При разработке механизмов регулирования рынка труда на селе, а также, концепции регулирования сельского рынка труда используются следующие принципы:

- преемственность задач разрабатываемой программно-целевой модели и существующих концепций устойчивого развития сельских территорий и рынка труда;
- ориентация задач не только на создание условий, но и на достижение конечных результатов развития сельского рынка труда;
- рост конкурентоспособности сельского человеческого капитала;
- создание условий для повышения престижности аграрного труда;
- оптимизация использования труда постоянных и сезонных работников;
- приоритет развития на селе агробизнеса и альтернативных видов занятости [2].

Решение этих задач предполагает получение следующих результатов:

- минимальный размер заработной платы сельского населения в официальном секторе экономики (отраслях сельского и лесного хозяйства, социальной и инженерной инфраструктуре) повсеместно довести до уровня, превышающего прожиточный минимум;
- придать правовой статус занятости личным подсобным хозяйством, снизить долю сельского населения, занятого в неформальном секторе экономики, до 15 %;
- дотировать научно обоснованные объемы потребления электроэнергии, воды и газа сельским семьям, занятым ведением личного подсобного хозяйства;
- снизить коэффициент смертности сельского населения;
- повысить уровень занятости сельского населения до 65 %;
- довести долю сельского населения со средним профессиональным образованием до значения данного показателя у городского населения;
- повысить уровень инженерного обустройства сельских поселений, в том числе с использованием возобновляемых источников энергии;
- повысить территориальную доступность объектов социальной сферы села за счет расширения их сети.

Задачи повышения уровня жизни сельского населения и улучшения результатов использования им социальных факторов – важнейший государственный приоритет, залог сохранения целостности территории. Эти задачи прописаны в действующих федеральных и региональных программах, однако требуют определенной доработки, более дифференцированного подхода с учетом региональных особенностей.

Важную роль в совершенствовании сельского рынка труда играет правовая, технико-технологическая, финансово-экономическая поддержка деятельности личных подсобных хозяйств, которые являются базисом создания новой культуры сельского труда, в связи с чем требуют большего внимания со стороны государства.

Использованные источники:

1. Мищенко В.В., Мищенко И.К. Государственное регулирование экономики. – Барнаул: Изд-во АлтГУ. 2013, 350 с.
2. Мусатова, М. Регулирование рынка труда на селе. // АПК: экономика, управление. 2012. №2. С. 72-77.
3. Сочнева, Е.Н. Кейнсианский путь регулирования российского рынка труда. // Российское предпринимательство. 2011. №6. С. 54-60.
4. Федеральный закон от 19.06.2000 N 82-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "О минимальном размере оплаты труда» [Электронный ресурс] // Сайт компании "Консультант Плюс". - Электрон. дан. - М., 2014.

*Вехорева А.А., к.э.н.
доцент, магистрант
Высшая школа экономики и управления
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: МОДЕЛИ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена оценка устойчивости развития организации с позиций традиционного и ресурсного подходов, основанных на коэффициентном анализе. Систематизация существующих исследований подтверждает наличие многочисленных моделей и их различную интерпретацию.

Ключевые слова. Индикаторы оценки, устойчивость развития, группировка показателей, уровень значимости, распространенность показателей, типы развития и устойчивости.

В эпоху перемен формирование новых социально-экономических отношений основано на создании условий устойчивого развития как гаранта экономической безопасности страны. В связи с чем, в условиях глобальной конкуренции, нестабильности и нарастания неопределенности, востребовано своевременное диагностирование экономических проблем. В период финансового кризиса возрастает необходимость создания механизма управления развитием организации, обеспечивающего максимально допустимый уровень общей устойчивости с учетом происходящих изменений внутренней и внешней среды.

Устойчивость развития организации независимо от отраслевой принадлежности, размера компании, этапа развития является специфическим индикатором стабильно образующего превышения доходов над расходами в результате эффективного использования ресурсного потенциала и оптимального сочетания доходности и риска.

Проблема определения наиболее значимых критериев возникает при выборе системы показателей. Необходимо выбирать довольно ограниченное число индикаторов, которые наиболее значимы на текущий момент и на долгосрочную перспективу. Следует учесть, что показатели должны быть не набором, а системой, отражающей наиболее существенные стороны деятельности организации, на основании которой будет оцениваться эффективность бизнеса и степень устойчивости. Перечень показателей постоянно обновляется и усложняется, делая их более объективными.

Систематизация существующих теоретических и прикладных исследований в области оценки устойчивости развития отечественных и зарубежных ученых-экономистов и специалистов-практиков подтверждает наличие многочисленных моделей и различную интерпретацию.

Рассмотрим оценку устойчивости развития организации с позиций

традиционного и ресурсного подходов, основанных на коэффициентном методе анализа.

При традиционной процедуре анализа оценочные показатели рекомендуется разбивать на группы, каждая из которых отражает определенную грань деятельности организации. В работах отечественных ученых (Гиляровской Л.Т., Ковалева В.В., Негашева Е.В., Шеремета А.Д. и других), а также в нормативных документах в основном применяются следующие группировки:

первая группа – показатели ликвидности и платежеспособности;
вторая группа – показатели финансовой устойчивости;
третья группа – показатели интенсивности использования ресурсов;
четвертая группа – показатели, характеризующие эффективность.

Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия предлагают показатели, имеющие между собой существенные качественные различия, разделить на классы:

- *первый класс* – входят показатели ликвидности и финансовой устойчивости с определением нормативных значений и снижение их трактуется как ухудшение финансового состояния;
- *второй класс* – входят показатели интенсивности использования ресурсов и деловой активности без определений нормативных значений и выявляют их состояние как «улучшение», «стабильность», «ухудшение» на основе анализа тенденций изменения.

Автор методики оценки промышленных предприятий и торговых организаций профессор С.И.Крылов предлагает использовать финансовые коэффициенты, объединив их в группы показателей следующим образом:

- показатели оценки имущественного положения;
- показатели оценки финансовой устойчивости;
- показатели оценки платежеспособности и ликвидности;
- показатели деловой активности.

В каждой группе своя система показателей и для каждого коэффициента сформирована нормативная база, что способствует выделению трех классов надежности (лучшего, среднего, худшего) и определению степени устойчивости.

Российская аналитическая школа сохраняет единство подходов с известными зарубежными школами. Проведенные исследования американским ученым Ч.Гибсоном (Лицензированным финансовым аналитиком), по оценке аналитических коэффициентов с позиции их уровня значимости для характеристики ликвидности, финансовой зависимости и рентабельности, показали, что наиболее высокий ранг – шкала от 0 до 9 – принадлежит рентабельности собственного капитала – 8,21; коэффициенту покрытия постоянных финансовых расходов – 7,22; коэффициенту критической ликвидности – 7,10. По распространенности показателей: норма чистой прибыли, рентабельность собственного капитала (до

налогообложения), коэффициент текущей ликвидности - 100%; коэффициент абсолютной ликвидности – 98%, рентабельность собственного капитала (после налогообложения), коэффициент критической ликвидности, коэффициент концентрации привлеченных средств – 96%, рентабельность активов - 92%.

Система индикаторов, по мнению аналитиков, должна сначала характеризовать рентабельность капитала – привлекательность для инвесторов, а затем – финансовую зависимость, связанную с финансовыми рисками. Обе эти группы показателей значимы для принятия решений стратегического характера. Показатели ликвидности раскрывают текущую деятельность и связаны с принятием оперативных решений в краткосрочной перспективе. Анализ устойчивости развития проводится в пространственно - временном измерении.

При процедуре анализа на основе ресурсного подхода ресурсы рассматриваются как факторы производства: трудовые, материальные и финансовые. От наличия и эффективности использования ресурсов зависит выручка, себестоимость, прибыль и рентабельность.

Показатели использования ресурсов выражают соотношение экстенсивности и интенсивности экономического развития и его тип. Показатели экстенсивности развития – количественные показатели использования ресурсов, показатели интенсивности развития – качественные, а результатом воздействия всех видов ресурсов (потребленных и авансированных) является объем продаж (выручка).

Развитие характеризуется дополнительным привлечением ресурсов (экстенсивное использование) и более полным их использованием (интенсивное использование).

Методика анализа и оценки устойчивости развития организации с позиций ресурсного подхода основана на расчете

- *динамики качественных показателей использования ресурсов* (рассчитывается уровень показателя и темп роста) – производительности труда, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных активов, материалоотдачи, зарплатоотдачи, амортизациоотдачи;

- *доли влияния экстенсивности на изменение объема продаж*, которая показывает, как с изменением каждого процента выручки необходимо изменить ресурсный потенциал (численность, основные фонды, оборотные средства, материальные ресурсы, фонд оплаты труда, амортизационные отчисления);

- *доли влияния интенсивности на изменение объема продаж*.

В зависимости от долевого участия факторов производства - ресурсов производства и их использования - выделяют *типы экономического развития и устойчивости*: интенсивный (абсолютная устойчивость), интенсивно-экстенсивный (относительно нормальная устойчивость), экстенсивно-интенсивный (относительно неустойчивое состояние),

экстенсивный (абсолютно неустойчивое - кризисное состояние).

Таким образом, традиционные подходы и ресурсная концепция - наиболее востребованные и адекватные модели для оценки устойчивости развития организации в условиях современного бизнеса.

Использованные источники:

1. А.А. Вехорева, А.М. Брынцев. Необходимость совершенствования процедур комплексной оценки степени устойчивости и инвестиционной привлекательности ОАО «Северное морское пароходство» в условиях модернизации Арктической транспортной системы, с. 29-34 // Модели устойчивого развития: территориальные аспекты: международная научно-практическая конференция: сборник статей / ФГБОУ ВПО «Финансовый ун-т при Правительстве РФ», Арх. фил. - Архангельск: КИРА, 2012. – 367с.
2. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003.-256с.: ил.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или Как понимать баланс.- 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2015. – 784с.
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д.Шеремет, Е.В.Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 208с.

*Вечко О.Ю.
магистр 1года обучения
Большакова Н.Л.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Социальная работа»
ФГБОУ ВПО БашГУ
Россия, г. Уфа*

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ

В настоящее время в мировой практике сложились два основных подхода к пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию. Сущность *первого* заключается в том, что каждый гражданин должен заботиться не только о своём собственном благополучии, но и о благополучии других граждан. Иными словами, наряду с участием в индивидуальном страховании, гражданин должен участвовать в коллективном страховании, основанном на принципе солидарности поколений. Преимущество данного подхода заключается в том, что законодательно оформленная пенсионная система обязательного страхования может стабильно функционировать, невзирая на развитие экономики и рынка. Подобный вид страхования получил широкое распространение в постиндустриальных странах, после проведения О.Бисмарком своих знаменитых социальных реформ, осуществлённых им в 80-90-е XIX века. На принципе солидарности были построены пенсионные

системы большинства стран Центральной Европы, бывшего СССР и Восточной Европы.

Однако, у пенсионных систем, основанных на распределительном принципе, существуют и недостатки, к числу которых относится зависимость от демографической ситуации и уровня заработной платы.

Второй подход основан на личной ответственности гражданина за свою будущую пенсию. Формирование пенсии в рамках данного подхода предполагает наличие не государственной, а частной пенсии, основанной на личных взносах гражданина и инвестировании частными пенсионными фондами накоплений. Сторонники данного подхода считают, подобная пенсия наиболее выгодна как для государства, так и для самого гражданина, что обусловлено тем, что пенсия, сформированная в частных пенсионных фондах, не зависит от государства, формирование исключительно частных накоплений способствует притоку инвестиций в государство, помимо этого, такая пенсия не зависит от демографических показателей. Ярким примером накопительной пенсионной системы является Чили [1; с. 101].

С другой стороны, формирование накопительной пенсии включает в себе огромные риски, связанные с провалами рынка и кризисами в экономике, в случае сгорания пенсионных накоплений, государство, в лучшем случае, может предоставить лишь минимальную пенсию.

В смешанных моделях пенсионного страхования разных стран, превалирует либо распределительный, либо накопительный механизм формирования пенсии, что обусловлено политикой государства, экономикой страны, уровнем жизни граждан и, как следствие, их возможностью самостоятельно формировать свою пенсию.

Наличие накопительного элемента обеспечивает более справедливую дифференциацию пенсии в зависимости от заработной платы и личных взносов гражданина на пенсионное страхование.

Одной из старейших в мире систем является пенсионная система **Германии**. В 1889 году канцлер Германии Отто фон Бисмарк основал первую в мире пенсионную систему, построенную на распределительных механизмах. В дальнейшем эта модель была взята за образец многими странами Европы и получила название «континентальной».

Пенсионный возраст в Германии как для мужчин, так и для женщин составляет 65 лет, причем планируется его постепенное доведение до 67 лет в период до 2029 года. Пенсионная система является трёхуровневой и состоит из государственного пенсионного страхования, пенсионного страхования на предприятиях и частного пенсионного страхования (к подобной модели, согласно «Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы России до 2030 года» стремится и наша страна).

В государственную систему обязательного пенсионного страхования входят все граждане, работающие по найму, за исключением чиновников, которым пенсия выплачивается из государственного бюджета. Пенсионные

взносы работник и работодатель выплачивают на паритетной основе, в общей сложности они составляют 19, 4 % от заработной платы и фонда заработной платы. Размер государственной пенсии, как и в пенсионной системе России, зависит от размера заработной платы и страхового стажа.

Пенсионное страхование на предприятиях, иначе, производственное страхование, осуществляется на основании Федерального закона ФРГ от 19 декабря 1974 года «Об улучшении производственного обеспечения в старости». Многие предприятия на добровольной основе заключают договор с профсоюзной организацией и создают, так называемые, пенсионные кассы, откуда и производится выплата пенсий при условии наличия трудового стажа на предприятии не менее 10 лет [2; с.26].

Частное пенсионное страхование обеспечивает гражданам дополнительную прибавку к государственной и производственной пенсии. Приватное пенсионное страхование состоит из кредитных организаций, страховых компаний и банков.

Схожей чертой пенсионной системы России и пенсионной системы Германии является расчет пенсии в пенсионных баллах. Итоговый размер пенсии в ФРГ зависит от уровня заработной платы, трудового стажа, возраста выхода на пенсию. Отсюда можно сделать вывод о том, что при разработке новой пенсионной формулы Россия, отчасти, заимствовала опыт ФРГ. Средний размер пенсии в Германии колеблется от 500 до 1200 евро в месяц [2; с.25].

В мировой практике построения пенсионных систем уникален опыт небольшого государства Латинской Америки – **Чили**. Распределительная система, впервые в мире, была заменена накопительной, пенсионные средства передавались в распоряжение частных фондов.

С вступлением в силу пенсионной реформы, для каждого работника в Чили открывался индивидуальный пенсионный счёт, средства на который перечислялись в размере 10% от облагаемого налогом дохода. Отчисления на пенсионный счёт были освобождены от налогов. Пенсионный возраст в Чили установлен для мужчин - 65 лет, для женщин - 60 лет. Работодатель не производил никаких отчислений в пенсионный фонд, что делало пенсионную систему совершенно свободной. Каждый работник мог добровольно вносить дополнительные суммы на свой пенсионный счёт. Пенсионные отчисления граждан активно инвестировались и составляли более 70% ВВП государства. Важным преимуществом Чилийской пенсионной системы является то, что гражданин может выбрать несколько вариантов выплаты пенсионных накоплений.

Несмотря на очевидные плюсы и достоинства пенсионной системы Чили, она столкнулась с рядом серьёзных препятствий, среди которых высокая стоимость услуг частных пенсионных фондов, бедность населения и безработица. Стало очевидным, что число граждан реально способных поддерживать накопительную систему недостаточно, многие не имеют для

этого средств. Средний размер пенсии в Чили составляет 250 долларов в месяц [3].

В результате этого, власти Чили вынуждены были приступить к «обратным реформам» и частично вернуть распределительные механизмы пенсионного обеспечения. Начиная с 2008 года, был возвращён принцип солидарности пенсионных отчислений, которым планируется охватить до 60% беднейшего населения Чили [4].

Несмотря на это, чилийская пенсионная система является эталоном и считается одной из новаторских пенсионных систем мира, опыт Чили применяется и адаптируется к национальным условиям многими странами, в том числе и Россией.

Современная мировая картина пенсионного обеспечения и пенсионного страхования состоит из множества разных пенсионных систем с разным уровнем пенсий, в которых есть свои достоинства и недостатки, благодаря такому разнообразию каждая страна получает возможность адаптировать к своей национальной пенсионной системе лучшее и учесть недостатки предшественников. Пенсионная система, являясь живым организмом, постоянно находится в динамике и развивается совместно с развитием мира.

Использованные источники:

1. Дегтярь Л.С. Пенсионные реформы в развитых странах: новейшие тенденции и выводы для России // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 02. – С. 101-111.
2. Ермаков Д.Н. Современная пенсионная система Германии // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». - 2011. - №3. - С. 24-28.
3. РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru>. (дата обращения: 22.07.2015).
4. Чан Ман Хунг Чилийская пенсионная реформа и уроки для Вьетнама // Интернет-журнал «Наукоедение». - 2014. - №2. [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru>. (дата обращения: 22.07.2015).

*Вечко О.Ю.
магистр 1года обучения
Большакова Н.Л.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Социальная работа»
ФГБОУ ВПО БашГУ
Россия, г. Уфа*

ФОРМИРОВАНИЕ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ: «ЗА» и «ПРОТИВ»

Реформирование накопительной пенсии является самой противоречивой частью развития пенсионной системы России. До вступления в силу пенсионной реформы между социальным и

экономическим блоком велись активные споры по вопросу сохранения данного вида пенсии.

Социальный блок настаивал на отмене и создании распределительной пенсионной системы, состоящей исключительно из страховой пенсии, направлении средств, предназначенных для формирования накопительной пенсии на формирование страховой. Представители экономического блока настаивали на сохранении и передаче накопительной части пенсии в распоряжение НПФ.

В итоге, победу одержал социальный блок, во главе с О. Голодец, предполагающий «заморозить» средства пенсионных накоплений граждан в 2014 году, для того, чтобы проверить надёжность НПФ.

Министр труда и социальной защиты РФ М. Топилин заявил о том, что неправомерно и опрометчиво передавать пенсионные средства граждан в непроверенные источники. Благодаря этому, в 2014 было изъято 243 млрд. рублей накопительных взносов россиян. До конца 2014 года вопрос о судьбе накопительной части пенсии решён ещё не был, поэтому мораторий был продлён.

По мнению Т. Соловьёвой, меры по приостановлению и отмене формирования данного вида пенсии направлены на «залатывание дыр» в бюджете Пенсионного Фонда России и ни в коем случае не отвечают требованиям современных реалий [1]. Изъятие средств пенсионных накоплений является самым простым способом восполнения дефицита бюджета ПФР и сокращения трансфертов из Федерального бюджета, поскольку у этих средств, по существу, нет определённого хозяина, а граждане настолько устали от реформирования пенсионной системы, что их достаточно просто убедить в ненадёжности НПФ и их плохой работе.

Представители финансово-экономического блока настаивают на сохранении накопительной пенсии в связи с тем, что в настоящее время пенсии современных пенсионеров (у них нет накопительной части) намного отстают от размеров средней заработной платы (в 2013 году пенсии - чуть более 10,5 тыс.рублей, заработная плата - 26 тысяч рублей). Отказ от формирования накопительной пенсии приведет к ещё более низкому коэффициенту замещения (в настоящее время около 38 %).

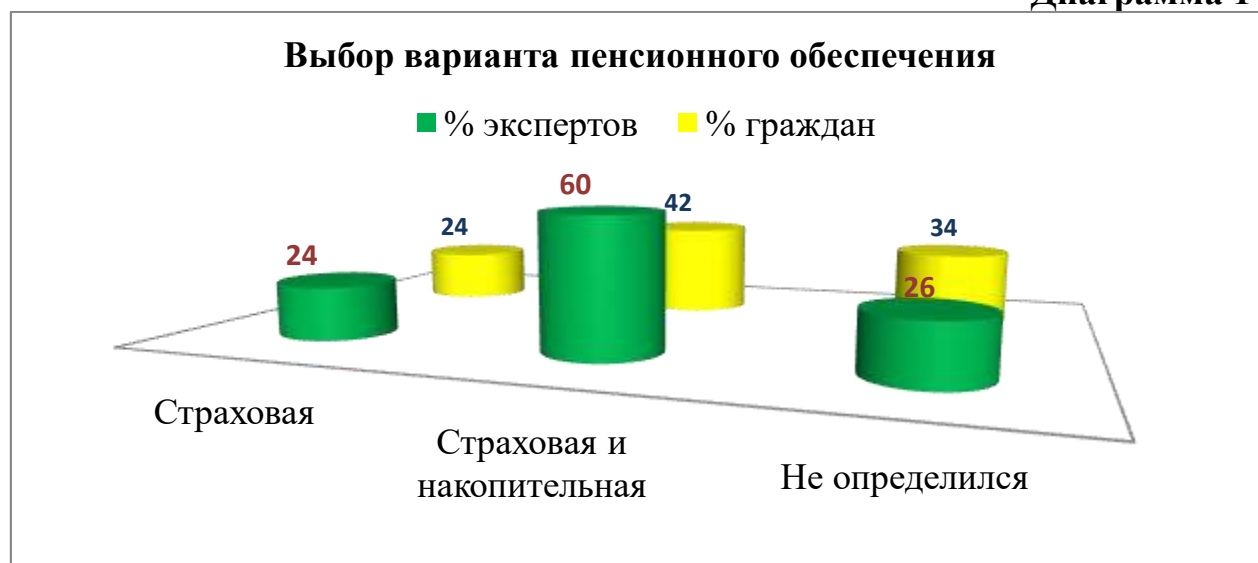
Выходом из сложившейся спорной ситуации стала «заморозка» пенсионных накоплений граждан ещё на год, то есть, на протяжении 2015 года все средства снова будут направляться в распределительную систему на выплату пенсий будущим пенсионерам. Несмотря на это, споры о судьбе накопительной пенсии продолжаются. МинФин подготовил законопроект, согласно которому, после завершения проверки НПФ им должны быть переданы часть изъятых средств пенсионных накоплений граждан за вторую половину 2013 года (более 500 млрд. руб.), социальный блок согласился с данным решением. 22 апреля на правительственном совещании было принято решение о сохранении накопительной пенсии в рамках системы

обязательного пенсионного страхования, но с внесением определённых корректировок, какими будут изменения не уточняется, но очевидно, что механизм формирования накопительной пенсии будет изменён, в каком направлении произойдёт это изменение, станет известно в ближайшее время.

По данным социологического опроса, проведённого нами среди обычных граждан и сотрудников ПФР в марте 2015 года (N=100) мнения граждан относительно судьбы накопительной пенсии разделились. (Диаграмма 1).

Выбор экспертов обусловлен тем, что, на их взгляд, формирование страховой и накопительной части пенсии позволит в будущем получать пенсию большего размера за счёт того, что накопительная пенсия будет приносить доходы от инвестирования. Очевидно, что мнения рядовых сотрудников ПФР расходятся с его официальной политикой, направленной на пропаганду всевозможными путями страховой пенсии как наиболее выгодного варианта.

Диаграмма 1



Лишь 24% опрошенных экспертов выбрали в качестве варианта пенсионного страхования страховую пенсию, при том, что 60% остановили свой выбор на накопительной, не боясь возможных рисков. О безопасности и преимуществе формирования накопительной пенсии свидетельствует и тот факт, что 95% экспертов, принимавших участие в исследовании, отмечают, что совершенно безопасно доверять пенсионные накопления крупным фондам, прошедшим проверку, и лишь 5% экспертов считают, что НПФ нельзя доверять и все отчисления следует направлять только в ПФР РФ.

Согласно исследованию, проведённому Исследовательским центром портала Superjob в 2011 году (участвовало 1800 человек в возрасте от 18 до 60 лет), НПФ выбирают, преимущественно молодые люди в возрасте до 34 лет, что, на наш взгляд, обусловлено их большей социальной мобильностью и осведомленностью о преимуществах такого типа формирования пенсии [2]. Как изменится ситуация с введением нового механизма формирования

пенсии возможно будет узнать вначале 2016 года, когда все граждане должны будут окончательно определиться с вариантом формирования пенсии.

Обычные граждане, выбравшие формирование исключительно страховой пенсии, объяснили свой выбор полным доверием к государству и недоверием к частным пенсионным фондам. Подобная ситуация связана с тем, что за последние 10 лет это уже не первая попытка реформирования пенсионной системы, и в связи с постоянно происходящими изменениями, граждане испытывают недоверие к произошедшим изменениям. Серьёзные опасения граждан и недоверие к накопительной пенсии обусловлены экономической ситуацией в стране и деятельностью ПФР.

Так, многие граждане опасаются за судьбу пенсионных отчислений в случае банкротства НПФ, хотя государство и сами НПФ в подобных случаях, гарантируют сохранность пенсионных накоплений. Пенсионный Фонд способствует усугублению ситуации, поощряя граждан, которые решат формировать только страховую пенсию, путём повышения годового пенсионного коэффициента. Во всех информационных материалах ПФР указывается, что накопительная пенсия не индексируется государством, что это может повлечь значительные убытки, но в то же время, официальные источники ПФР РФ не афишируют то, что и страховая пенсия не обеспечивает гражданину замещение заработной платы на приемлемом уровне. Также не добавляет доверия граждан к негосударственным пенсионным фондам отношение к ним Министерства труда и социальной защиты РФ, представители которого считают НПФ лишь посредниками, заинтересованными лишь в собственной прибыли [3].

Несмотря на множественные выпады против накопительной пенсии, среди её сторонников такие известные и влиятельные политики как глава Банка России Э. Набиуллина и глава Счётной палаты Т. Голикова. По их мнению, вопрос, касающийся накопительной пенсии необходимо решать с большой осторожностью, учитывая экономические потребности граждан и государства. Накопительную пенсию нельзя отменять, поскольку целью её создания было дополнение к государственной пенсии, которая, несмотря на индексации, далека от желаемого размера.

Таким образом, можно сказать, что чаши весов относительно решения вопроса о накопительной пенсии заняли нейтральное положение, решение отложено, остаётся только ждать, какой будет её судьба в России.

Использованные источники:

1. Соловьёва Т. Превратности накоплений // Социальная защита: Пенсионное обеспечение. - 2014. - № 11. - С. 99.
2. Соловьёва Т. На что жить прикажите? // Социальная защита: Пенсионное обеспечение.-2013. - №6 . - С. 100.
3. Михайлова Т. Итоги тревожного года // Социальная защита: Пенсионное обеспечение. – 2014. - № 12. - С. 91

Водолазкина К.В.
студент 4го курса
кафедра Международного бизнеса и финансов
Владивостокский Государственный Университет
Экономики и Сервиса
Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены особенности налогообложения прибыли страховых организаций и перспективы его совершенствования. Дана общая характеристика элементов налога на прибыль организаций. По результатам проведенного исследования сделан вывод о значимости налога на прибыль для формирования доходной части федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ. Рассмотрены пути дальнейшего совершенствования налоговой системы, в том числе, за счет улучшения качества налогового администрирования налога на прибыль страховых организаций.

Ключевые слова

Налоговая система РФ, налогоплательщики, объект налогообложения, налог на прибыль страховых организаций, доходы и расходы страховых компаний.

Современная налоговая система РФ по собственным характеристикам соответствует налоговым системам стран с рыночной экономикой. Среди налогов, взимаемых с организаций, особое место занимает налог на прибыль, как показатель развития экономики в целом, а так же её отдельных отраслей. Помимо указанной функции, налог на прибыль можно применять как инструмент стимулирования предпринимательской активности.

Налог на прибыль является федеральным. Плательщики налога, предмет налогообложения, размеры ставок налога, виды льгот и сроки уплаты устанавливаются НК РФ. При этом какие-либо изменения налоговых норм могут быть произведены только посредством внесения в установленном порядке уточнений в налоговое законодательство. Как и все федеральные налоги, налог на прибыль относится к общеобязательным и подлежит взиманию на всей территории РФ [1].

На рисунке 1 дана общая краткая характеристика налога на прибыль организаций.

Главным нормативным актом, обеспечивающим правовое регулирование уплаты налога на прибыль организаций, является гл.25 НК РФ.



Рисунок 1 – Общая краткая характеристика налога на прибыль организаций

В таблице 1 приведены некоторые основные характеристика налога на прибыль организаций [2].

Таблица 1. Основные элементы налога на прибыль и их характеристика

Элемент	Характеристика	
	Федеральный бюджет	Региональный бюджет
Налогоплательщики	Налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответствующие налоги и сборы.	
Налоговая ставка	Налоговая ставка – 20%, в т.ч.:	
	2%	18%
Нормативное регулирование	Глава 25 НК РФ	Глава 25 НК, нормативные акты субъектов РФ
Элемент	Характеристика	
	Федеральный бюджет	Региональный бюджет
Налоговый период	Календарный год	
Отчетный период	первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.	
Льготы (особые условия)	0% - для отдельных категорий налогоплательщиков - п.1.5 <u>ст.284</u> , п.2 <u>ст.284.3</u> и п.1.7 <u>ст.284</u> , п.1.8 <u>ст.284 НК РФ</u>	-но <u>не ниже 13,5%</u> - для отдельных категорий налогоплательщиков, если иное не предусмотрено п.3 ст. 284.3 <u>НК РФ</u> ; - но <u>не выше 13,5%</u> - для организаций - <u>резидентов</u> особой экономической <u>зоны</u>
Налоговая база	Налоговой базой по налогу на прибыль признается денежное выражение прибыли организации. При этом по прибыли, облагаемой по различным ставкам, налоговая база рассчитывается отдельно.	
Отчетность по налогу	Налогоплательщики обязаны по истечении каждого отчетного и налогового периода представлять в налоговые органы по месту своего нахождения и месту нахождения каждого	

	обособленного подразделения <u>налоговые декларации</u>. По итогам отчетного периода не позднее 28 календарных дней со дня окончания отчетного периода представляются налоговые декларации упрощенной формы. Налогоплательщики, исчисляющие суммы ежемесячных авансовых платежей по фактически полученной прибыли, представляют налоговые декларации не позднее 28-го числа следующего месяца. Налоговые декларации по итогам года представляются не позднее 28 марта следующего года.

В Российской налоговой системе налог на прибыль компаний и организаций занимает важное место. Этот налог служит инструментом перераспределения государственного дохода и, основываясь на анализе действующего налогового законодательства, можно отметить, что налог на прибыль является доходообразующим налогом для федерального и бюджетов субъектов РФ.

Налог на прибыль обладает как высокой фискальной значимостью, так и регулирующим потенциалом и позволяет государству формировать доходную базу федерального и регионального бюджетов. Налог на прибыль организаций является тем налогом, с помощью которого государство может наиболее активно воздействовать на формирование экономики. Именно налог на прибыль обладает наибольшим регулирующим действием на деятельность хозяйствующих субъектов за счет дифференцированных налоговых ставок для отдельных налогоплательщиков и видов доходов, предоставлению целевых льгот на капитальное строительство, благотворительность и т.д. по сравнению с иными налогами. В настоящее время налог на прибыль является важным источником доходов федерального бюджета, занимая в нем третье место, уступая только НДС и налогу на добычу полезных ископаемых.

В таблице 2 на примере бюджета Приморского края проведем анализ исполнения бюджета по налоговым доходам за 2014 год

Таблица 2. Анализ исполнения бюджета Приморского края по налоговым доходам за 2014 год

В миллионах рублей

Наименование показателя	Утвержденные бюджетные назначения	Исполненные бюджетные назначения	Уд.вес (%) (исполнение)	Уровень исполнения (%)
Налог на прибыль организаций	13067	13380	23,3	102,4
Налог на доходы физических лиц	24395	24585	42,9	100,8
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	5659	5784	10	102,2
Налог, взимаемый в связи с применением	3677	3752	6,5	102

упрощенной системы налогообложения				
Единый сельскохозяйственный налог	-	0,2	0	
Налог на имущество организаций	7800	7927	13,8	101,6
Транспортный налог	1060	1183	2	111,6
Налог на игорный бизнес	2	3	0,005	150
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	565	622,6	1	110,2
Госпошлина	104,6	119,6	0,2	114,3
Задолженность по отмененным налогам	0,6	1,2	0	200
Налоговые доходы бюджета – ИТОГО	56330,2	57357,6	70,4	101,8
Доходы бюджета ВСЕГО	79734	81513	100	102,2

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод, одним из главных источников наполнения доходной части бюджета в 2014 году является налог на доходы физических лиц, который составил 24585 млн. рублей (или 42,9 % в общей сумме налоговых доходов бюджета), затем идет налог на прибыль организации, который составил 13380 млн. рублей (или 23,3%). Так же существенным источником формирования доходной части бюджета является налоги на имущество.

В данной статье рассмотрим особенности исчисления налога на прибыль страховыми организациями, как важными участниками региональных финансовых систем.

Проблемы налогообложения страховой деятельности освещены в работах ведущих российских ученых Л.М. Евстратовой, Б.Х. Алиев и т.д., а также в научных работах О.Ю. Ворожбит [3], Т.Н. Бондаренко [4].

Существующая система налогообложения прибыли страховых организаций не обеспечивает стабильного поступления налога на прибыль от страховых организаций в федеральный и региональный бюджет, не выполняет стимулирующей функции, а, скорее, негативно воздействует на экономическую активность страховщиков. Это по нашему мнению, связано с особенностями действующего налогового законодательства и главного принципа исчисления налога на прибыль.

Страховые компании, в соответствии с действующим налоговым законодательством, находятся на общей системе налогообложения. Это означает, что с учетом специфики своей деятельности, они являются полноценными плательщиками налога на прибыль.

Особенности налогообложения прибыли страховых организаций регламентируются статьями 293–294 и 330 НК РФ.

Объектом налогообложения по налогу признается прибыль страховой организации, а налоговой базой – денежное выражение прибыли.

Деятельность страховых компаний осуществляется по нескольким направлениям: непосредственно страхование и деятельность не связанная со страхованием.

В таблице 3 приведен перечень доходов и расходов страховой организации, связанных со страховой деятельностью.

Объектом обложения налогом на прибыль является выручка страховой компании и её внереализационные доходы, уменьшенные на затраты компании, относимые на себестоимость в соответствии с НК РФ.

Таблица 3. Перечень доходов и расходов страховой организации, связанных со страховой деятельностью [2]

Деятельность, связанная с осуществлением операций страхования	
Доходы	Расходы
- страховые премии (взносы) по договорам страхования, сострахования и перестрахования. При этом страховые премии (взносы) по договорам сострахования включаются в состав доходов страховщика (состраховщика) только в размере его доли страховой премии, установленной в договоре сострахования; - суммы уменьшения (возврата) страховых резервов, образованных в предыдущие отчетные периоды с учетом изменения доли перестраховщиков в страховых резервах; - вознаграждения и тантьемы (форма вознаграждения страховщика со стороны перестраховщика) по договорам перестрахования; - вознаграждения от страховщиков по договорам сострахования; - суммы возмещения перестраховщиками доли страховых выплат по рискам, переданным в перестрахование - суммы процентов на депо премий по рискам, принятым в перестрахование; - доходы от реализации перешедшего к страховщику в соответствии с действующим законодательством права требования страхователя (выгодоприобретателя) к лицам, ответственным за причиненный ущерб; - суммы санкций за неисполнение условий договоров страхования, признанные должником добровольно либо по решению суда; - вознаграждения за оказание услуг страхового агента, брокера; - вознаграждения, полученные страховщиком за оказание услуг сюрвейера (осмотр принимаемого в страхование имущества и выдачу заключений об оценке страхового риска) и аварийного комиссара (определение причин, характера и размеров убытков при страховом событии); - суммы возврата части страховых премий	- суммы отчислений в страховые резервы (с учетом изменения доли перестраховщиков в страховых резервах), формируемые на основании законодательства о страховании в порядке, утвержденном Центральным банком Российской Федерации; - страховые выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования. В целях настоящей главы к страховым выплатам относятся выплаты рент, аннуитетов, пенсий и прочие выплаты, предусмотренные условиями договора страхования; - суммы страховых премий (взносов) по рискам, переданным в перестрахование. Положения настоящего подпункта применяются к договорам перестрахования, заключенным российскими страховыми организациями с российскими и иностранными перестраховщиками и брокерами; - вознаграждения и тантьемы по договорам перестрахования; - суммы процентов на депо премий по рискам, переданным в перестрахование; - вознаграждения состраховщику по договорам сострахования; - возврат части страховых премий (взносов), а также выкупных сумм по договорам страхования, сострахования и перестрахования в случаях, предусмотренных законодательством и (или) условиями договора; - вознаграждения за оказание услуг страхового агента и (или) страхового брокера; - расходы по оплате организациям или отдельным физическим лицам оказанных ими услуг, связанных со страховой деятельностью;

(взносов) по договорам перестрахования в случае их досрочного прекращения; - другие доходы, полученные при осуществлении страховой деятельности.	- другие расходы, непосредственно связанные со страховой деятельностью.

Если рассматривать зарубежный опыт налогообложения прибыли страховщиков, то можно отметить следующее. В большинстве развитых странах мира основные поступления от страховой деятельности в бюджетную систему, дает именно налог на прибыль организаций. Методики начисления налога имеют много общего.

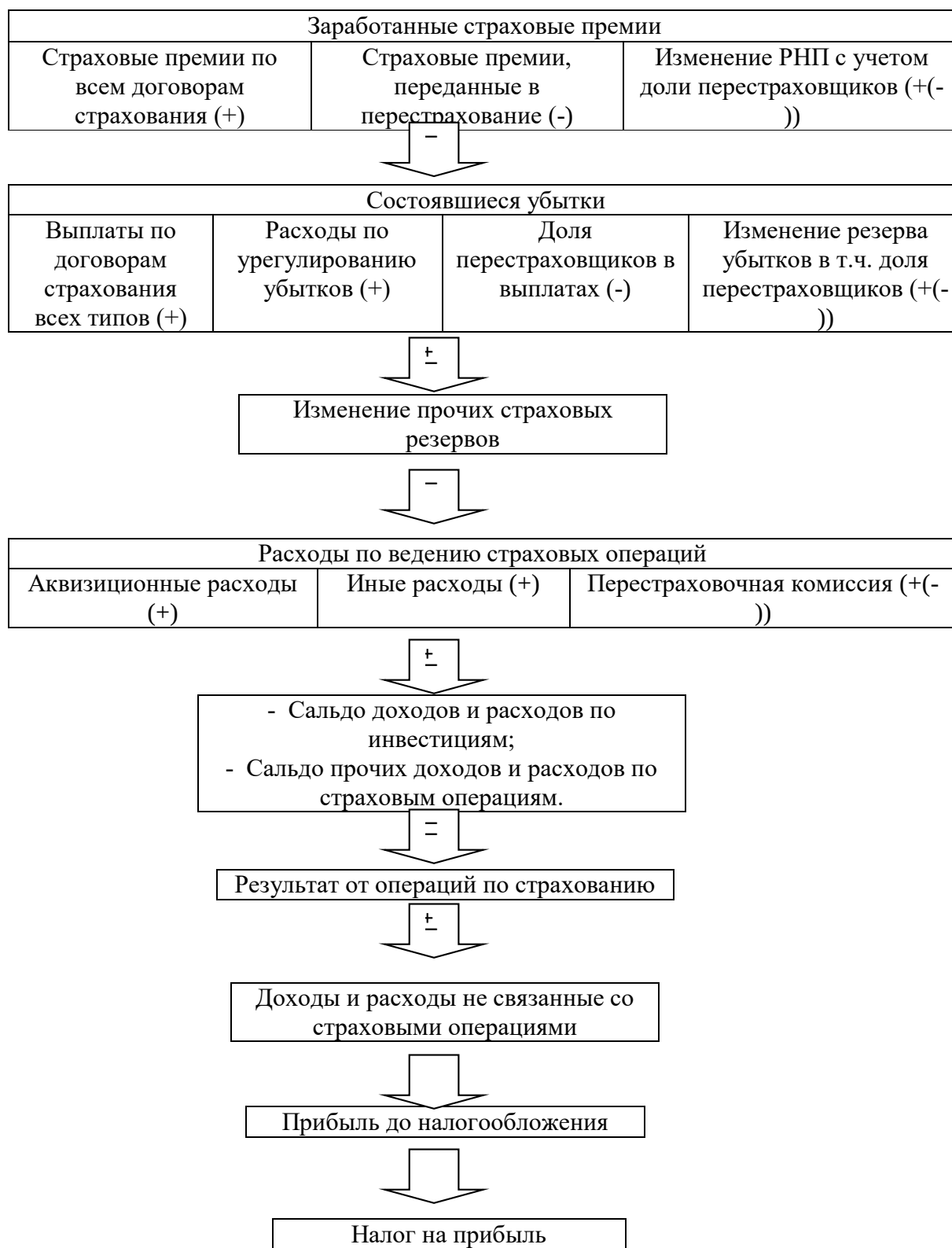


Рисунок 2 – Основные этапы формирования налога на прибыль
страховой компании

Как и в Российской Федерации, в доходах для целей налогообложения учитываются страховые взносы и вознаграждения, перестраховочные комиссии. Основными статьями расходов, учитываемых при расчете

налоговой базы, являются: страховые выплаты, отчисления в страховые резервы, вознаграждения посредникам.

На рисунке 2 представлены основные этапы расчета налога на прибыль страховой компании.

В условиях резкого снижения платежеспособности основных категорий страхователей ослабление налогового бремени при одновременном налоговом стимулировании инвестиционной деятельности страховщиков, могло бы способствовать развитию страховой деятельности. В первую очередь, это относится к выведению из налогооблагаемой базы страховых взносов юридических лиц и применения ряда льгот по отношению к долгосрочным видам страхования физических лиц (в первую очередь страхования жизни). Увеличение доли страховых взносов, относимых на себестоимость продукции страхователя – юридического лица, так же может придать существенный импульс развитию страхового рынка и способствовать расширению страховых услуг [5].

Необходимо продолжить дальнейшее совершенствование налогообложения страховых операций. Режим налогообложения операций по долгосрочному страхованию должен являться стимулом для формирования физическими и юридическими лицами эффективной защиты от наиболее значимых экономических рисков, а для страховых компаний – механизмом оптимизации налогообложения прибыли.

В рамках проводимой налоговой реформы модернизация налога на прибыль страховых организаций должна проводиться по следующим направлениям:

- снижение фискальной функции налога на прибыль для развития страховой организации;
- максимальная унификация и упрощение порядка определения доходов и расходов страховой организации;
- введение налоговых льгот для страховщиков – в части налогообложения прибыли от инвестиционной деятельности;

Одновременно должны быть внесены изменения в НК РФ, направленные на сокращение возможностей минимизации базы по налогу на прибыль страховщиков, связанных с переносом на будущее убытков реорганизуемых или приобретаемых компаний. Отсутствие ограничений создает на рынке искаженные стимулы, направленные на приобретение неэффективного бизнеса без последующего его развития.

Следует изменить показатели, на которых основан расчет предельного уровня процентов по долговым обязательствам, принимаемых к вычету из базы по налогу на прибыль страховых организаций.

Предоставить органам государственной власти регионов право издавать дополнительные нормативно-правовые акты по вопросам налогового регулирования, в том числе налога на прибыль страховщиков.

Налоговая система Российской Федерации должна сохранить свою

конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами стран, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а процедуры налогового администрирования должны стать максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков.

Дальнейшее совершенствование налоговой системы будет реализовываться в направлении настройки существующей системы налогообложения страховых организаций, мобилизации дополнительных доходов за счет улучшения качества налогового администрирования, сокращения теневой экономики.

Использованные источники:

1. Алиев Б.Х. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебное пособие / Б.Х. Алиев, Х.М. Мусаева. – Юнити-Дана, 2014. – 439 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 08.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу от 01.07.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=card;page=inf0;rnd=0.7202372597530484> (Дата обращения 22.06.2015).
3. Ворожбит О.Ю. Методы обеспечения сбалансированности местных бюджетов / О.Ю. Ворожбит // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - № 11 (4), 2014. – 630 – 633 с.
4. Бондаренко Т.Н. Влияние мирового кризиса на страховые компании / Т.Н. Бондаренко. – Восточный базар. - № 5, 2009 – 4 с.
5. Балихина Н.В., Косов М.Е., Оканова Т.Н. Финансы и налогообложение организаций: учебное пособие / Н.В. Балихина, М.Е. Косов, Т.Н. Оканова. – Юнити-Дана, 2013. – 623 с.

Воинова Ю.С.

студент 1го курса магистратуры

Голендеева Л. П.

студент 1го курса магистратуры

Богатырев А.В., доктор экономических наук

научный руководитель, доцент

ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Россия, г. Н.Новгород

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ РОССИИ

Аннотация:

В данной работе представлены основные аспекты инновационной активности в производственной сфере России. Определены основные проблемы инновационной деятельности в промышленности.

Abstract:

In hired the basic aspects of innovative activity are presented in the productive sphere of Russia. The basic problems of innovative activity are certain

in industry.

Ключевые слова:

инвестиции; инновации; инновационная активность; промышленное производство; управление предприятием

Keywords:

investments; innovations; innovative activity; industrial production; management by an enterprise

УДК 330.341.2

Инновации играют важную роль в любой экономике. Инновации являются элементом, который обеспечивает прогресс, развитие, поиски новых способов производства, технологий, продуктов. Государству необходимо активно поддерживать инновационное предпринимательство, от него напрямую зависит уровень развития экономики.

Инновационная активность представляет степень участия предприятий в осуществлении всей инновационной деятельности или отдельных ее видов на протяжении конкретного периода времени [2].

На протяжении следующих пяти лет наблюдаются незначительные изменения темпа роста доли инноваций в промышленности (рисунок 1) [3].



Рисунок 1 – Инновационная активность организаций промышленного производства

По большинству показателей, характеризующих уровень развития НТП, Россия уступает многим странам. По показателям наукоотдачи мы значительно отстаем от этих стран. В среднем инновациями занимаются 10% промышленных предприятий. У развитых стран от 25 до 30% [4]

Сравнительно низкий технологический уровень российской экономики из-за недостаточного финансирования российского инновационного сектора. Основная часть финансирования осуществляется за счет собственных средств предприятия, что составляет более 80 %, 2-3% финансируется за счет государства, остальное прочие источники. Так же можно предположить, что «инновационная» деятельность предприятий связана не с внедрением новой продукции, а «улучшение» существующего капитала.

Мы считаем что, кроме создания благоприятного правового и макроэкономического климата основными требованиями при реализации

промышленной политики, должно быть создание специальных механизмов, которые стали бы резким скачком инновационной активности в производственной сфере.

Далее, рассмотрим, по каким основным направлениям предприниматели осуществляют деятельность с применением технологических инноваций (рисунок 2) [3].



Инновационная деятельность в России, по нашему мнению, сталкивается с рядом проблем: несовершенством нормативной и правовой базы, недостатком финансовых ресурсов, низкой инновационной активностью предпринимателей. Отсюда такой низкий уровень по сравнению с развивающимися странами.

Стандартные по зарубежным нормам рыночные институты, поддерживающие инновационную активность, находятся на этапе зарождения. Количество существующих «бизнес - «ангелов»» и венчурных фондов во много раз ниже, нежели в странах, которые находятся на ведущих позициях в глобальных рейтингах инновационного развития. Россия во всех ключевых рейтингах инновационного развития находится в конце списка.

Опросы, проводимые среди предпринимателей, свидетельствуют о том, что только около 10% предприятий реализуют инновационную деятельность в сфере промышленности. Со слов предпринимателей, основными проблемами можно назвать недостаток финансов, а так же отсутствие поддержки деятельности в области инноваций.

По данным официальных источников экономика нашей страны в настоящее время могла бы расти в с приблизительно темпом 4% прироста ВВП, а выполнение поставленных задач Президентом страны по новой индустриализации экономики и переходу ее на инновационный путь развития должна была обеспечить подъем инвестиционной и инновационной активности. Но, исходя из сложившейся ситуации, с конца 2014 года и продолжающейся по сей день можно свидетельствовать о том, что рост прекратился при недогруженных на треть производственных мощностях, скрытой безработице, а также неиспользуемом научно-техническом

потенциале страны.

Подводя итог, нужно отметить, что основной проблемой реализации любой программы является ее ресурсное обеспечение. Государственная финансовая поддержка программ необходима, однако финансирование за счет внебюджетных инвестиций надо считать основным источником. Дальнейшее развитие инновационной сферы в России будет способствовать повышению конкурентоспособности инновационно- активных предприятий.

Слабый экономический спрос на инновации напрямую связан с состоянием конкурентной среды в стране. Высокий показатель монополии отраслей промышленности, избыток защитных барьеров, слабое участие государства — это, пожалуй, основные проблемы, снижающие мотивацию промышленности к внедрению инноваций.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Руководство Осло/Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям/Третье издание /Совместная публикация ОЭСР и Евростата.- Москва, 2006г.
3. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/pril3.pdf
4. Сайт корпорации РОСНАНО <http://www.rusnano.com/>

*Волков А.Ю., доктор экономических наук
доцент, профессор
кафедра экономики
Ярославский филиал*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Ярославль*

О ПРОБЛЕМЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ДЕФИНИЦИЙ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Финансовый контроль рассматривается как один из функциональных элементов управления, как финансовыми отношениями, наряду с финансовым планированием и прогнозированием, оперативным управлением финансами и др., причем он с ними напрямую связан и осуществляется одновременно, так и экономическими, и иными процессами, в том числе глобальными. К сожалению, единого понимания и общих подходов к формированию легально закрепленного определения финансового контроля не выработано. Существует ряд определений, так или иначе характеризующих рассматриваемую категорию, но ни одно из них не

закреплено законодательно.

Иное дело государственный финансовый контроль, являющийся частью финансового контроля [1, с. 40].

Интересно, что многие исследователи финансового контроля неразрывно связывают между собой финансовый контроль вообще и деятельность государственных (муниципальных) органов. Это и авторы советского периода, например Р. Д. Винокур и Р. С. Биктимиров, С. Братусь, Н. Казанцев, С. Кечекьян, и уже современные нам экономисты А.Г. Грязнова и В.В. Бурцев, а так же юристы А. В. Малько и А Сухарев [2, с. 395].

Справедливости ради необходимо отметить, что данной позиции придерживаются не все ученые, так например В. Г. Гавриленко, И. М. Куликов и Т. Ф. Рябова считают, что финансовый контроль это контроль при осуществлении финансовых операций [2, с. 396].

Исследование показывает, что большинство авторов – экономистов, в том числе достаточно авторитетные, так же, как и авторы – юристы так или иначе не только отражают в определениях связь финансового контроля с государством и органами местного самоуправления, но и ограничивают сферу финансового контроля денежными фондами государства и субъектов местного самоуправления, а некоторые (А. Г. Грязнова) практически проводят параллель между финансовым контролем и государственным (муниципальным) финансовым контролем. Данная точка зрения находит подтверждение в такой науке, учебной дисциплине и отрасли российского права, как Финансовое право, с одной стороны регулирующей своей общей частью отношения финансового контроля, а с другой стороны достаточно четко и определенно очерчивающей предмет - общественные отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и органов местного самоуправления в интересах осуществления ими своих задач и функций.

Пока российские ученые пытаются разобраться в определении границ финансового контроля и соотношении его с государственным финансовым контролем современное российское правовое поле устанавливает в Указе Президента Российской Федерации от 25.07.1996 № 1095 (ред. от 18.07.2001) «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации» (далее – Указ), что «государственный финансовый контроль включает в себя контроль за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ», а в Бюджетном кодексе Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (далее – Бюджетный кодекс) – «Государственный (муниципальный) финансовый контроль осуществляется в целях обеспечения соблюдения бюджетного законодательства Российской

Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения».

Существование в российском праве этих двух определений ставит и правоприменителей, и ученых в достаточно сложное положение в связи с тем, что цель государственного финансового контроля, сформулированная в Бюджетном кодексе не в полном объеме коррелирует с его составными частями, сформулированными в Указе. Кроме того обращает на себя внимание и чрезвычайно узкий подход Бюджетного кодекса к государственному финансовому контролю, в связи с ограничением регулируемых им правоотношений статьёй 1 «Правоотношения, регулируемые Бюджетным кодексом Российской Федерации», а именно «1. К бюджетным правоотношениям относятся: отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, осуществления государственных и муниципальных заимствований, регулирования государственного и муниципального долга; отношения, возникающие между субъектами бюджетных правоотношений в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, утверждения и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, контроля за их исполнением, осуществления бюджетного учета, составления, рассмотрения и утверждения бюджетной отчетности.», и то, что далеко не каждое использование кредитных ресурсов и предоставление преимуществ, предусмотренные как составные части государственного финансового контроля Указом, подвергаются финансовому контролю со стороны государства, и наоборот, не предусмотренный Бюджетным кодексом как государственный финансовый контроль ведомственный финансовый контроль существует [3, с. 3].

В результате анализа нормативно-правовых актов и позиций ученых становится понятно, что, несмотря на то, что государственный финансовый контроль издавна интегрирован в российское экономическое и правовое пространство проблемы его становления и совершенствования со временем не исчезают [4, с. 380]. Как показывает исследование до сих пор нет единого подхода не только к понятию «финансовый контроль», но и к понятию «государственный финансовый контроль» и, к сожалению, представленные в нормативных актах определения это не что иное, как позиции законодателя (причем не согласованные), а не отражающая явление и закреплённая законодательно дефиниция государственного финансового контроля и, по-видимому, это заставляет ученых снова и снова обращаться к исследованию и финансового контроля и его важнейшей составной части – государственного финансового контроля [5, с. 24; 6, с. 33].

Думается, что одной из причин сложившейся ситуации является отсутствие централизованного управления, как финансовым контролем, так

и государственным финансовым контролем в стране в целом при множественности органов финансового контроля и отсутствии согласованной позиции между ними в отношении даже базовых понятийных категорий финансового контроля.

Следует иметь ввиду, что рассмотренный пример не единичен и вывод по результатам публикации касается и ряда других экономических и правовых категорий, находящихся отражение в нормативно-правовых актах различного уровня.

Использованные источники:

1. Волков М. А. О классификации финансового контроля // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Материалы Международной научно-практической конференции: в 8 частях. 2014. С. 39-41.
2. Волков А. Ю., Волков М. А. Финансовый контроль как категория // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 6-2. С. 394-398.
3. Зборовская Е. Б., Волков М. А. О ведомственном финансовом контроле и направлениях его совершенствования. // Зборовская Е. Б., Волков М. А. О ведомственном финансовом контроле и направлениях его совершенствования. // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, № 3 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/132EVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/132EVN315.
4. Григорьев А. В., Федчишин Ю. И. Государственный финансовый контроль: проблемы становления, направления совершенствования // Стратегия бизнеса и социально-экономическое развитие региона: Сб. статей уч. 6-й Всероссийской научно-практической конференции. – Ярославль: Ярославский филиал МЭСИ, 2003. С. 380-382.
5. Волков М. А. О категории «государственный финансовый контроль» // Наука и образование в жизни современного общества. Материалы Международной научно-практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 24-25.
6. Волков М. А. О проблеме категории «финансовый контроль» // Перспективы развития науки и образования. Материалы Международной научно-практической конференции: в 8 частях. 2015. С. 33-36.

Волохов А.Г.
бакалавр
кафедра «Промышленная экология»
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет»
«Московский институт электронной техники»
Россия, г. Москва

**АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
(АИС) И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММЫ
АИС «КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ» НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные аспекты использования автоматизированных информационных систем на предприятиях и алгоритм автоматизированной программы «Качество продукции».

Ключевые слова: АИС, ИС, ПО.

Современный период цивилизации характеризуется повышением роли информации в развитии общества, средств связи, компьютеризацией всех сторон жизни, появлением более совершенных информационных технологий, необходимых для сбора и обработки информации. С развитием такого общества возникает необходимость в создании информационных систем, которые позволяют руководителям организаций получать достоверные и оперативные сведения и в любой момент времени формировать отчеты, содержащие краткую структурированную информацию о деятельности организации. В настоящее время проблематика создания запросов и отчетных форм является слабо проработанной в теоретическом и концептуальном плане. Поэтому создание системы хранения данных и построения отчетов является актуальной проблемой. Существует множество автоматизированных систем, специально предназначенных для автоматизации различных видов деятельности и связанных с хранением и обработкой различной информации. При всем многообразии функций, предоставляемых пользователю, такие программы являются дорогостоящими и достаточно сложными для освоения инструментами автоматизации. Однако зачастую пользователю не требуются все широчайшие возможности таких программ, а лишь необходимо автоматизировать рутинную работу по заполнению различного рода документации. Именно поэтому многие небольшие компании не желают тратить много средств на приобретение больших Автоматизированных информационных систем (АИС).

Существует множество методов и вариантов разработки АИС, использование которых зависит от различных факторов, например, размеров предприятий и (или) их информационных систем (ИС), целей создания ИС,

имеющихся ресурсов.

Цикл разработки (проектирования) программного обеспечения (software project lifecycle) – совокупность стадий и этапов разработки программного обеспечения начиная от системного анализа и разработки исходных требований до её установки (инсталляции) на ЭВМ.

Опыт разработки и внедрения различных классов АИС показал высокую эффективность (в том числе экономическую) их применения, особенно на крупных предприятиях. Она отражается в хорошей организации труда и производства, повышении точности планирования и реализации поставленных задач, в обеспечении ритмичности работы предприятия, уменьшении доли ручного труда, эффективном (в том числе оперативном) информационном обеспечении различных категорий пользователей. Средний срок окупаемости таких систем обычно не превышает двух лет.

При разработке ИС в большинстве случаев предпочтение отдаётся типовым проектным решениям, адаптируемым под конкретные условия и возможности Заказчика. Специальные проекты разрабатываются в случае отсутствия типовых решений или когда основные параметры организации значительно (более чем на 10–15%) отличаются от типовых решений. Обычно это касается крупных и крупнейших организаций.

Детализированная разработка проекта АИС предполагает наличие полного комплекта организационной, конструкторской, технологической и эксплуатационной документации. Для успешной реализации проекта необходимо устанавливать реальные этапы с чётко обозначенным началом и окончанием. Разработка детального плана работ связана с описанием процессов и их последовательности, выполняемых на каждом этапе, необходимых для этого специалистов, средств и ресурсов. Такой подход в большей степени позволяет избежать упущений и ошибок. Он необходим работникам, реализующим внедрение проекта автоматизации, а также оказывает положительное воздействие на лиц, его финансирующих.

Эффективное поэтапное осуществление проектных работ связано с необходимостью разработки графика их выполнения, включающего ресурсы и сроки (этапы) их проведения. Ресурсы включают необходимые персонал, технические и программные средства, финансирование и инфраструктуру. При этом финансирование лучше осуществлять отдельно по каждому виду работ (приобретение средств и программного обеспечения (ПО), установка, обучение, отдельные этапы проектирования).

Разработка АИС включает следующие основные этапы:

- исследование предметной области;
- изучение проблемы;
- формирование требований;
- постановка задачи;
- сбор исходных данных;
- выбор инструментальных средств разработки;

- разработка интерфейса пользователя;
- создание автоматизированной системы;
- внедрение.

Автоматизированная информационная система (АИС) это совокупность программно-аппаратных средств, предназначенных для автоматизации деятельности, связанной с хранением, передачей и обработкой информации. АИС являются, с одной стороны, разновидностью информационных систем (ИС), с другой — автоматизированных систем (АС), вследствие чего их часто называют ИС или АС.

В АИС за хранение информации отвечают:

На физическом уровне:

- встроенные устройства памяти (RAM);
- внешние накопители;
- дисковые массивы.

На программном уровне:

- файловая система ОС;
- СУБД.

В настоящее время широко применяются различные программные средства при работе с компьютером, в том числе и автоматизированные информационные системы.

Информационная система (ИС) предназначена для взаимосвязанности совокупности средств, методов и персонала, используемых для хранения, обработки и выдачи информации в интересах достижения поставленной цели. Информационные системы обеспечивают сбор, хранение, обработку, поиск, выдачу информации, необходимой в процессе принятия решений задач из любой области. Они помогают анализировать проблемы и создавать новые продукты. В качестве основного технического средства переработки информации используют персональный компьютер (ПК). В крупных организациях наряду с персональным компьютером в состав технической базы информационной системы может входить мэйнфрейм или суперЭВМ. Особую роль в информационных системах отводится человеку, так как техническое воплощение информационной системы само по себе ничего не будет значить, если не учтена роль человека, для которого предназначена производимая информация и без которого невозможно ее получение и представление. В вычислительной технике информационная система представляет собой программный комплекс, который предоставляет возможность надежного хранения данных в памяти, выполнение преобразований информации и вычислений, предоставление пользователям удобного и легко осваиваемого интерфейса.

Таким образом, использование информационных систем позволяет:

- работать с большим объемом данных (отслеживание преобладаний логической обработки над математической);
- хранить данные в течение длительного временного периода;

- связать несколько компонентов, имеющих свои локальные цели, задачи и приемы функционирования, в единую систему для работы с информацией;

- значительно снизить затраты на хранение и доступ к необходимым данным;

- достаточно быстро находить требуемую информацию.

Классическими примерами информационных систем являются банковские системы, автоматизированные системы управления предприятиями, системы резервирования авиационных или железнодорожных билетов. Современные СУБД обладают широкими возможностями резервного копирования и архивации данных, параллельной обработки информации, особенно в случае использования многопроцессорных компьютеров в качестве сервера базы данных.

Автоматизированная информационная система (АИС) это информационная система, которая использует электронно-вычислительную машину на этапах ввода, подготовки и выдачи информации, то есть является развитием информационных систем, занимающихся поиском с помощью прикладных программ. Автоматизированные информационные системы относятся к классу сложных систем, как правило, не столько в связи с большой физической размерностью, сколько в связи с многозначностью структурных отношений между их компонентами. АИС может быть определена, как комплекс автоматизированных информационных технологий, предназначенных для информационного обслуживания – организованного непрерывного технологического процесса подготовки и выдачи потребителям научной, управленческой информации, используемой для принятия решений, в соответствии с нуждами для поддержания эффективной деятельности. Повышение эффективности функционирования предприятий невозможно без внедрения современных методов управления, базирующихся на АИС управления предприятиями.

АИС позволяют:

- повышать производительность работы персонала;
- улучшать качество обслуживания клиентов;
- снижать трудоемкости и напряженность труда персонала, минимизировать ошибки в его действиях.

В общем виде автоматизированная информационная система это совокупность аппаратных (технических) средств, математических средств (математические модели, алгоритмические способы обработки информации, методы поиска и описания объектов программирования), телекоммуникационных средств, средств сбора и хранения информации. При этом, прежде всего, должна быть определена целесообразность создания системы, ее конкретные функции и подлежащие автоматизации задачи. Должна быть выполнена оценка не только целей, но и возможностей создания системы. После этого необходимо провести анализ требований к

АИС, детальное проектирование, взаимосвязь этапов, программирование и тестирование, минимизация потерь при переходе от одного уровня представления информации к другому, интеграция в существующую систему, внедрение и поддержка.

Сейчас существует три класса методологий проектирования АИС:

- концептуальное моделирование предметной области;
- выявление требований и спецификация информационной системы через ее макетирование;
- системная архитектура программных средств, поддерживаемая инструментальными средствами CASE-технологии (CASE — Computer Aided Software Engineering — технология создания и сопровождения ПО различных систем).

Современные методологии проектирования систем должны обеспечивать описание объектов автоматизации, описание функциональных возможностей АИС, спецификацию проекта, гарантирующую достижение заданных характеристик системы, детальный план создания системы с оценкой сроков разработки, описание реализации конкретной системы.

Рассмотрим три метода разработки АИС: оригинальный, типовой, автоматизированный.

Метод оригинального проектирования охватывает все виды работ для различных объектов, выполняемых по специальным проектам, включающим оригинальные методики и средства выполнения работ. Методики на всех этапах работ создаются для конкретного объекта по мере необходимости. Недостатками этого метода являются высокая трудоемкость, большие сроки проектирования, плохие модернизируемость и сопровождаемость.

Метод типового проектирования предполагает разбиение системы на отдельные модули (элементы, подсистемы, объекты) и разработку для каждого из них законченного проекта. Это позволяет при внедрении адаптировать каждый модуль к конкретным условиям функционирования системы. Например, элементами могут быть ИО, ПО, ТО. Подсистемами могут выступать функциональные подсистемы сбора информации, распространения информации.

Метод автоматизированного проектирования предполагает автоматизацию основных этапов создания АИС, начиная от выбора состава задач и заканчивая автоматическим получением проектной документации. Для реализации этого метода используют представленные и выполненные на ЭВМ типовые проекты и типовые проектные решения, ППП, ОС, САПР, CASE-технологии.

Процесс создания АИС многообразен и довольно продолжителен. Он требует достаточно больших трудовых и денежных затрат. Этот процесс делят на стадии и этапы, на каждом из которых в соответствии с поставленными целями и решаемыми задачами работают специалисты разного профиля и уровня. Программа АИС «Качество продукции»

представляет собой приложение, которое содержит главное окно с меню база данных и пункты для ввода данных о продукции. Она предназначена для автоматизации заполнения различного рода сведений о бракованном товаре, хранения информации о товаре в базе данных, формирования различного рода отчетов, автоматизации обработки хранимой информации.

Разработка алгоритма задачи – это важный процесс создания программного объекта, так как она помогает более точно и просто понять саму идею программы, разделяя при этом ее на отдельные блоки. С помощью алгоритма работы наглядно отображается зависимость одних данных в используемой программе от других. Результатом разработки алгоритма задачи является логический блок, который наглядно показывает процессы обработки данных, вводимых пользователем, и формирование при этом необходимых отчетных документов.

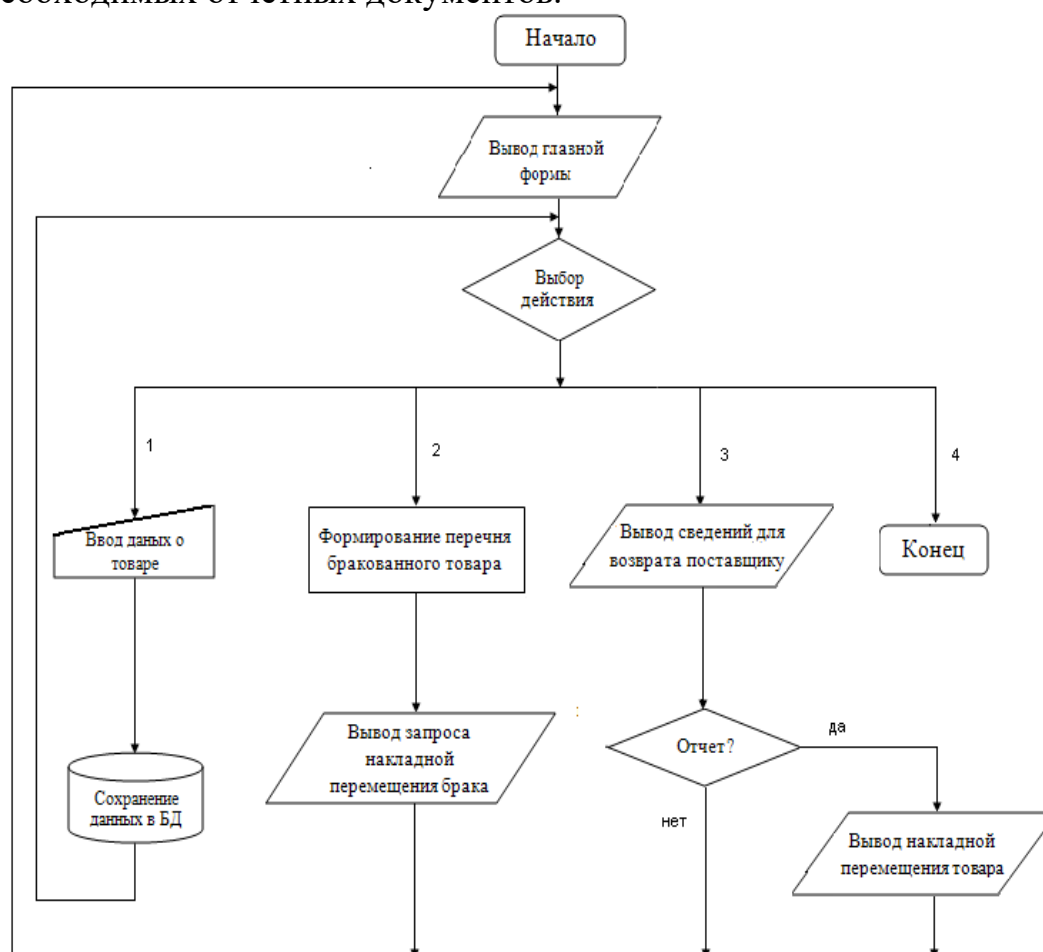


Рис.1 Схема логического блока данных.

В начале программы выводится «Главная форма» и меню с пунктами:

- База данных;
- Поставщик;
- Бренд;
- Наименование;

- Сумма;
- Год поступления;
- Характер брака;
- Выход.

В пунктах поставщик, бренд, наименование, сумма заполняются данные о товаре (которые заносятся в базу данных). Далее можно перейти к вводу новой продукции или выбора меню База данных.

В меню База данных выбираем пункт Перечень бракованного товара, где формируем запрос накладной на перемещения брака. Далее предлагается вернуться на главную форму.

В главной форме в меню База данных выбираем пункт Возврат поставщику, который формирует сведения для возврата товара, затем нажимаем кнопку «отчет», выводится накладная перемещения товара, либо возвращаемся на главную форму.

Если выбран пункт «Выход», то происходит выход из системы.

При загрузке программы осуществляется установка первоначальных значений переменных, используемых программой и данных из базы данных.

Внедрение мероприятий по совершенствованию учета качества продукции на основе его автоматизации связано со значительными затратами на разработку и функционирование системы. Поэтому важнейшей задачей является анализ экономической эффективности внедряемой системы. Ее своевременное решение дает возможность сравнивать различные варианты автоматизации и установить оптимальный вариант, оценить его влияние на изменение показателей деятельности организации.

Эффективность внедрения автоматизированной системы обуславливается действием ряда факторов организационного, информационного и экономического характера.

Организационный эффект проявляется в освобождение работников от рутинных операций по систематизации и группировке учетных данных, многочисленных записей в реестры и другую документацию, сверки показателей, увеличив тем самым время для проведения анализа и оценки эффективности принимаемых управленческих решений.

Информационный фактор эффективности выражается в повышение уровня информированности персонала.

Экономический фактор проявляется в том, что учетная информация, имеющая целью полное и своевременное отражение и состояние объекта и причин, влияющих на его развитие, в конечном итоге направлена на улучшение использование производственных ресурсов.

После рассмотрения аспектов Программы «Разработка автоматизированной информационной системы качества продукции», мы приходим к выводу, что данная программа позволит автоматизировать работу сотрудников, уменьшить их труд и затрачиваемое время. В процессе

автоматизации программного продукта увеличивается рост производительности и улучшений условий труда отдельных работников, повышается оперативность подготовки отчетности при постоянно растущем объеме первичной документации без увеличения численности персонала.

Использованные источники:

1. Аристов О.В. Управление качеством: Учебник для студентов вузов. 2004г.
2. Минько З.В. Качество и конкурентоспособность: СПб. 2004г.
3. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. / Под общ. ред. М.И. Римера. – СПб.: Питер, 2008. – 480с.
4. Автоматизированные системы управления и связь: Учебник/ В.И. Зыков, А.В. Командиров, А.Б. Мосягин, И.М. Тетерин, Ю.В. Чекмарев; под общей ред. В.И. Зыкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Академия ГПС МЧС России, 2006. – 655 с.

Волохов Н.Н., к.э.н.
доцент

кафедра экономики и управления
Курочкин В. Н., д.т.н., с.н.с.
профессор

кафедра экономики и управления
Мохирев Е.В.
экономист, старший преподаватель
кафедра экономики и управления

Азово-Черноморский инженерный институт
Россия, г. Зерноград Ростовской области

К МЕТОДИКЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективность финансовой деятельности коммерческой организации служит залогом финансовой привлекательности для внешних инвесторов, контрагентов по финансово-хозяйственной деятельности, а также собственников организации. В связи с этим приобретает существенное значение анализ и оценка финансового состояния результатов деятельности организации в настоящем, прошлом и будущем, так как на основе результатов проведенного анализа дается оценка экономической деятельности организации, необходимая контрагентам для установления надежности деловых отношений. Цель: анализ и оценка финансового состояния коммерческой организации.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность коммерческой организации, а предметом исследования – закономерности формирования баланса и его анализ.

В качестве теоретической базы и методологического инструментария

были использованы законодательство РФ [1], инструкции и нормативные акты Российской Федерации, учебно-методические пособия и периодические издания российских авторов. При исследовании применялись программные средства: Microsoft Word, Microsoft Excel, программы для финансового анализа, программа «1С- Бухгалтерия».

Источником информации для исследования финансового состояния коммерческой организации была бухгалтерская отчетность в установленном для коммерческих действующих законодательством объеме (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и др.), так как в результате её анализа можно идентифицировать финансовое положение организации, выявить изменения в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе, определить основные факторы, вызвавшие изменения в финансовом состоянии и сформировать мнение об эффективности использования финансовых ресурсов. Использованный метод исследования – комплексный анализ хозяйственной деятельности – это научная база принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

В результате аналитического обзора исследований было установлено следующее. Финансовое состояние – это комплексное понятие, которое характеризуется наличием, размещением и использованием средств предприятия, поэтому определяется всей совокупностью хозяйственных факторов, а именно: рациональной структурой пассивов и активов, эффективностью использования имущества коммерческой организации, степенью финансовой устойчивости, уровнем ликвидности и платежеспособности предприятия [2, с. 169]. Анализ финансового состояния – определение с помощью методов финансового анализа качества финансового состояния экономического субъекта, изучении причин его улучшения или ухудшения за отчетный и иной периоды, выявлении направлений повышения финансовой устойчивости и платежеспособности (ликвидности) экономического субъекта. Финансовое состояние взаимосвязано с финансовым положением. Например, Г. В. Савицкая даёт следующее определение финансового состояния: «Экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность хозяйствующего объекта к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным» [6, с. 606–607]. В то же время А.Д. Шеремет и ряд других авторов выделяют четыре типа финансовой устойчивости: абсолютную, нормальную, неустойчивую и кризисную [2, 6].

Аналитический обзор данной тематики показал, что авторы не имеют

единой позиции по поводу определения финансового состояния и финансового положения, поэтому потребовалось уточнить и методику анализа финансового состояния, которая зависит от того, какой смысл вкладывается в это понятие. Приведенные определения подразумевают исследование следующих факторов [2, 3, 4, 5]:

- анализ финансовой структуры баланса (так как финансовое состояние коммерческой организации и его устойчивость определяются структурой источников капитала, активов, пассивов, основного и оборотного капитала, собственных и заемных средств);

- анализ равновесия между активами и пассивами (так как позволяет оценить финансовую устойчивость потому, что каждая позиция актива имеет свою позицию финансирования в пассиве);

- оценка производственно-финансового левериджа (так как улучшение рентабельности связано с оптимизацией баланса, что позволяет задействовать операционный, финансовый и операционно-финансовый рычаги для увеличения суммы прибыли);

- анализ запаса финансовой устойчивости (так как для коммерческой организации является значимым факт сохранения устойчивости, который определяется запасом финансовой устойчивости и зоной безубыточности);

- анализ платежеспособности на основе показателей ликвидности баланса коммерческой организации (так как финансовая устойчивость зависит от такого фактора, как платежеспособность, ликвидность текущих активов, финансовые коэффициенты ликвидности, движения денежных средств).

В соответствие с перечисленными факторами, рассматриваемая методика финансового состояния должна включать анализ: структуру источников финансирования (доли собственного и заемного капиталов, коэффициенты маневренности, финансового риска и др.), структуру активов (доли основного и оборотного капиталов, состав оборотного капитала и его динамика, состояние активов (в т.ч. его обновление, степень износа, продолжительность оборота основных производственных фондов и нематериальных активов, оборот дебиторской задолженности), рентабельность (анализ как абсолютных, так и относительных показателей в динамике и по содержанию, влиянию факторов, эффект финансового рычага, прибыль в расчет на работника, на рубль оплаты труда, на рубль материальных затрат, фондоотдача, фондорентабельность, фондовооруженность, материалоемкость, ритмичность производства, структура продукции и её обновление, загрузка производственных мощностей и т.п.), соотношение между активами и источниками их формирования (собственный оборотный капитал, соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей и периодов их погашения, обеспечение запасов собственным капиталом), показатели ликвидности, рисков и

инвестиционной привлекательности (коэффициенты: текущей, быстрой и абсолютной ликвидности, коэффициенты операционного и финансового левериджа, показатели выплаты дивидендов, котировки акций и др.).

Так как понятие деловой активности предполагает «исследование уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости [6, с. 244-245]» – то оно пересекается с исследованием финансового состояния, является, по сути, его частью.

Рассмотрим частные методики анализа финансового состояния коммерческой организации. Одним из значимых принципов рыночной экономики является рентабельность финансовой деятельности организации. В процессе комплексного анализа может быть выявлена взаимозависимость показателей рентабельности с другими показателями, характеризующими различные стороны деятельности организации, такими как: коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициенты ликвидности, финансовый леверидж, и определены соотношения рискованности и доходности экономической деятельности компании. В качестве основного показателя рентабельности в данном случае выступает рентабельность собственного капитала. Горизонтальный и вертикальный анализ баланса коммерческой организации позволяет дать оценку динамики стоимости имущества, собственного капитала и обязательств во времени; выполнить построение аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами их роста снижения. На основе вертикального анализа можно определить изменения в структуре активов и пассивов организации. Вопросы эффективности деятельности можно охарактеризовать скоростью оборота активов, капитала предприятия и деловой активностью. Эффективность использования ресурсов может быть установлена в результате расчета следующих показателей:

- коэффициента оборачиваемости средств в активах – характеризует объем продаж, приходящийся на один рубль совокупных активов, его рост расценивается как положительная тенденция;
- коэффициента фондоотдачи – показывает, сколько рублей выручки–нетто приходится на один рубль, вложенный во внеоборотные активы, рост показателя расценивается как положительная тенденция;
- коэффициентов оборачиваемости оборотных активов и их элементов, а также длительности операционного и финансового цикла.

На основе анализа финансового состояния организации можно сделать выводы о показателях экономической деятельности предприятия, которые определяют конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, а также дают оценку: в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

При изучении общей методики анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации было выявлено интересное

явление консолидации финансового и управленческого анализа, несмотря на существующую их дифференциацию. Как известно, рыночная экономика породила потребность в дифференциации анализа хозяйственной деятельности предприятия на управленческий и финансовый анализ, и эта дифференциация обусловлена подразделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет.

К финансовому анализу обычно относят экономический анализ, основывающийся на данных публичной бухгалтерской отчетности, обслуживающий, в основном, внешних пользователей информации о предприятии, выступающих самостоятельными субъектами экономического анализа [4, 5]. К управленческому анализу относят экономический анализ, который проводится на основе данных управленческого учета работниками предприятия с целью информационно-аналитического обеспечения менеджмента и собственников предприятия. Поскольку оба вида анализа направлены на решение проблемы управления предприятием, то российские экономисты стали в последнее время рассматривать финансовый и управленческий анализ как, единое целое. Финансовое состояние предполагает изучение обеспеченности организации финансовыми ресурсами, рациональность их размещения и эффективность их использования. Под финансовыми ресурсами, учитывая их чрезвычайную подвижность, понимаются источники средств организации, представленные в бухгалтерском балансе на дату его составления денежными средствами. В практических расчетах к финансовым ресурсам целесообразно относить и источники, представленные в балансе ликвидными активами. [3, с. 606].

Хозяйственная деятельность организации характеризуется системой финансовых показателей, которая включает показатели: ликвидности и платежеспособности; финансовой устойчивости и движения капитала; потоков денежных средств и деловой активности (эффективности деятельности), а также рентабельности и доходности деятельности. При анализе финансового состояния организации определяется состав активов, данные о которых приведены в балансе: стоимость внеоборотных активов; стоимость оборотных активов и стоимость имущества или итог баланса.

Первое представление о структуре активов дает коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов. Границы допустимых значений этого коэффициента обуславливаются в основном отраслевыми особенностями бизнеса [4,6].

Структура активов организации выявляется с помощью вертикального анализа с определением удельного веса каждого показателя либо в общем имуществе организации, либо во внеоборотных (оборотных) активах.

Анализ динамики изменения состава и структуры активов проводится с помощью горизонтального или вертикального анализа. На основе анализа состава, структуры и динамики внеоборотных активов выявляются стратегические предпочтения организации. При проведении анализа состава,

структуры и динамики оборотных активов значения темпов роста исследуемых показателей сопоставляется со стратегическими и тактическими целями развития организации на данном этапе. [5, с. 359].

Информация об источниках формирования активов, которые подразделяются на собственные и заемные, содержится в пассивной части бухгалтерского баланса. Назначение собственных средств организации состоит:

- в финансировании активов; в этом смысле собственный капитал (СК) организации является наиболее стабильным и долгосрочным источником, поэтому СК и приравненные к нему средства называются постоянными статьями пассива;

- в создании «страхового резерва»; эти средства определяют размер имущества, гарантирующего возврат заемных средств (поэтому считается, что величина собственных средств должна быть не меньше величины заемных источников).

Собственные средства пополняются за счет внутренних и внешних источников. Внутренние накопления образуются путем распределения валовой, а затем и чистой прибыли, а вновь выпущенные и реализованные акции привлекают средства извне.

К заемным средствам (заемному капиталу – ЗК) относятся краткосрочные и долгосрочные обязательства организации. К заемным средствам, используемым в организации длительное время (сроком более года), относят долгосрочные кредиты банков и долгосрочные займы. Краткосрочные обязательства погашаются путем реализации (использования) текущих активов или создания новых обязательств. К ним относятся:

- краткосрочные кредиты банков (на срок не более года) и краткосрочные займы – ссуды заимодавцев (на срок не более года);
- кредиторская задолженность организации поставщикам;
- задолженность по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами;
- долговые обязательства перед своими работниками по оплате труда;
- прочие краткосрочные обязательства [3].

Анализ состава и структуры финансовых источников начинается с оценки их динамики и внутренней структуры. Структуру источников формирования активов в более общем виде характеризуют: коэффициент автономии и коэффициент финансовой активности.

При анализе состава и движения источников заемных средств выявляется тенденция изменения объема и доли отдельных элементов заемного капитала, особое внимание уделяется изменениям объемов и доли кредитов и займов, не погашенных в срок. Увеличение их абсолютной суммы и доли свидетельствует о наличии в организации серьезных

финансовых затруднений. Организация считается ликвидной, если ее текущие активы превышают ее краткосрочные обязательства. По степени ликвидности активы подразделяются на следующие виды: наиболее ликвидные активы (А1), быстрореализуемые активы (А2); медленно реализуемые активы (А3); труднореализуемые активы (А4); [6, с. 377]. Первые три группы активов более ликвидны, чем остальное имущество. Обязательства организации (статьи пассива баланса) также группируются в четыре группы и располагаются по степени срочности оплаты. В заключение данного этапа анализа проводится проверка правильности размещения имущества организации.

С этой целью проверяются следующие соотношения:

- внеоборотных активов и источников их формирования;
- оборотных активов и источников их формирования;
- материальных активов и источников их формирования.

Реальную степень ликвидности организации и ее платежеспособности можно определить на основе анализа ликвидности баланса [7]:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4 \quad (1.1)$$

При этом, если соблюдены первые три неравенства ($A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$), то есть текущие активы превышают внешние обязательства, то обязательно выполняется и последнее неравенство ($A4 < П4$), которое подтверждает наличие у организации собственных оборотных средств. Все это означает соблюдение минимального условия финансовой устойчивости. В коммерческих организациях внеоборотные активы (ВА) должны формироваться в основном за счет СК и частично за счет долгосрочных пассивов (ДП). Из общей величины СК часть его направляется на формирование собственных оборотных средств (СОС). Нормативное значение этого показателя – 10 процентов от оборотного капитала, остальная часть СК направляется на формирование внеоборотных активов [3, 5]. Источниками покрытия оборотного капитала являются СОС и краткосрочные пассивы (КП). Материальные запасы (МЗ) формируются за счет СОС, краткосрочных займов и кредитов (КЗС) и кредиторской задолженности (КЗ) [7].

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402–ФЗ, принят Гос. Думой 06.12.2011 г.: по сост. На 21.06.2015 г. – СПС «Консультант».
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 402 с.
3. Курочкин В.Н. Комплексный экономический анализ в вопросах и ответах. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2010. – 194 с.
4. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.
5. Курочкин В.Н. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации /В.Н. Курочкин, Е.В.

Филимонова. – Экономика и социум, 2014, №4 (13) www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium

6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие/Г.В. Савицкая.–7-е изд., испр.– Мн.: Новое знание, 2013.–704 с

7. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

*Гаврильева А.Г.
студент 3 курса
ФЭИ СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ВОЛНЫ АРХАИЗАЦИИ В ПЕРИОД СОЦИАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В КАМЧАТСКОМ КРАЕ

Большую роль в развитии Камчатского края играет натурализация хозяйственной деятельности. Можно выделить следующие направления:

1. Рыбохозяйственный комплекс

Рыбохозяйственный комплекс Камчатского края занимает одно из важнейших мест в рыбном хозяйстве Дальнего Востока и России в целом (его удельный вес в уловах Дальневосточного Бассейна – более 32,0 %, России – более 21,0 %). Ведущую роль рыбохозяйственный комплекс играет и в экономике региона, на его долю приходится более 50,0 % объемов промышленного производства и около 90,0 % экспортного потенциала края, при численности занятых в отрасли более 14,7 тыс. человек.

В 2014 году доля рыбоперерабатывающей промышленности Камчатского края в общем объеме промышленного производства субъекта, как и ранее, очень велика и составила 54,2 %.

Другими словами, состояние рыбной отрасли в значительной степени определяет социально-экономическое положение Камчатского края и, прежде всего, прибрежных населенных пунктов.

2. Горнопромышленный комплекс

Территориальным балансом запасов полезных ископаемых Камчатского края федерального значения по состоянию на 01.01.2014 г. учтены месторождения различных полезных ископаемых: золота, серебра, металлов платиновой группы, никеля, меди, кобальта, ртути, железа, титана, ванадия, каменного и бурого угля, торфа, серы, обсидиана, перлита, цеолитизированных туфов, минеральных красок, ювелирно-поделочных камней, природного газа и конденсата, подземных термальных, минеральных и пресных вод.

На территории края имеется 106 месторождений торфа, 82 месторождения общераспространённых полезных ископаемых, использующихся в строительстве, 22 из них числится в распределённом фонде. Деятельностью по добыче и переработке общераспространённых полезных ископаемых осуществляют 20 предприятий.

3. Оленеводство. Северное оленеводство, является видом традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока, проживающих в Камчатском крае (далее - КМН), который имеет этносохраняющее значение. Северное оленеводство создает сферу приложения исторически сложившихся навыков КМН, обеспечивает условия для сохранения их самобытной культуры, содействует их жизнеобеспечению и благосостоянию. Северное оленеводство оказывает существенное влияние на формирование продовольственной базы, особенно на севере Камчатского края. Из шкур оленей шьют одежду, обувь, покрытия для жилищ. Окостенелые рога и копыта - прекрасное сырье для производства клея. Из пантов северных оленей и эндокринного сырья получают свыше десяти форм лекарственных препаратов.

Таким образом, северное оленеводство, как вид традиционной хозяйственной деятельности КМН обеспечивает:

- 1) поддержание основ жизнедеятельности КМН;
- 2) занятость КМН, являясь основным и единственным источником его доходов;
- 3) удовлетворение потребностей населения в мясе-оленине;

Основной причиной снижения поголовья оленей остаются непроизводительные отходы оленей. Более половины всех непроизводительных отходов составляют потери оленей, около 30 % отходов приходится на травеж оленей хищниками, доля падежа оленей составляет около 20 %. Высокий уровень падежа оленей свидетельствует о низкой устойчивости организма оленей к заболеваниям. Длительное время хозяйства не приобретали северных оленей в целях обновления крови, в стадах возникает близкородственное спаривание оленей, что приводит к рождению слабого приплода.

Основными факторами, повлиявшими на рост непроизводительных отходов оленей, стали отсутствие огнестрельного оружия для окарауливания стада, радиостанций, снегоходной техники. В настоящее время в тундре используется изношенная техника. Сдерживающими факторами устойчивого развития оленеводства являются полное отсутствие мероприятий по племенной работе, недостаточный уровень технического оснащения производства.

Развитие оленеводческих хозяйств позволит создать предпосылки для увеличения и стабилизации поголовья северных оленей, объемов производства мяса оленей, создания дополнительных рабочих мест для КМН, повышения уровня жизни оленеводов.

Поддержка развития северного оленеводства в Камчатском крае во многом будет способствовать освоению оленьих пастбищ Камчатского края, уменьшению безработицы среди КМН, повышению качества жизни КМН.

В Камчатском крае архаизация общества в период социальной

трансформации -- это процесс массового стихийного обращения к архаическому социокультурному наследию в условиях кризиса социальной трансформации. Он представляет собой особый тип архаизационных тенденций. Социальная трансформация (процесс структурных изменений внутри общества, когда разрушаются одни и появляются другие структуры взаимодействий, интересов, норм, идей, когда изменяются функции между структурными элементами) рассматривается как процесс перехода общества от традиционного состояния в современное, т. е. в ходе модернизации (осовременивания) общества.

Архаизация общества находится в устойчивой взаимосвязи с процессом социальной трансформации: чем более кризисно проходит социальная трансформация, обусловленная резким характером реформирования в ходе модернизации (осовременивания) общества, тем более масштабной архаизацией это сопровождается. Чем сильнее проявляется архаизация, тем более драматичной становится социальная трансформация. Важной предпосылкой и одним из главных условий для масштабного развития процесса архаизации общества в период социальной трансформации является степень преодоления (преодоленность) самой архаики обществом в ходе его предыдущего развития. Если архаика в значительной мере сохранилась, то общественный возврат к ней в условиях кризиса социальной трансформации будет масштабным, что существенным образом затруднит прохождение трансформационных процессов, модернизацию.

Причинами архаизации общества являются кардинальные реформы, инициированные властью с целью модернизации общества и не согласующиеся с культурными традиционными особенностями модернизируемого общества, что приводит к кризису социальной трансформации, социальной анархии и соответственно - дезориентации, дезорганизации значительной части общества, становящейся носителем архаизационных тенденций.

Галимова С.А.

доцент

Российский государственный

профессионально-педагогический университет

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

Уральский юридический институт МВД России

Россия, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМА МАССОВЫХ БАНКРОТСТВ В РОССИИ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы массовых банкротств в России. Предложены пути разрешения этих проблем на уровне государства.

Ключевые слова: банкротство, предприниматель, неэффективных предприниматель, обновление экономики, долги

Массовые банкротства в России на текущем этапе развития не новость, а, скорее, факт, который рынок и игроки принимают. Участники рынка часто терпят огромные убытки от банкротства контрагентов, которые просто списывать долги в связи с тем, что имущества должника не хватило для расчетов со всеми кредиторами. И, казалось бы, собственнику обанкротившегося бизнеса сложно будет найти себя вновь на рынке, найти партнеров, «вернуть» к себе вчерашних контрагентов, долги перед которыми были просто списаны согласно п. 9 ст. 142 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Однако на практике часто происходит обратная ситуация, вчерашние партнеры фирмы-банкрота, которым пришлось списать на свои убытки задолженности перед ними обанкротившегося дебитора, сегодня вновь начинают работать с компанией, которую организовал собственник фирмы-банкрота. Почему контрагенты вновь наступают на те же «грабли»? Почему они начинают работу с неэффективным собственником, который только недавно показал свою неэффективность путем накопления огромных долгов и списания (по сути прощения) их через процедуру конкурсного производства?

Ответ очень прост – замкнутость российской экономики, неразвитость рынков, огромная конкуренция, особенно между товаропроизводителями.

Рассмотрим ситуацию, когда один из основных покупателей компании уходит в процедуры банкротства. К сожалению для российской действительности это означает, что будет введено конкурсное производство и дальнейшая ликвидация компании с исключением ее из ЕГРЮЛ. Практика показывает, что в большинстве случаев компании-банкроты просто не в состоянии рассчитаться за счет своего имущества с кредиторами и согласно п. 9 статьи 142 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» кредиторы третьей очереди просто уведомляются о том, что Требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества должника, считаются погашенными.

А что же дальше? Законодатель не запрещает бывшему собственнику предприятия-банкрота организовать вновь бизнес, даже с таким же названием. И вот новая компания выходит на тот же рынок, все контрагенты видят, что во главе стоит предприниматель, чья прошлая компания списала (а по сути простила) всем своим кредиторам многомиллионные долги. Казалось бы на этом рынке он уже не найдет себе контрагентов, но...

Но поставщики его прошлой фирмы не только списали на свои убытки многомиллионную дебиторскую задолженность, но и получили затаривание готовой продукции на складе, так как покупатель этой части продукции ликвидирован, а другого на рынке нет и мощности были рассчитаны в том

числе и на этого, уже не существующего, контрагента. И в этот момент возникает новая фирма, готовая приобретать эту часть продукции и продавец вынужден вновь вступать в партнерские отношения с неэффективным предпринимателем, который не так давно нанес значительный ущерб и убытки.

В этом и заключается замкнутость российской экономики, проявляется неразвитость рынков сбыта и неэффективность системы маркетинга российских предприятий, что приводит по сути к поддержке неэффективных предпринимателей, которые вновь накопят и огромные долги и «уйдут» в процедуру банкротства и так по кругу. Многие российские предприниматели неоднократно проходили процедуры банкротства и поняли, что это возможность не рассчитываться с долгами, возможность начать бизнес без долгов, а, значит, всю прибыль не отдавать кредиторам в качестве оплаты долга, а аккумулировать у себя «в кармане».

Как попытаться разрешить такую проблему? Конечно невозможно запретить предпринимателям, чья фирма обанкротилась, заниматься бизнесом в дальнейшем, да и масса путей обойти такое решение существует. Разорвать этот замкнутый круг возможно только активными действиями самих продавцов защитить себя от работы с неэффективными предпринимателями – диверсификация своего бизнеса (не позволительная роскошь заниматься только одним узким видом деятельности), активные маркетинговые исследования и действия по продвижению существующей продукции и разработке новой, конкурентоспособной и востребованной на рынке не только российском, но и на международном.

Также важно со стороны государства создавать информационно антиимидж для тех предпринимателей, которые не по разу проходят через процедуры банкротства. Но не в смысле клеймить их, это не конституционно, а в то смысле, что пора «вкладывать в умы предпринимателей» правильные модели работы на рынке – главным образом это антикризисное мышление, направленное на применение восстановительных мероприятий антикризисного управления, применение активно не только ликвидационной процедуры банкротства, но и использование имеющихся восстановительных процедур с целью сохранения на рынке компании, недопущения банкротства. Поворот экономики и главным образом мышления предпринимателей в сторону оздоровления, модернизации, обновления, вложения средств в предприятие – вот главная задача государства для недопущения массовых банкротств, для расширения границ рынков российской экономики.

На текущий момент остро стоит проблема сопротивления неэффективных предпринимателей процессам обновления – если предприниматель, по-сути, 20 лет работал по алгоритму – накопил долги, обанкротился, всем простил долги и начал заново без долгов, без необходимости рассчитывать с кредиторами. Такого неэффективного

собственника вряд ли возможно рекомендациями направить на путь модернизации и обновления.

Президент РФ уже несколько лет в своих ежегодных посланиях главной темой выделяет модернизацию экономики, рациональное и эффективное использование ресурсов предприятий, создание инновационных предприятий, поддержка изобретателей (инноваторов) в рамках народного хозяйства государства, обновление во всех сферах хозяйственной деятельности как основной фактор появления и роста конкурентоспособности предприятий и экономики в целом.

Но невозможно «заставить» предпринимателя, который 20 лет жил и работал по схеме «накопил долги-обанкротился», в один день перевернуть свое сознание и выйти на путь оздоровления, обновления, модернизации. Как минимум такой предприниматель даже не знает как оздоравливать, как выходить из кризиса, как не допускать банкротства?

Поэтому решить глобальную проблему массовых банкротств без вмешательства государства не возможно. Как минимум это должна быть информационная поддержка предпринимателей кризисных предприятий – их кто-то должен научить выходить из кризиса, не допускать банкротство, порядочно относиться по отношению к своим кредиторам, работая и возвращая долги.

Антикризисный анализ – это инструмент для недопущения массовых банкротств. На текущем этапе развития российской экономики на государственном уровне отсутствует как таковой этот инструмент. Национальная экономика его немного начинает ощущать только в моменты кризиса на страновом уровне, когда государство берет на себя «ручное управление» некоторыми вопросами экономики, связанными с кризисными явлениями. Чаще всего это элементы антикризисного анализа в рамках борьбы с безработицей, массовыми невыплатами зарплаты и тому подобное.

Автору статьи видится такой вариант решения проблемы со стороны государства – информационная поддержка всех форм предпринимательства на уровне соответствующих министерств и ведомств.

Обыватель и предприниматель все же полагает, что в министерствах и ведомствах работают люди, сведущие в соответствующей области экономики и имеющие практический опыт. Это означает, что при обращении в соответствующее министерство предприниматель может (и должен иметь такую возможность) безвозмездно получить консультацию по поводу:

1. разработки и внедрения новых идей,
2. бизнес-планирования (это вопросы сегодня хоть как-то решаются на уровне Фондом поддержки малого и среднего бизнеса в субъектах РФ),
3. возможных путей развития бизнеса,
4. возможностей и расчетов эффективности процессов модернизации существующего бизнеса,
5. а, главное, по вопросам разработки и внедрения плана

финансового оздоровления существующего бизнеса.

К сожалению, текущая ситуация такова, что такая информационная поддержка любого предпринимателя не предусмотрена законодательно. Предприниматель «с улицы» не может просто прийти на встречу с представителями министерств и ведомств, рассказать о текущих проблемах, кризисных факторах и попросить помощи. Сегодня подобная ситуация может закончиться только предложением со стороны министерского работника обратиться в консалтинговую компанию, которая поможет разработать и внедрить план финансового оздоровления, но это будет стоить больших денег, которых у кризисного предприятия нет.

Таким образом, проблему массовых банкротств в России может снизить внедрение на первом этапе информационной поддержки со стороны министерств и ведомств предпринимателей любого уровня, а не поддержка только крупных предприятий. Ведь основа любой рыночной экономики – это малое и среднее предпринимательство.

Использованные источники:

1. Основные направления антикризисного консалтинга для российских предприятий. Галимова С.А., Рущицкая О.А. Аграрный вестник Урала. 2013. №12

Галимова С.А.

доцент

Российский государственный

профессионально-педагогический университет

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

Уральский юридический институт МВД России

Россия, г. Екатеринбург

ОЦЕНКА КОНТРАГЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: проблема оценки контрагента стоит остро перед бизнесом России. Где оперативно найти достоверную информацию о потенциальном или текущем контрагенте? На этот вопрос поможет ответить статья, в которой рассматривается развитие в России электронного документооборота для целей бизнеса.

Ключевые слова: банкротство, оценка контрагента, электронный документооборот, достоверная информация.

Малый бизнес в России особенно в периоды нестабильности, крайне подвержен многим факторам, которые приводят к несостоятельности. С факторами внешней среды бороться крайне сложно, поэтому особое внимание в кризисное время во всей экономике страны важно обратить на внутренние факторы и внешние, которые подвластны корректировке – такие

как потребители и поставщики (контрагента любого российского бизнеса). В современных условиях массовых неоплат и банкротств на рынке у предпринимателей все чаще возникает вопрос – как оценить риски не возврата денег/товара контрагентом? Особенно остро эта проблема стоит перед малым и средним бизнесом, так как именно у этой категории бизнеса нет лишних денег содержать специалистов по оценке рисков. Именно по причине отсутствия лишних денег решение этой задачи (оценки контрагентов) должен взять на себя руководитель/собственник малого бизнеса. Сегодня арбитражные суды просто «завалены» огромным количеством дел по взысканию долгов. Но выигранные дела и полученные по ним Исполнительные листы не дают гарантии на получение взысканных денег. Судебные приставы годами не могут взыскать долги по исполнительным листам, коллекторские компании готовы их выкупать, но за крайне мизерное вознаграждение для кредитора – до 20%.

В таких условиях важно на первоначальном этапе выявить недобросовестного контрагента и не вступать с ним в деловые отношения. Но как и где найти необходимую информацию, а главное достоверную, чтобы оградить свой бизнес от неплановых убытков?

Еще несколько лет назад такая оценка проводилась на основании «сарафанного радио» - информация о добросовестном или недобросовестном контрагента распространялась между предпринимателями на основе их ощущений от работы с ним. Эта информация имела сугубо субъективный характер, верить ей или нет – это и была задача руководителя предприятия. А если отрицательные отзывы распространяют конкуренты?

Еще одна проблема существовала еще несколько лет назад - чтобы узнать о банкротстве контрагента приходилось покупать каждую субботу газету «Российская газета» (затем газету «Коммерсант») и там, среди множества объявлений о несостоятельности по всей России, напечатанных мелким текстом, искать своих контрагентов, вступивших в процедуры банкротства. Это задача сложная и кропотливая. Поэтому огромное количество кредиторов просто не вовремя узнавали о банкротстве контрагента, что приводило к невозможности включения в реестр требований предприятия-банкрота, а, значит, невозможность рассчитывать хоть на какие-то выплаты при наличии имущества у должника. А, значит, увеличивался риск получения не запланированных убытков на балансе предприятия.

Информацию о контрагенте приходилось искать любыми путями, за достоверность ее зачастую никто не отвечал. Предприниматель в таких условиях вынужден был работать вслепую, надеясь только на порядочность контрагента и инструменты по взысканию долгов, разработанные государством. Именно этим обстоятельством пользовались недобросовестные предприниматели, которые не оплачивали по своим обязательствам, и никакая судебная система и система службы судебных

приставов не могла заставить возвращать долги. А предприниматель, обращаясь в арбитражный суд с целью взыскания долга еще и нес значительные расходы, связанные с судебным производством.

Сегодня многое изменилось, конечно не сразу, постепенно, но электронный документооборот, развивающийся в последнее время в России, позволил значительно облегчить жизнь предпринимателей в области получения достоверной первичной информации о работе контрагента. Для получения первичной информации о контрагенте достаточно «под рукой» иметь компьютер и доступ в интернет, времени необходимо немного.

Итак, рассмотрим основные направления оценки существующего или потенциального контрагента, которые должны быть реализованы для любого малого и среднего бизнеса в рамках электронного документооборота:

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ (<http://www.nalog.ru/>) позволяет в любое время получить Выписку из Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ) или Индивидуальных Предпринимателей (ЕГРИП), из которой видно место и дата регистрации юридического лица, руководители, учредители, налоговый орган, где на учет поставлено юридическое лицо. Раньше эта информация выдавалась только на налоговом органе по запросу и требовалось несколько дней. Выписка на сайте формируется за несколько секунд, требуется лишь название предприятия, его ИНН или ОГРН.

Также в Выписке ЕГРЮЛ возможно найти информацию о текущем состоянии предприятия – введена процедуры банкротства (кто назначен арбитражным управляющим), начала процедура ликвидации (наименование ликвидатора предприятия), идет процедура реорганизации, юридическое лицо ликвидировано (зада внесения записи о ликвидации, то есть исключения предприятия из ЕГРЮЛ).

Таким образом, о потенциальном контрагенте практически все регистрационные данные возможно получить совершенно официально, достоверно и быстро, а, значит, предприниматель сможет выявить новичка на рынке, негативные процессы в фирме, которые могут в будущем привести к не возврату долга и прочее уже из выписки ЕГРЮЛ всего за несколько минут.

2. Официальный сайт Высшего Арбитражного суда России (ВАС РФ <http://arbitr.ru/>). В разделе Картотека дел (<http://kad.arbitr.ru/>) практически в режиме он-лайн пополняются базы по всем арбитражным делам по всей России. Что это дает предпринимателю?

- в любой момент времени предприниматель может посмотреть какие дела арбитражного характера разбираются в арбитражных судах по всей России в отношении контрагента.

- возможность посмотреть архив судебных споров с участием контрагента за несколько лет (по всей России).

- увидеть на сайте момент подачи в отношении контрагента заявления

о признании его банкротом

Для получения указанной информации необходимо знать ИНН, ОГРН или точное название контрагента.

Если предприниматель видит на сайте ВАС РФ, что в отношении контрагента ведется/велись множество судебных споров, с контрагентом судятся по поводу не возврата долгов, то необходимо задуматься, что контрагент работает на рынке недобросовестно, не оплачивает во время свои обязательства. Значит, риски образования невозвратной дебиторской задолженности резко возрастают.

На сайте ВАС РФ есть возможность любые решения/определения судов открыть и прочесть полный текст.

3. Сайт газеты «Коммерсант» (<http://www.kommersant.ru/>) – здесь можно в режиме он-лайн путем поиска найти очень быстро контрагента, сообщение о банкротстве которого было опубликовано в газете «Коммерсант» арбитражным управляющим. Это очень удобно, так как не нужно по субботам покупать газету «Коммерсант» и среди сообщений, связанных с процедурами банкротства, искать своего контрагента. Электронный документооборот позволяет вовремя выявлять контрагентов-банкротов с целью включения в реестр требований кредиторов должника.

4. Сайт Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (<http://bankrot.fedresurs.ru/>), где публикуются все сообщения согласно ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». В любой момент времени предприниматель имеет возможность найти своего контрагента и выяснить на какой стадии банкротства он в текущее время находится.

5. Ну и в конце концов, существуют поисковые систему, по названию и ИНН предприятия можно найти любую информацию в поисковике – например, отзывы положительные или отрицательные о контрагенте. Хотя эта информация, в отличие от предыдущих четырех пунктов, имеет крайне субъективный характер.

Таким образом, практически в режиме он-лайн предприниматель может собрать первоначальную достоверную и актуальную информацию о своем контрагенте или потенциальном контрагенте. Что снижает риски получения убытков от работы с недобросовестными партнерами.

Электронный документооборот позволяет снизить риски для малого бизнеса, принимать решения на основе достоверной и оперативной информации о контрагентах. Но сбор этой информации не отменяет возможности оценки рисков с точки зрения экономической теории, но эти методики намного сложнее и требуют большого количества времени и первичной информации о текущей деятельности контрагента, которую найти намного сложнее, если только сам контрагент ее не предоставит.

*Галимуллина Э.З.
старший преподаватель
Жестков Л.Ю.
студент 5 курса*

*Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, Татарстан, г. Елабуга*

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПОРТФОЛИО СОВРЕМЕННОГО СТУДЕНТА

Аннотация. В данной работе рассматривается технология е-портфолио, как один из альтернативных методов оценивания деятельности участников образовательного процесса. Приводится примерная структура и содержание электронного портфолио современного студента.

Ключевые слова: портфолио, электронное портфолио, е-портфолио, портфель достижений, технология оценивания.

Современный этап развития системы образования в России характеризуется необходимостью модернизации ее структуры и содержания на основе внедрения инновационных подходов к организации, содержанию, формам и методам обучения, в том числе и к оценке качества обучения [1].

В связи с этим, возникает необходимость в использовании альтернативных методов оценивания деятельности участников образовательного процесса. Одной из таких оценочных технологий стала технология портфолио, которая активно внедряется в практику образовательных учреждений.

Слово «портфолио» происходит от латинского portare - «носить» и folium - «лист для записи». В 70-х годах XX века термин «портфолио» использовался специалистами творческих профессий для обозначения списка работ, представляющих умения, навыки и знания специалиста с лучших сторон. Под термином "портфолио" понимается способ фиксирования, накопления и оценки индивидуальных достижений [2].

Основной целью создания портфолио является анализ и представление значимых результатов процессов профессионального и личностного становления будущего специалиста, обеспечение мониторинга культурно-образовательного роста студента.

Портфолио бывает двух типов, отличающихся по способу обработки и презентации информации: портфолио в бумажном варианте и электронное портфолио, так называемое е-портфолио. В настоящее время последний тип портфолио становится все более популярным, как наиболее близко отвечающий духу современности, потребностям экономики знаний, целям и задачам интерактивного обучения.

В научной литературе можно встретить достаточно много определений термина «электронное портфолио». Например, В.Ю. Переверзев и

С.А. Синельников определяют электронное портфолио студентов как совокупность студенческих работ, собранных с применением электронных средств и носителей, представленных в виде либо компакт-дисков, либо в виде web-сайта.

Выделяют следующие виды е-портфолио [4]:

- Оценочный е-портфолио: демонстрирует достижение некоторого уровня компетентности, в рамках стандартов, ограниченных возможностями е-портфолио.

- Презентационный е-портфолио: представляет аудитории доказательства соответствия достижений студента официальным результатам обучения.

- Учебный е-портфолио: документ, позволяющий контролировать изменение с течением времени компетенций, получаемых в процессе обучения.

- Е-портфолио личного развития: записи о результатах обучения и его эффективности, которые могут отображать, результаты рефлексивной оценки и дальнейшие планы развития.

- Рабочий е-портфолио: сочетает в себе элементы всех типов перечисленных выше.

Электронное портфолио – это не результат работы, а, прежде всего, инструмент для демонстрации и оценивания профессионального и личностного роста обучаемого. Поэтому необходимо ответственно относиться к оформлению и наполнению, а именно к структуре и содержанию, своего е-портфолио.

Электронное портфолио должно быть оформлено в виде единого структурированного электронного ресурса. Структура е-портфолио определяется его разделами. В свою очередь, количество, наименование, содержание наполнения разделов е-портфолио определяется разработчиком в зависимости от целей его использования [3].

Нами были выделены основные обязательные разделы учебно-презентационного портфолио современного студента (Таблица 1):

Таблица 1

Примерная структура и содержание е-портфолио студента

Наименование раздела	Содержание раздела
Приветствие	Краткое обращение от разработчика портфолио. Приветствие. Несколько слов о разработчике портфолио.
Обо мне	Персональные установки, жизненные принципы и цели.
Достижения	Презентация выполненных учебно-профессиональных действий, результатов участия в мероприятиях сетевого взаимодействия, презентации, отзывы, характеристики, благодарственные письма,

Наименование раздела	Содержание раздела
	фотографии и т.д.
Резюме	Представление в формате резюме своих личных данных и достижений.
Самоанализ	Анализ собственных достижений, корректировка траектории обучения (при необходимости) и определения дальнейших перспектив.
Ссылки	Ссылки на внешние источники, полезные для формирования учебно-профессиональных действий.
Контакты	Контактные данные разработчика портфолио.

Е-портфолио также может включать и другие разделы на усмотрение разработчика. Материалы в электронных портфолио могут быть представлены в различных видах мультимедиа (видео, графика, аудио и текст) и использовать гипертекст для структурирования и взаимосвязи материала.

На наш взгляд обязательным условием формирования портфеля своих достижений является осознание студентом критериев отбора материалов для оценивания, понимание критериев оценки личных результатов и свобода в отражении личностных качеств обучаемого [1].

Использованные источники:

1. Галимуллина Э.З., Жестков Л.Ю. Е-портфолио - оценочная технология, внедряемая в практику образовательного учреждения. «Экономика и социум» №4(13) 2014. URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Galimullina.pdf.
2. Кравец Н.С. Использование решений Cloud Computing для создания электронного портфолио студента. Электронный ресурс. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-resheniy-cloud-computing-dlya-sozdaniya-elektronного-portfolio-studenta>.
3. Проект «Электронный портфолио-современная информационная технология в образовании». Электронный ресурс. URL: http://moulicey28.ucoz.ru/Informatizaciya/proekt_el_portfolio.pdf.
4. Татьянаенко С.А., Сердученко Ю.В. Электронное портфолио студента. Электронный ресурс. URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/761/6093>.

Галушкина И.В.
магистрант 3 года обучения
направление подготовки 080200.68. Менеджмент
магистерская программа Маркетинг

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОЦЕНКИ

В литературе не различают понятия: "управление рекламной деятельностью предприятия", "управление рекламной кампанией предприятия". Совершенствование управления рекламной деятельностью исследуемого Центра должно осуществляться по двум направлениям: улучшение деятельности организационных структур и оптимизация технологий управления рекламной деятельностью предприятия. В качестве объекта исследования выбрано медицинское предприятие ООО «Первый детский медицинский центр», который является *частным многопрофильным детским медицинским центром*. Механизм управления эффективностью рекламной деятельностью Центра включает в себя:

— Исследование рыночной конъюнктуры на рынке медицинских услуг Саратова и Саратовской области. Данное исследование проводится на основе SWOT-анализ конкурентов, маркетинговое исследование медицинских услуг, анализ потребительских проблем, анализ конкурентной атмосферы и климата рынка. Это является базой для следующих этапов механизма управления эффективностью рекламной деятельностью Центра и выбора оптимальной маркетинговой стратегии.

— Постановка задач и целей рекламной деятельности Центра. В данном разделе определяются цели и задачи рекламной деятельности Центра, определяются принципы ее осуществления, выбор целевой аудитории. На данном этапе необходимо определить продающие моменты данного Центра;

— Определение стратегии рекламной деятельностью Центра. Данная стратегия должна согласовываться с целями организации, стратегией развития организации в целом и далее с маркетинговой стратегией организации. Так же определяется стратегия позиционирования услуг на рынке, определяется концепция рекламной деятельности Центра. Определяется медийная и немедийная стратегия Центра.

— Планирование рекламной деятельности Центра. В соответствии со стратегий рекламной деятельности Центра и целями маркетинговой деятельности осуществляется планирование рекламной деятельности Центра. В частности, определяются инструменты реализации рекламной деятельности.

— Определение тактики рекламной деятельности Центра. Определяются конкретные медианосители. Составляется медиаграфик.

Тестирование рекламы.

— Определение бюджета рекламной деятельности Центра. Определяется бюджет рекламы и распределение по выбранным направлениям рекламной деятельности.

— Выбор рекламных агентств для проведения рекламной деятельности Центра. На данном этапе определяется где будут размещены заказы на рекламу и проведена корректировка бюджета.

— Организация и проведение рекламной деятельности Центра.

— Оценка коммуникативной и экономической эффективности рекламной деятельности Центра, сопоставление с плановыми показателями и внесение корректив при планировании рекламной деятельности на перспективу в случае получения отрицательных результатов. На данном этапе осуществляется контроль за реализацией рекламных мероприятий. Для упрощения реализации функции контроля необходимо разработать план-график реализации рекламной деятельности Центра на предстоящий год и закрепить ответственных лиц за выполнения каждого пункта. Оценка эффективности рекламной деятельности Центра. В случае получения отрицательных результатов принятие решения об изменении стратегии рекламной деятельности.

Для грамотной оценке коммуникативной и экономической эффективности рекламной деятельности Центра необходимо разработать адекватную систему показателей. В основу системы оценки показателей эффективности рекламной деятельности Центра следует положить следующие требования: комплексность, универсальность, адаптируемость для различных коммуникационных целей, сбалансированность показателей, ориентация на количественные способы оценки. Анализ существующих методик оценки эффективности рекламной деятельности предприятия выделил ряд серьезных недостатков, а именно: отсутствие системного подхода к построению системы показателей; в основном все показатели позволяют оценить эффективность рекламы, рекламной кампании, редко когда показатели касаются оценки эффективности рекламной деятельности и отсутствуют показатели оценки эффективности управления рекламной деятельностью; отсутствие в расчётах показателей рекламной прибыли, полученных на основе данных обратной связи; использование в качестве основы для расчёта показателей доли рынка, который зачастую трудно измерить и оценить. Система показателей оценки эффективности управления рекламной деятельностью Центра: оценка эффективности рекламной деятельности предприятия, оценка эффективности системы управления рекламной деятельностью предприятия.

Первая группа показателей: «Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия» (оценка производится по каждому виду рекламы).

1. Экономическая эффективность рекламы (Э рек):

$\text{Э рек} = \text{Э э} / \text{З р}$, где Э э - экономический эффект, полученный под воздействием данного вида рекламы, З р - затраты на данный вид рекламы.

2. Абсолютный коммуникативный эффект от использования данного вида рекламы – это учет количества новых покупателей, совершивших покупку товара под его воздействием.

3. Абсолютный коммуникативный эффект от использования данного вида рекламы в рублях – произведение количества новых покупателей, совершивших покупку товара под его воздействием на размер их покупки и деленное на затраты на рекламу.

Вторая группа показателей: «Оценка эффективности системы управления рекламной деятельностью предприятия». Показатели выделяют натуральные, структурные и качественные показатели:

1. Трудоемкость управления и реализации рекламной деятельности: $T_y = T_n + T_c$, где T_n – затраты труда начальника рекламной службы, T_c – затраты служащих рекламной службы. Измеряется в чел.-час.

2. Затраты на содержание одного работника управления и реализации рекламной деятельности: $З = F_n / P_n$, где F_n – фонд оплаты труда начальника и сотрудников рекламной службы, P – количество работников рекламной службы.

3. Заработная плата персонала рекламной службы.

4. Доля работников рекламной службы в общей численности Центра: $N = Y / Ч \text{ ср.} * 100\%$, где Y – среднесписочная численность работников рекламной службы, $Ч \text{ ср.}$ - среднесписочная численность работников предприятия. Измеряется в %.

5. Доля затрат на содержание одного работника рекламной службы: $Дз = Зр.у. / \text{Общ.ф.} * 100\%$, где $Зр.у.$ – заработная плата одного работника рекламной службы, Общ.ф. – общий фонд заработной платы в организации. Измеряется в %.

6. Количество документов на рекламную службу (КД р.с.).

7. Количество документов на одного работника рекламной службы: $K = \text{КД р.с.} / Y$

8. Коэффициент качества выполнения функций рекламной службы: $K_{\text{куф}} = 1 - t_{\text{прі}} / F_{\text{смі}}$, где $t_{\text{прі}}$ – потери рабочего времени из-за несвоевременного или неудовлетворительного выполнения соответствующей функции рекламной службы, $F_{\text{смі}}$ – сменный фонд времени рекламной службы.

9. Коэффициент управляемости: $K_y = Ч \text{ ср.} / Y * 100 \%$. Измеряется в %.

10. Коэффициент экономичности аппарата рекламной службы: $K_{\text{эарс}} = P_n / P_f$, где P_n – нормативная численность работников аппарата рекламной службы, P_f – фактическая численность работников аппарата рекламной службы.

11. Объем дополнительного дохода, полученного в результате реализации рекламной деятельности на одного работника рекламной

службы: $V_y = V / Y$, где V – годовой дополнительный доход, полученный в результате реализации рекламной деятельности предприятия.

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
Галиуллина Л.И.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА В РБ.

Аннотация: Многие молодые специалисты, которые только что покинули учебные заведения столицы, сталкиваются с серьезной проблемой трудоустройства. Проблемы трудоустройства молодых специалистов и рабочих кадров, выходящих на рынок труда, по-прежнему остаются весьма острыми. Центром содействия занятости молодежи городского округа город Уфа разрабатываются и воплощаются в реальность специальные программы по поддержке молодых специалистов.

Ключевые слова: грамотный подход, трудовая деятельность, проблема, трудоустройство, безработица, несбалансированность, Центр содействия занятости молодежи.

Один из острых вопросов на сегодняшний день состоит в грамотном подходе обучения молодого поколения, который характеризуется психологической подготовкой, моральными аспектами воспитания молодых людей во время перехода от школьной учебы, техникума, колледжа или ВУЗа непосредственно к трудовой деятельности.

Сформировавшись как устойчивая личность, молодой специалист становится полноценным членом социальной группы. Наличие профессии, стабильное рабочее место, сформировавшаяся семья – вот основная прерогатива молодежи для успешной жизни и трудовой деятельности [4].

В наши дни многие молодые специалисты, которые только что покинули учебные заведения столицы, сталкиваются с серьезной проблемой трудоустройства.

Какие же проблемы встречают молодых людей при входе на рынок труда? Почти половина молодых специалистов (49 %) столкнулись с отсутствием работы по искомой профессии. У 16 % молодых работников возникли проблемы из-за отсутствия опыта. Более четверти молодых специалистов (27 %) не смогли трудоустроиться из-за низкой заработной платы [6].

Другая проблема — невозможность устроиться на работу из-за половозрастных характеристик. Наименее желательным кандидатом при приеме на работу оказывается молодая женщина, не имеющая детей. Работодатель предполагает возможную скорую беременность сотрудницы и

однозначно делает выбор в пользу других кандидатов [2].

Проблемы трудоустройства молодых специалистов и рабочих кадров, выходящих на рынок труда, по-прежнему остаются весьма острыми.

Основными причинами этого являются:

- несоответствие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;
- несоответствие между структурами потребностей рынка труда и выпуска специалистов;
- отсутствие необходимого опыта и навыков работы, низкая квалификация выпусков;
- превалирующая ориентация выпускников на занятость в непроизводственной сфере, с установкой на высокую заработную плату;
- низкий уровень оплаты труда и отсутствие в большинстве организаций и предприятий социальных гарантий (прежде всего перспектив обеспечения жильем);
- недостаточная информированность безработных граждан и выпускников учебных заведений о тенденциях и навыках поведения на рынке труда [3].

К числу ключевых проблем молодежного рынка труда относятся:

Несбалансированность спроса и предложения рабочей силы, проявляющаяся в дифференциации сельских и городских рынков труда по условиям обеспечения занятости, уровню безработицы.

Решение проблемы трудоустройства молодёжи должно носить комплексный характер и затрагивать и систему образования, и подготовку кадров [1].

Таким образом, делаем вывод, что положение молодежи на рынке труда является неудовлетворительным. Но несмотря на это, Центром содействия занятости молодежи городского округа город Уфа разрабатываются и воплощаются в реальность специальные программы по поддержке молодых специалистов. Ведь молодые специалисты - это социальный слой общества, который выступает источником социально-экономического развития и будущего Республики Башкортостан.

Данный Центр будет осуществлять:

- мониторинг перспективных профессий, свободных вакансий и уровня заработной платы;
- вести рейтинг предприятий и учебных заведений региона, а также осуществлять всевозможные опросы населения на темы профориентации, занятости и трудоустройства [5].

Вся полученная информация будет публиковаться на сайте, а также дублироваться в СМИ.

На мой взгляд, решение вышеуказанных проблем предложенными способами будет способствовать эффективному трудоустройству молодых специалистов.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993г. [Электронный ресурс]: (ред. от 21.07.2014г.) //СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Атаманчук, В. Т. Государственное и муниципальное управление [Текст] : учеб. пособие / В. Т. Атаманчук. – М.: Омега - Л, 2013. – 562 с.
3. Муниципальная программа « Развитие молодежной политики в городском округе город Уфа Республики Башкортостан на 2014- 2016 годы» [Электронный ресурс]: (ред. 27.06.2014г.) // СПС «Консультант плюс».
4. Официальный сайт Комитета по молодежной политике Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан <http://www.juniorufa.ru/>
5. Гарифуллина, А. Ф. Государственная политика в области трудоустройства молодежи [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, А. А. Бахтигареева // Экономика и социум: Институт управления и социально-экономического развития - Саратов, - 2014. - № 1-1(10), – 392-393с.
6. Баишева, А.Н. Безработица молодежи на современном рынке труда [Текст]: учеб. Пособие / А.Н.Баишева.- М.: Омега- Л, 2013.- 562с.

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Декамбаев Т.Д.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

СОСТОЯНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СЕЛЬСКОМ ПОСЕЛЕНИИ РОССИИ

Аннотация: В данной статье мы рассмотрели, каким образом гражданское общество проявляется в сельском поселении России, а также указали некоторые проблемы развития гражданского общества в сельских поселениях и некоторые пути их решения.

Ключевые слова: гражданское общество, сельское поселение, государство, институт гражданского общества, гражданская активность, молодёжь.

Гражданское общество – это система жизнедеятельности общества, обособленная от государства по своему характеру, но тесно связанная, а также содержащая частные, групповые интересы граждан, регулирующая и отстаивающая их. [1]

Гражданское общество в России выражается множеством форм его институтов, закрепленных законодательством, таких как, некоммерческие организации, общественные объединения, организации, движения и т.д. Гражданское общество выступает индикатором гражданской активности в

стране, а число институтов гражданского общества является количественным показателем его развитости. Институты гражданского общества функционируют на всех территориально - административных уровнях, от федеральных до местных институтов. Так как Россия имеет огромную территорию и большое количество сельских поселений, особенно важно рассмотреть состояние гражданского общества на местном уровне, в сельских поселениях.

В среднестатистическом российском сельском поселении может функционировать от 3 до 10 институтов гражданского общества. Каждый из которых имеет своё отдельное направление деятельности. К примеру создаются такие некоммерческие организации, как инспекция по предотвращению правонарушений несовершеннолетних, по противодействию алкоголизму, добровольные организации: женский совет, народная дружина, пожарная дружина, спортивные организации и т.д. [2] Данные институты защищают интересы и права отдельных слоев населения, занимаются организацией мероприятий, принимают участие в законотворческой деятельности местного сельского совета. К сожалению, такое множество организаций в одном сельском поселении не главный показатель развитости гражданского общества. Потому что, как правило, активисты в этих организациях одни и те же люди. Причина этому постепенное сокращение численности населения сельских поселений, снижение уровня молодого поколения. Наряду с этой проблемой существует ряд других, таких как:

- 1) Недостаточный уровень знаний и навыков по решению социальных проблем местного сообщества, развитию межсекторного взаимодействия с органами власти и социально ответственным бизнесом;
- 2) Отсутствие системного механизма поддержки и продвижения гражданских инициатив;
- 3) Отсутствие системы учёта, оценки и стимулирования процесса развития общественных инициатив;
- 4) Недостаточная отработанность форм участия гражданских организаций в нормотворческом процессе;
- 5) Слабая материально-техническая база общественных объединений;
- 6) Отсутствие систематичности, целенаправленности в организации информирования населения о деятельности институтов гражданского общества. [3]

Решением данных проблем может стать комплексное проведение ряда мероприятий. 1) Проведение систематических тренингов, направленных на повышение уровня знаний и практических навыков социально активных граждан для решения проблем межсекторного взаимодействия с органами власти и бизнес-сообществом. 2) Наладить механизм поддержки гражданских инициатив посредством наделения особым социальным

статусом активного гражданина, который будет иметь прямое воздействие на местное руководство. 3) Создать механизм, при котором голос общественного совета сельского поселения будет иметь не рекомендательный характер, а полноценный голос, отражающийся на принимаемых решениях. 4) Материально-техническая база может быть развита лишь, при полном и толерантном содействии местной администрации с гражданским сектором, закрепленном законодательно. Таким же образом решиться проблема освещения информации о деятельности институтов гражданского общества. [4]

В заключении можно сделать вывод, что гражданское общество в российском селе до сих пор имеет достаточное количество проблем, требующих решения, однако сегодня сохраняется тенденция повышения количества активных граждан на селе, поэтому и гражданское общество становится эффективнее.

Использованные источники:

1. Саидов, Г. А. Понятие «гражданское общество» и его основные институты [Электронный ресурс] – Режим доступа: tsulbp-journal.narod.ru/jurnal/matn_2/saidov_g.html. – 02.09.2015
2. Гарифуллина, А.Ф., Миннегулова, А.Р. Роль информационных технологии в государственном и муниципальном управлении [Электронный ресурс] : научно-популярный электронный журнал / А.Ф. Гарифуллина, А.Р. Миннегулова // NovaInfo.Ru. – 2015. – Т. 2., № 30. – С. 6–8.
3. Проблемы местного самоуправления в России [Электронный ресурс] : научно-популярный электронный журнал / А.А. Андриянова, А.Ф. Гарифуллина // NovaInfo.Ru. – 2015. – Т. 1., № 30. – С. 198–200.
4. Гарифуллина, А.Ф., Тимиргалина, В.В. Правовые основы организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : научно-популярный электронный журнал / А.Ф. Гарифуллина, В.В. Тимиргалина // NovaInfo.Ru. – 2015. – Т. 1., № 30. – С. 388–391.

Гарифуллина А.Ф., к.п.н.

доцент

Ган Ю.Ю.

студент 3 курса

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Республика Башкортостан, г. Уфа

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация: в статье раскрывается один из важнейших регуляторов экономических отношений - налоговая система, рассматривается ряд проблем, связанных с ней, а также приводятся методы разрешения.

Ключевые слова: Налоговая система, налоговая политика, налогоплательщик, рынок экономики.

Налоговая система и налоговая политика, проводимая с помощью правительства, оказывают огромное влияние и играют огромную роль в развитии экономики страны.

Налоговая система - основанная на определенных принципах, система урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов.[1] То есть это совокупность действий, совершаемых налогоплательщиками, основанные на установленных правилах законодательства.

Налоговая система это не только деньги, но и важнейшие составляющие элементы экономики рынка. Без формирования налоговой системы невозможны полноценные преобразования экономики России. Налоги на сегодня являются главным источником перераспределения доходов и финансовых ресурсов. Государство не может обойтись без налогов и поэтому они являются тем главным элементом, на котором происходят экономические и политические процессы в общественной жизни.

На сегодняшний день автор выявил ряд проблем, связанных с налоговой системой Российской Федерации, приведу несколько из них:

1. Недостаточная четкость нормативных документов по налогообложению, а именно их неясность и усложненность, что сильно затрудняет их изучение налогоплательщиком.

2. Нестабильность налогового законодательства, а обусловлено это тем, что постоянно вносятся какие-либо изменения, что приводит к неустойчивому положению и усугублению положения в экономике.

3. Слабый контроль за сбором налогов, а именно, происходит уклонение от уплаты, либо не своевременная оплата налога и в связи с этим уменьшаются налоговые поступления .[3]

Решением проблем, как считаю я, послужит:

1.Стабильность и четкость документов, которые не будут приводить к ошибкам при исчислении налогов.

2.Вносимые поправки в законодательство о сборе налогов должны быть направлены на внесения ясности и простоты законодательства для этого нужно сохранить стабильность налоговой системы.

3. Использование новейших форм и методов налоговых проверок, усилить применение информационных технологий в налоговых сборах, которые будут основаны на единой системе организации контрольных проверок.[2]

Таким образом, в данной статье были рассмотрены проблемы налоговой системы и приведены возможные пути их решения. Эти вопросы остаются актуальными в данное время.

Использованные источники:

1.Крохина, Юлия Александровна. Налоговое право : учебник / Ю. А. Крохина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2011. - 451 с. - (Министерство образования и науки РФ рекомендует). - (Основы наук)

2. Анкудимова К.Ю., Гарифуллина А.Ф. Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 82-85.

3. Межрайонная инспекция ФНС России №2 по Республике Башкортостан [Электронный ресурс] : Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn02/ifns/imns0276/>

Гасимова Н.В.

преподаватель

кафедра «Общественных наук»

Азербайджанская Государственная Нефтяная Академия

УДК 09.00.00

ФИЛОСОВСКИЕ КОНЦЕПЦИИ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМА И ИДЕНТИЧНОСТИ

Ключевые слова: мультикультурализм, идентичность, взаимопонимания философский анализ, общество, толерантность, политика

Key words: multiculturalism, identity, mutual understanding, philosophical, analysis, society

Мультикультурализм – это политика, направленная на сохранение и развитие в отдельно взятой стране и в мире в целом культурных различий, и обосновывающая такую политику теория или идеология. Важным отличием от политического либерализма является признание мультикультурализмом прав за коллективными субъектами: этническими и культурными группами. Мультикультурализм по своей философской сути означает формирование и норм сосуществования различных культур и их носителей в одном едином обществе. В едином правовом, социальном, экономическом пространстве.

Самым важнейшим философским аспектом становления мультикультурализма является современная социокультурная действительность. В рамках которой, прежде всего, выделяется такое явление, как глобализация. Процесс глобализации развивавшихся в XX веке вызвало большой интерес к политике мультикультурализма.

Мультикультурализм – комплекс разнообразных процессов развития, в ходе которых раскрываются многие культуры в противовес единой национальной культуре, что ставит под сомнение существование национальной идентичности. Понятие «мультикультурализм» используется, как правило, в двух основных значениях.

Мультикультурализм – один из аспектов толерантности, который заключается в требовании параллельного существования культур в целях их взаимного проникновения, обогащения и развития в общечеловеческом русле массовой культуры. Идея мультикультурализма выдвигается главным образом в высокоразвитых обществах Европы, где издавна существует высокий уровень культурного развития. В современной Европе мультикультурализм предполагает, прежде всего, включение в ее культурное

поле элементов культур иммигрантов из стран «третьего мира».

В первом значении мультикультурализм – это феномен этнокультурной фрагментации социума; по-другому и более точно его можно определить как «многокультурность», в конечном счете, направленную против культуры как общенационального явления.

Проблемы мультикультурального существования и культурного диалога являются актуальными для современной философии общества. Тема «свое» и «чужое» приобретает особую важность в настоящее время. Мультикультурализм как феномен служит формированию культурного диалога и очень важен для стратегии идентичности.

Сама концепция мультикультурализма и идеология «мультикультурности» сформирована левым послевоенным движением как реакция на европейский нацизм и фашизм. Философия мультикультурализма заключается в том, что теория является гуманной и толерантной в современном обществе. Мультикультурализм и толерантность играют большую роль в интеграции европейских стран.

Существуют многие критики против мультикультурализма, считая что эта политика угрожает их национальной идентичности, особенно во Франции. В Германии думают, что политика мультикультурализма привело к дискриминации нации и уже полностью «провалилась». Даже в своем докладе в Нотсдаме, под Берлином, канцлер Германии Ангела Меркель заявила: «Концепция, по которой мы в настоящее время живем бок о бок и считаем этим фактом, не работает». Иммигранты должны интегрироваться и принимать культуру Германии и ее ценности.

В Европе существуют многие страны, в которых политика мультикультурализма проводится успешно. Например, около 20% сегодняшних граждан Канады родились за пределами страны. Жители таких городов как Ванкувер, Монреаль, Торонто в основном состоят из иммигрантов различных стран мира. Мультикультурное наследие кандидатов было официально признано в Конституционном акте 1982 года премьер-министром Пьером Элиот Трюдо. Поэтому на протяжении 30 лет в Канаде не существует социальных, национальных, расовых и политических конфликтов. Путем взаимопонимания решаются все спорные вопросы. Отсюда можно сделать такой вывод, что политика мультикультурализма служить миру на Земле.

Традиция и культура, особые качества жизни и религия вместе формируют ментальность. Сохранить и передавать будущим поколениям национальных достоинств, уважать культуру других народов основная идея мультикультурализма. Философское мышление в ситуации мультикультурализма стремится предстать как экзиститрующее мышление, философия характеризуется гораздо большей предрасположенностью к нравственной и этической проблематике. Можно сказать, что философия стремится выступить в качестве координатора процессов взаимодействия чужого и

собственного—реализация субъектами своего практического, ценностного, нормативного и когнитивного поведения в общем культурном пространстве.[1, с. 29]

Культура составляет фундамент идентичности, определяет главные ее качества и особенности. Любая идентичность является прежде всего культурной. Она может быть индивидуальной или коллективной. В последнем случае она выступает как групповая, расовая, этническая, национальная.

Применительно к индивиду идентичность означает то, благодаря чему он остается самим собой в различные моменты своей жизни. Она составляет ядро, стержень личности, ее уникальность и неповторимость. Благодаря идентичности человек ощущает, чувствует и сознает себя в качестве состоявшейся личности, испытывает чувство самоутверждения, самодостаточности, самоудовлетворенности, самотождественности, целостности. Коллективная идентичность указывает на принадлежность индивида какой-либо группе или сообществу. В более широком плане она выражает чувство принадлежности эпохе, времени, человечеству. Применительно к национальной культуре эквивалентом идентичности в нашей литературе часто выступает самобытность. Идентичность одновременно выступает и как процесс, и как результат.

Философский анализ мультикультурализма и идентичности приводит к одной мысли. Что понимание чужого и собственного может дать возможность построить единое поле понимания разных образов мира общим, для которых будет переход идеи чужого в идею другого. Чужого и собственного с необходимостью дополняется социологическими индексами, лингвистическими и социально-психологическими исследованиями для определения реальных, социально-культурных структур и образования поведения.

Мультикультурализм стремится наполнить политкорректность положительными смыслами и значениями. С этой целью он предлагает избегать употребления слов и выражений, которые могли бы оскорбить чувство собственного достоинства этнических меньшинств или социальных групп, усилить ощущение маргинальное, уманить или принизить их мнения, взгляды, манеры поведения. В частности, мультикультуралисты считают неpolitкорректным использование слов, означающих человека с ограниченными возможностями (инвалид, слепой, глухой и т.д.).

В философском плане мультикультурализм представляет собой достаточно широкое понятие концепция признания культурного многообразия- это синтез идей либерализма и коммунтаризма, он воплощает в себе коммунтаристское стремление к объединению и либеральное понимание личности и терпимости к Другому. [2, стр.2,3]

Теория мультикультурализма воплощает в себе концепцию справедливости и приоритет прав человека на которых строится современное

общество.

Интеркультурализм стремится примирить этнокультурное многообразие.

Культурный плюрализм имеет большую практическую важность в жизни современного общества, так как она стремится защищать культурное разнообразие и урегулировать проблемы между меньшинств и доминантными культурами.

Каждый народ обладает своеобразную культуру. Не существует ценностей, присущих всем культурам, каждая культура только ей присущей совокупностью ценностей. Эти ценности зависят от исторических, культурных, социальных условий, зависят от того контекста, в котором они сформировались и существуют. [3, с. 3]

Мультикультурализм играет важную роль в обеспечении культурного равенства, развитии толерантности способствует усилению диалога между цивилизациями, предотвращает дискриминацию, оказывает положительное влияние на мирное сосуществование народов, представляющих различные культуры. [4, с.61]

В основном культуры формируются в комплексном диалоге и взаимодействии с другими культурами. Достижение культурами определенной зрелости может с равной вероятностью служить как налаживанию между ними взаимообогащающего, так и появлению предпосылок конфликта между людьми, являющимися приверженцами таких культур. Культуры, позволяющие человеку определить свое место в мире и идентифицировать себя с той или иной социальной общностью. Подобный подход предлагает существенную активность действующего лица, актора, который во-первых, сам определяет свою культурную принадлежность и во-вторых, даже идентифицируя себя с определенной социальной группой, не редуцирует свое индивидуальное сознание до стандартизированных форм проявления групповой идентичности.[5, с.130]

Сегодня в Азербайджане как неотъемлемая часть современного мира развивается мультикультурализм на высоком уровне.

Народы, принадлежащие к различным религиям, нациям, этническим меньшинствам живут в Азербайджане в условиях мира и спокойствия. Государство создало им все условия для сохранения своих традиций, обычаев, языка. В Азербайджане толерантность служит образцом для всего мира. В нашей стране прилагаются все условия для сохранения этнического разнообразия.

Азербайджан является многонациональной, многоконфессиональной страной, к тому же в прошлом в Азербайджане совместно проживали представителям разных религий.

Сегодня мы как член Совета Европы и как член Организации Исламского Сотрудничества, возложили на себя эту миссию. Мы хотим,

чтобы было больше сотрудничества и взаимоотношения.

Сегодня мультикультурализм и толерантность- образ жизни в Азербайджане. В этом году Азербайджан провел Европейские игры на высоком уровне, а в 2017-ом году мы станем хозяином Исламских игр и это доказательство на мультикультурную политику нашей страны. [6, с. 2]

РЕЗЮМЕ

Мультикультурализм по своей философской сути означает формирование правил и норм существования различных культур и их носителей в одном, едином обществе, в едином правовом, социальном, экономическом пространстве.

В настоящее время культурный плюрализм имеет важную роль в жизни современного общества. Философский анализ мультикультурализма и идентичности приводит к одной мысли, что понимание чужого и собственного может дать возможность построить единое поле понимания разных образов мира.

Азербайджан один из примеров слияния различных культур и толерантность стал для нас образом жизни.

SUMMARY

Multiculturalism in its philosophical essence is the formation of the rules and norms of existence of different cultures and their representatives in a unified society? In common legal social economical space.

At the moment cultural pluralism has an important role in the life of a modern society.

Philosophical analysis of multiculturalism and identity leads to the thought that the understanding of your own and another person's culture can create the opportunity to construct a common point of comprehension of different images of the world.

Azerbaijan in of one the examples of the integration of different cultures/ Tolerance has become our lifestyle.

Использованные источники:

1. Апель К.О. «Трансформация философии» М.2001 с. 339
2. Волкова Т.П. «Теория мультикультурализма как синтез философских концепций либерализма и коммунтаризма. М. 2009 с.160
3. Волкова Т.П. «Теория мультикультурализма как синтез философских концепций либерализма и коммунтаризма. М. 2009 с.160
4. Речь проф. Н.Пашаевой- Ректора Бакинского филиала Московского Государственного Университета имени М.В.Ломоносова на Бакинском Международном Гуманитарном Форуме под девизом «XXI век : надежды и вызовы» Сборник. Баку- 2011 г., с.145
5. Бенхабиб «Притязания культуры» Равенства и разнообразие в глобальную эру. М. Логос-2003., стр. 133
6. Речь Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева на Бакинском международном Гуманитарном Форуме. 2014 г., стр. 2

Гебель Л.В.
инженер-исследователь
Институт социально-экономического развития территорий
Российской академии наук
Россия, г. Вологда

ПРАВОВАЯ ОХРАНА КАК ИНСТРУМЕНТ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты коммерциализации интеллектуальной собственности, выявлены проблемы патентования разработок, представлена процедура патентования объектов интеллектуальной собственности, определены преимущества регистрации прав.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, патентование, коммерциализация, инновационное развитие.

В современных реалиях интеллектуальная собственность выступает важнейшим элементом конкурентной борьбы. В условиях необходимости замещения зарубежных технологий, значимость инновационного развития экономики страны существенно возрастает.

В развитых странах уделяют большое внимание регистрации объектов интеллектуальной собственности (табл. 1). По такому показателю, характеризующему уровень изобретательской активности страны, как количество поданных заявок на изобретение, Россия находится на шестом месте в мировом рейтинге. Однако, в Российской Федерации в 2013 г. было подано заявок в 18 раз меньше, чем в стране-лидере – Китае.

Таблица 1 – Рейтинг стран мира по количеству поданных заявок на выдачу патентов на изобретения, 2013 г.

№ п/п	Страна	Количество поданных заявок на патенты, ед.
1.	Китай	825136
2.	США	571612
3.	Япония	328436
4.	Республика Корея	204589
5.	Германия	63167
6.	Российская Федерация	44914
7.	Индия	43031
8.	Канада	34741
9.	Бразилия	30884
10.	Австралия	29717

Источник: World intellectual property indicators, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf

Стоит отметить, что низкий уровень патентования результатов интеллектуальной деятельности не означает малое количество разработок в стране. Большему числу из них не предоставляется правовая охрана по

причине отсутствия заинтересованности в этом у авторов.

Проблема низкого уровня защиты прав создателей интеллектуальной собственности имеет государственное значение. Президент России В.В. Путин в своем выступлении на первом заседании Совета по модернизации экономики и инновационному развитию (24 октября 2012 года) отметил, что «абсолютное большинство прав на результаты интеллектуальной деятельности сегодня не закрепляются ни открытым способом – через патентование, ни закрытым – через ноу-хау, в режиме коммерческой тайны; все это негативно влияет на инвестиционную привлекательность предприятий, сдерживает развитие инновационных процессов в промышленности и способствует нелегальному уходу научно-технической продукции в другие страны» [8].

Таким образом, на высшем уровне системы государственного управления признается необходимость правовой охраны интеллектуальной собственности с целью ее коммерциализации.

Само понятие «коммерциализация» юридически не закреплено в нормативно-правовых актах. В.И. Мухопадом термин «коммерциализация интеллектуальной собственности» понимается как предпринимательская деятельность, связанная с превращением результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в прибыль с использованием различных форм и средств торговли [5].

Под коммерциализацией интеллектуальной собственности ряд авторов понимает вовлечение в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности [10].

Н.А. Шаранова коммерциализацией интеллектуальной собственности называет распоряжение объектом интеллектуальной собственности путем передачи либо полных или частичных функций (прав) собственника в отношении объекта, либо самого объекта и соответствующих функций (прав) на него от одного экономического субъекта другому [11].

Первые два определения «коммерциализации» наиболее полно отражают сущность вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот, т. к. коммерциализация может осуществляться в следующих формах.

1. Использование в производстве инновационной продукции.
2. Использование как инновационного продукта:
 - а. внесение прав в уставный капитал предприятия;
 - б. уступка прав собственности;
 - в. передача прав на использование.

Однако, для осуществления самого процесса коммерциализации требуется предоставление правовой охраны результатам интеллектуальной деятельности.

Как ранее отмечалось, РФ находится на шестом месте в рейтинге стран

по количеству поданных заявок на изобретения. Кроме того, порядка 20% поданных заявок в РФ не получают патента, считаются отклоненными или отозванными (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика подачи и рассмотрения заявок на выдачу патентов РФ

Показатели	Год							2014 г. к 1996 г., %
	1996	2000	2010	2011	2012	2013	2014	
Изобретения								
Подано заявок	23211	28688	42500	41414	44211	44914	40308	174
Вынесено решений о выдаче	19678	17592	30998	32250	32428	31814	32557	165
Полезные модели								
Подано заявок	–	4631	12262	13241	14069	14358	13952	301*
Вынесено решений о выдаче	–	4098	10581	11079	11671	12653	13080	319*
Промышленные образцы								
Подано заявок	1266	2290	3997	4197	4640	4994	5184	409
Вынесено решений о выдаче	1136	1626	3566	3489	3381	3461	3742	329
* к уровню 2000 г.								
Источники:								
Годовой отчет Российского агентства по патентам и товарным знакам, 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/otchet/otchet_2000 .								
Годовой отчет Федеральной службы по интеллектуальной собственности, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rupto.ru/rupto/nfile/9397d173-09bc-11e5-3f45-9c8e9921fb2c/otchet_2014_ru.pdf								

Низкий уровень патентования разработок отечественными предприятиями объясняется наличием следующих проблем:

1. Административные барьеры:
 - длительная процедура регистрации результатов интеллектуальной деятельности в сравнении со скоростью научно-технического прогресса и развития бизнеса;
 - сложная процедура регистрации и подачи заявки на патент;
 - высокие финансовые затраты на государственную регистрацию;
 - сложности судебной защиты прав интеллектуальной собственности.
2. Юридическая и экономическая неграмотность разработчиков.
3. Следование предприятиями привычной стратегии «инвестиции – производство продукции на основе разработанной технологии» (интеллектуальная собственность как коммерческий продукт выпадает из этой цепочки).
4. Сложность в оценке стоимости интеллектуальной собственности.

5. Слабая заинтересованность бизнеса в данном процессе.

Наличие этих трудностей не позволяет разработчикам в полной мере охранять свои результаты интеллектуальной деятельности. Каждый из объектов интеллектуальной собственности имеет свой способ охраны. Такие объекты промышленной собственности как изобретения, полезная модель и промышленный образец могут быть защищены патентованием. Рассмотрим на их примере процедуру правовой охраны.

Патентование можно разделить на 4 этапа [6]:

1. Составление заявки на получение патента и подача заявки в патентное ведомство.

Заявка на изобретение или полезную модель должна содержать следующие документы:

- заявление о выдаче патента;
- описание изобретения/полезной модели;
- формулу изобретения/полезной модели;
- чертежи и иные материалы (в случае их необходимости);
- реферат.

Пакет документов заявки на промышленный образец выглядит несколько иначе и включает следующие элементы:

- заявление о выдаче патента;
- комплект изображений изделия;
- чертеж общего вида изделия, конфекционную карту (в случае их необходимости);
- описание промышленного образца.

2. Проведение формальной экспертизы.

Данной процедурой проверяется наличие необходимых документов и соответствие их установленным требованиям.

3. Проведение экспертизы заявки по существу.

Этот этап экспертизы включает в себя проведение специалистом патентного ведомства информационного поиска для определения уровня техники, по сравнению с которым будет осуществляться оценка новизны и изобретательского уровня изобретения. Также на этом этапе осуществляется проверка объекта условиям патентоспособности.

В процессе экспертизы заявки на изобретение по существу ведомство может запросить у заявителя дополнительные материалы.

4. Выдача патента.

В результате охраны и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности предприятие получает следующие преимущества.

1. Гарантируемые на основе экспертизы изобретательский уровень и абсолютная новизна обуславливают более высокую конкурентоспособность продукции и услуг. Кроме того, монопольное положение на внутреннем и

внешнем рынках обеспечивает компании получение максимальной прибыли от коммерциализации собственных объектов интеллектуальной собственности.

2. Получение дополнительного дохода за передачу права пользования по лицензионным договорам и договорам отчуждения.

3. Возможность создания и развития новых форм предпринимательской деятельности на основе объектов интеллектуальной собственности: вклад в уставный капитал, франчайзинг и др.

4. Включение объектов интеллектуальной собственности в состав нематериальных активов предприятия повышает его стоимость, а также позволяет снизить налог на прибыль (путем уменьшения налогооблагаемой базы на величину амортизации нематериальных активов и величину затрат на создание объектов интеллектуальной собственности).

Таким образом, правовая охрана интеллектуальной собственности представляется необходимым условием успешной ее коммерциализации и повышения конкурентоспособности предприятия на внутреннем и внешнем рынке.

Использованные источники:

1. World intellectual property indicators, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf.
2. Годовой отчет Российского агентства по патентам и товарным знакам, 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/otchet/otchet_2000.
3. Годовой отчет Федеральной службы по интеллектуальной собственности, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rupto.ru/rupto/nfile/9397d173-09bc-11e5-3f45-9c8e9921fb2c/otchet_2014_ru.pdf.
4. Кремин, А.Е. Проблемы развития инновационной деятельности в малом бизнесе Вологодской области / А.Е. Кремин // Материалы X международной научно-практической конференции «Современный менеджмент: проблемы и перспективы». Министерство образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный экономический университет; ответственный редактор А.Н. Цветков. 2015. - С. 329-333.
5. Мухопад, В.И. Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в российской экономике / В.И. Мухопад // Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности и повышение капитализации компании: материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. – М.: Российский институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – С. 51-59.
6. Процедура патентования и ее этапы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rupto.ru/rupto/portal/98e162cf-4a34-11e4-615c-9c8e9921fb2c#6.

7. Развитие инноваций как инструмент формирования благоприятного инвестиционного климата страны / А.А. Давыдова // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем». - Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2014. - С. 227-229.
8. Стенографический отчет о заседании Совета по модернизации экономики и инновационному развитию, 24 октября 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.i-russia.ru/sessions/reports/1457.html.
9. Терехова, С.В. Инновационная инфраструктура в регионе: проблемы и направления развития / С.В. Терехова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2014. - №6. - С. 199-212.
10. Управление интеллектуальной собственностью и исключительными права промышленных предприятий / А.Ю. Шатраков, А.А. Мерсиянов, В.М. Алдошин, С.К. Колганов. – М.: Экономика, 2007. – 192 с.
11. Шаранова, Н.А. Коммерциализация интеллектуальной собственности в современных условиях : автореф. дис. на соиск. уч. ст. к-та экон. наук: 08.00.01 / Н.А. Шаранова. – Москва, 2000. – 209 с.

Генаев А.А.

магистрант

Высшая школа экономики и управления

Северный (Арктический) федеральный университет

им. М.В. Ломоносова

Россия, г. Архангельск

ВОССТАНОВЛЕНИЕ НДС ПРИ ВЗАИМОЗАЧЕТАХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С РАЗНЫМИ СИСТЕМАМИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: В настоящее время НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается в процессе производства и реализации — от сырья до предметов потребления. Это косвенный, многоступенчатый налог, который, в конечном счете, ложится на плечи конечного потребителя.

Цель работы – исследование особенностей восстановления НДС при взаимозачетах на предприятиях с разными системами налогообложения.

В этой связи задачами работы являются:

- исследование сущности и роли НДС в современной экономике;
- изучение особенностей исчисления НДС при взаимозачете в свете реформации законодательной базы.

Ключевые слова: Налоговое законодательство, налог на добавленную стоимость, зачет взаимных требований, УСН (упрощенная система налогообложения), ЕНВД (единый налог на вмененный доход), реализация товаров, зачет долга.

В многовековой истории налогового права НДС - относительно новый вид косвенного налогообложения. Предложение о введении налога принадлежит французскому финансисту Морису Лоре. Именно он обратил пристальное внимание на давно известный статистикам и экономистам показатель добавленной стоимости, который предложил обложить налогом. Он описал схему действия НДС и обосновал его преимущества перед налогом с оборота, недостатком которого являлся каскадный эффект, отсутствующий у нового налога.

Это налог, который занимает довольно значительную часть доходов бюджета нашей страны в настоящее время, в то же время, является внушительной составляющей в составе налоговой нагрузки большинства предприятий. Реальные меры по совершенствованию системы налогообложения НДС часто находят свое отражение в изменениях налогового законодательства.

На протяжении многих лет вопросы, связанные с исчислением налоговой базы и восстановлению НДС остаются нерешенными. Необходимость дополнительных исследований и выявления противоречий, содержащихся в отечественном налоговом законодательстве определяют практическую значимость данной работы.

НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается в процессе производства и реализации - от сырья до предметов потребления. Это косвенный, многоступенчатый налог, который, в конечном счете, ложится на плечи конечного потребителя. Законодательная база - Налоговый кодекс РФ, часть 2, глава 21. Согласно п. 1 ст. 154 НК РФ в общем случае при реализации товаров (имущества) НДС исчисляется исходя из полной их стоимости с применением ставок 18,10 или 0%.

У налога на добавленную стоимость имеются три основные функции:

1. фискальная;
2. регулирующая (экономическая);
3. распределительная (перераспределительная).

В настоящее время, механизм исчисления НДС в нашей стране довольно долго не претерпевал глобальных изменений, однако реформирование системы налогообложения НДС путем изменения тех или иных его элементов происходит постоянно. Современная экономическая наука допускает следующие способы увеличения налоговых поступлений в бюджет: увеличение круга налогоплательщиков; расширение числа объектов, с которых взимается налог; повышение налоговых ставок.

В настоящее время в практике хозяйствующих субъектов довольно распространённой формой расчетов является зачет взаимных требований. Зачет встречных требований - это способ прекращения (полностью или частично) уже существующих взаимных обязательств (рисунок 1).

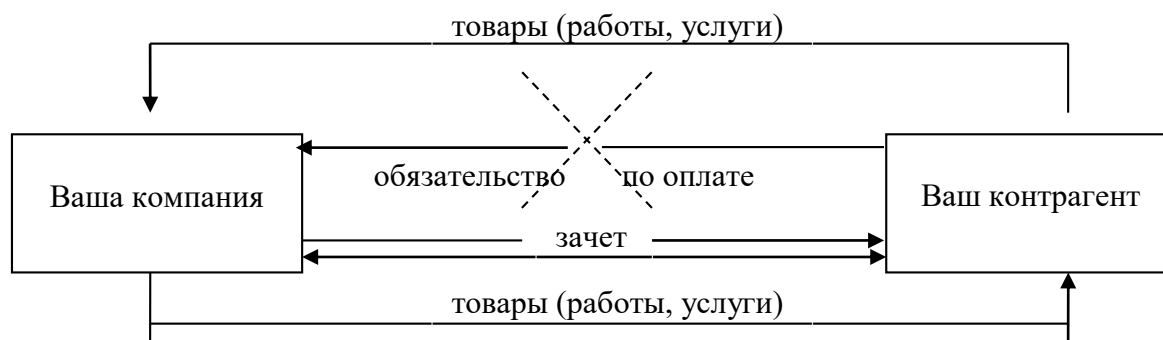


Рис.1 Схема взаимозачета

Для организации зачета взаимных требований необходимо выполнение следующих условий:

- наличие встречного однородного требования у каждого участника операции по взаимозачету;
- наступление срока исполнения требований, погашаемых зачетом. А в силу ст. 410 ГК РФ, которой подобные операции регулируются, зачет также может быть произведен в отношении требований, срок исполнения которых не определен или определен моментом востребования;
- для проведения взаимозачета достаточно заявления одной стороны, однако контрагент инициатора зачета в обязательном порядке должен быть уведомлен о совершении данной операции.

С точки зрения гражданского законодательства зачет - один из способов прекращения обязательства наряду с надлежащим исполнением, а надлежащим исполнением денежного обязательства является оплата.

Если обратиться к положениям гл. 21 НК РФ, то легко увидеть, что в целях исчисления НДС значение имеет момент получения налогоплательщиком оплаты: до или после совершения им облагаемой операции. В случаях, когда оплата произведена до момента реализации, продавец обязан исчислить сумму НДС, предъявляемую к уплате в бюджет (п. 1 ст. 154, п. 1 ст. 167 и п. 4 ст. 166 НК РФ), а покупатель имеет право принять эту сумму к вычету (п. 12 ст. 171 и п. 9 ст. 172 НК РФ).

Проведение зачета для налогоплательщика, применяющего УСН, означает одновременно поступление оплаты от покупателя (заказчика) и погашение задолженности по оплате перед продавцом (подрядчиком, исполнителем) (п. п. 1, 2, 3 ст. 346.17 НК РФ, ст. 410 ГК РФ). Поэтому на дату зачета такой налогоплательщик должен отразить выручку от реализации товаров (работ, услуг) в сумме зачтенной задолженности контрагента (п. 1 ст. 346.15, п. 1 ст. 249 НК РФ). Кроме того, на эту же дату приобретенные товары (работы, услуги), а также сумма "входного" НДС по ним считаются оплаченными, следовательно, выполняется одно из условий для признания расходов при УСН.

Если организация, исчисляющая ЕНВД, приобретает у иностранной компании, не состоящей на учете в налоговом органе РФ, товары (работы,

услуги) и эта реализация облагается НДС, то перед покупателем встает масса вопросов, касающихся исполнения им обязанностей налогового агента в соответствии с п. 2 ст. 161 НК РФ.

Возможна ситуация, когда иностранная организация (продавец) и налоговый агент, имеющие друг перед другом задолженности по оплате, заключают соглашение о зачете взаимных требований. Согласно ст. 410 ГК РФ зачет однородных требований по оплате прекращает обязательство налогового агента по перечислению продавцу оплаты. Следовательно, соглашение о зачете признается для налогового агента оплатой. В связи с этим возникает вопрос о порядке исполнения им обязанности по уплате НДС в бюджет, ведь налоговый агент не может удержать налог из доходов продавца.

Разъяснения относительно подобной ситуации дал Минфин России в Письме от 16.04.2010 N 03-07-08/116: покупатель должен в качестве налогового агента уплачивать в бюджет НДС равными долями не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующих за налоговым периодом, в котором произведен зачет встречных требований.

Отметим, что в этом случае оплата будет производиться из собственных средств покупателя. Данные разъяснения могут быть по аналогии распространены и на налоговых агентов - плательщиков ЕНВД.

Возможна ситуация, когда плательщик ЕНВД заключает договор с иностранной организацией, по условиям которого в стоимость товаров (работ, услуг) не включен НДС. Каким образом в этом случае покупателю исчислять НДС? Налоговый кодекс не дает ответа на данный вопрос. Финансисты разъясняют, как быть этой ситуации налоговому агенту. В Письмах от 04.02.2010 N 03-07-08/32, от 25.05.2009 N 03-03-06/2/106 сказано, что в случае если иностранное лицо в стоимости оказанных услуг сумму НДС не учитывает, то покупатель - российская организация увеличивает стоимость услуг на сумму налога и уплачивает НДС в бюджет за счет собственных средств.

Пример. Плательщик ЕНВД в I квартале 2015 г. приобрел кормовые смеси, местом реализации которых признается территория РФ, у иностранной организации, не состоящей на учете в налоговых органах в РФ. Иных покупок у иностранных организаций в этом периоде покупатель не делал. В договоре поставки указано, что стоимость товара составляет 2 000 000 руб. без НДС.

Покупателю - плательщику ЕНВД необходимо исчислить НДС сверх стоимости товара. Так как реализация данного товара, согласно п. 2 ст. 164 НК РФ, облагается по ставке 10%, то сумма НДС составит 200 000 руб. (2 000 000 руб. x 10%). Эту сумму покупатель уплатит из собственных средств. В банк он принесет платежки на оплату услуг иностранной организации, а также на уплату НДС в бюджет.

Отметим, несмотря на уплату НДС за счет собственных средств и

невозможность принятия к вычету входного НДС, налоговое законодательство не освобождает покупателя от оформления счета-фактуры, ведения книги продаж и представления в налоговый орган декларации по НДС.

В настоящее время, налог на добавленную стоимость фактически представляет собой налог с продаж, сбор которого осуществляется, однако, не в один прием на стадии продажи товаров конечному потребителю, а в несколько последовательных этапов по мере производства конечного продукта (на разных стадиях его производства). Несмотря на множество разъяснений по вопросам законодательного регулирования исчисления и уплаты НДС у современных предприятий возникает масса спорных моментов, в том числе и по возмещению налога при взаимозачете у предприятий с различными системами налогообложения. Основным направлением минимизации рисков при исчислении НДС в процессе взаимозачета по обязательствам юридических лиц можно считать особое внимание к актуальным требованиям налогового законодательства.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (действующая редакция).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ.
4. Авдеев В.В. Порядок отнесения сумм невосстановленного НДС на затраты // Налоги. 2014. N 34. С. 17 – 25.
5. Лытяков А.В. Администрирование налога на добавленную стоимость, уплачиваемого научными организациями // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. N 1. С. 72 – 84.
6. Семенихин В.В. Налоговая декларация по НДС в части ставки 0% с учетом Закона N 134-ФЗ // Налоги. 2014. N 40. С. 10 – 17;
7. Журнал «Налоговый вестник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalvest.com>.
8. Журнал «Налоговая политика и практика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalogkodeks.ru>.
9. Журнал «Финансовый контроль» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fincontrol.ru>.
10. Портал: Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>.

*Гибалина Н.Ю.
студент 2 курса
Осадчий И.С., к.психол.н.
доцент
кафедра ИП и УП
КНИТУ – КАИ
Россия, г. Казань*

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ)

В условиях рыночных преобразований экономики особенно важное значение приобретает эффективное использование человеческих ресурсов, поскольку конкурентоспособность предприятий различных отраслей и форм собственности в большей степени определяется конкурентоспособностью персонала. Управление персоналом является одной из важнейших сфер деятельности, которая существенно влияет на эффективность и конкурентоспособность предприятий и направляет работников на достижение индивидуальных целей и целей предприятия.

Практика последних лет свидетельствует о серьезном стратегическом повороте организаций в сторону усиления внимания к человеческой составляющей своей деятельности. В современных концепциях управления персонал рассматривается как важнейший стратегический ресурс, обеспечивающий эффективность деятельности и развития организации.

Персонал как движущая сила организации с помощью своих знаний и умений помогает не только выжить на рынке, но и выйти на достойный уровень, найти новые пути развития и успешно конкурировать, а результаты труда персонала являются показателем того, насколько эффективно функционирует предприятие или организация.

Человеческим ресурсам в отличие от других видов ресурсов (материальных, финансовых, информационных) присущ долгосрочный характер использования и возможность трансформаций. Они подвержены некоторым видам износа, поэтому необходимы определенные усилия организации по их восстановлению и воспроизводству (оплата труда и социальное обеспечение, обучение и возможность развития и т.д.).

Персонал, являясь стратегическим ресурсом предприятия, требует поиска новых механизмов управления для обеспечения результативности работы в долгосрочной перспективе. Исходя из этого, особую актуальность приобретает изучение возможностей эффективного управления персоналом, формирование системы стратегического управления персоналом, обеспечивающей конкурентоспособность конкретного предприятия.

Организации в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющихся ситуаций должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать стратегию долгосрочного функционирования, которая позволяла бы реагировать на изменения (а

необходимо и опережать), происходящими в их окружении, и обусловлена усилением конкурентной борьбы.

В условиях постоянных изменений и повышения конкуренции важно формировать (а при необходимости и корректировать) эффективную стратегию, которая на основе определенной динамики изменений внешнего окружения, состояния внутренних ресурсов, установления их взаимодействия определяет реальные возможности реализации организационного развития.

Стратегия представляет собой довольно сложную организационно – экономическую категорию, которая предусматривает определенную процедуру формирования.

Ключевым этапом процесса формирования стратегии является анализ внешней и внутренней среды организации, поскольку он обеспечивает базу для выработки стратегии поведения организации на рынке. От того, насколько правильно он проведен, зависит успех разработки и реализации стратегии.

В основу стратегического управления, используемого организациями в условиях высокой неопределенности внешней среды, легло положение о том, что для выживания и развития организации в современных условиях необходимым является не только приспособление к внешней среде через адаптацию внутренних характеристик и поведения, но и формирование внешних условий деятельности с выявлением потенциальных угроз и возможностей.

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики стратегии контролируют внешние по отношению к организации факторы.

Чтобы выполнить анализ внешнего окружения организации необходимо рассмотреть параметры внешней среды, которые подробно характеризуют ее воздействие на деятельность (например, взаимосвязанность факторов, сложность, подвижность, неопределенность внешней среды и т.д.).

Характеристики внешней среды говорят о высокой динамике происходящих в ней изменений, что обязывает руководство решать задачи более точного прогнозирования и анализа внешнего окружения, чтобы заранее установить характер возможных угроз, что позволит вырабатывать и адекватно ситуации корректировать выбранную стратегию.

Внешняя среда включает огромное количество факторов, оказывающих на организацию разное по характеру, степени и периодичности влияния. В то время, как одни факторы предоставляют организации возможности для развития, другие создают серьезные препятствия ее деятельности.

Внешняя среда является источником угроз, препятствующих успешной деятельности предприятия. Изменения во внешней среде происходят быстро,

и несвоевременный учет и реакция на них несет реальный ущерб и предопределяет потерю организацией занятых позиций на рынке.

Сложилась практика использования методов анализа внешней и внутренней среды, самым распространенным и эффективным из которых является SWOT – анализ. Метод обеспечивает комплексную оценку (хотя и достаточно общую) ситуации; позволяет интегрировать факторы обеих сред и установить связи и влияния между ними. SWOT – анализ заключается в исследовании сильных и слабых сторон организации и определении возможностей успешного функционирования и угроз в сложившихся и прогнозируемых условиях рынка.

Проведен анализ внешней среды развивающегося малого предприятия - организации общественного питания (ООО «Вита») с использованием метода построения матрицы угроз (элемент SWOT – анализа). Метод заключается в выделении и позиционировании угроз в специальной матрице с координатами:

- сверху по горизонтали откладываются возможные последствия для организации, к которым могут привести реализации выделенных угроз (разрушение, критическое состояние, тяжелое состояние, «легкие ушибы»);
- слева по вертикали откладывается вероятность того, что выделенная угроза будет реализована (высокая, средняя, низкая).

Внешняя среда содержит в себе как угрозы, так и возможности, но влияние на организацию оказывают преимущественно негативные, связанное с угрозами факторы, поэтому внешнюю среду в первую очередь следует рассматривать как источник угроз.

Возможные угрозы, которые могут негативно повлиять на организацию, были выявлены и сформированы в матрицу (фрагмент):

Вероятность появления угроз	Степень влияния угрозы на предприятие			
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние	«Легкие ушибы»
Высокая	• усиление позиций организаций – конкурентов за счет расширения ассортимента	• рост цен на сырье и оборудование	• снижение общей платежеспособности организаций – работодателей • рост налоговых платежей и отчислений	• снижение благосостояния населения в регионе
Средняя		• возможность появления новых конкурентов	• нестабильность цен поставщиков	• особенности социально – экономической политики в регионе
Низкая	• смена предпочтений	• сбои в поставках сырья	• законодательные ограничения	• сезонное падение спроса

	и вкусов потребителей			на продукцию и услуги

В итоговую SWOT – матрицу переходят выявленные угрозы, расположенные в левых верхних сегментах матрицы угроз. Наибольшую опасность для ООО «Вита» представляют рост цен на сырье и оборудование, усиление позиций конкурентов за счет расширения ассортимента. Данные угрозы требуют незамедлительного реагирования в случае реального появления. Последствиями данных угроз могут быть: потеря значительной части клиентской базы из-за усиления позиций предприятий – конкурентов и снижение покупательского спроса за счет роста цен на готовую продукцию. ООО «Вита» следует рассмотреть возможности поиска новых поставщиков с приемлемой ценовой политикой, пересмотреть меню или изменить технологии приготовления блюд.

Угрозы, которые в настоящий период не представляют серьезной опасности для организации, не должны выпадать из зоны внимания (они в дальнейшем могут перерасти в большее), а должны контролироваться и по возможности устраняться.

Выделение угроз позволяет изучить внешнюю среду, которая оказывает влияние на организацию, которая находится в постоянном обмене ресурсами с окружающей средой, а взаимодействие с внешней средой поддерживает потенциал организации либо на уровне выживания (минимум), либо на уровне устойчивого развития.

Матрица угроз позволяет выявить вероятность появления негативных (внешних) стратегических факторов и степень их потенциального влияния на деятельность организации. Построение матрицы угроз является важной частью процесса SWOT – анализа, который в дальнейшем предполагает построение матрицы возможностей, а также выявление сильных и слабых сторон организации.

*Глотова А.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики
НИУ «БелГУ»*

*Глотов Д.С.
депутат совета депутатов
Россия, г. Белгород*

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УТИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

Аннотация: в статье проведен анализ существующих методов утилизации твердых бытовых отходов, обозначены положительные и отрицательные стороны используемых способов переработки отходов. Кроме того, рассмотрены вопросы, связанные с созданием эффективной

системы утилизации и переработки ТБО.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, утилизация, переработка, эффективность.

Жизнедеятельность населения связана с накоплением большого количества твердых бытовых отходов (ТБО). В последние годы существенное повышение уровня жизни населения России и связанный с этим рост потребления привели к резкому возрастанию объемов образующегося мусора. Объем образования отходов коррелирует с уровнем экономического развития страны и благосостоянием общества. Как показано на рисунке 1, во время экономического спада в России общий объем отходов сократился, а по мере восстановления экономики вернулся к прежним значениям.

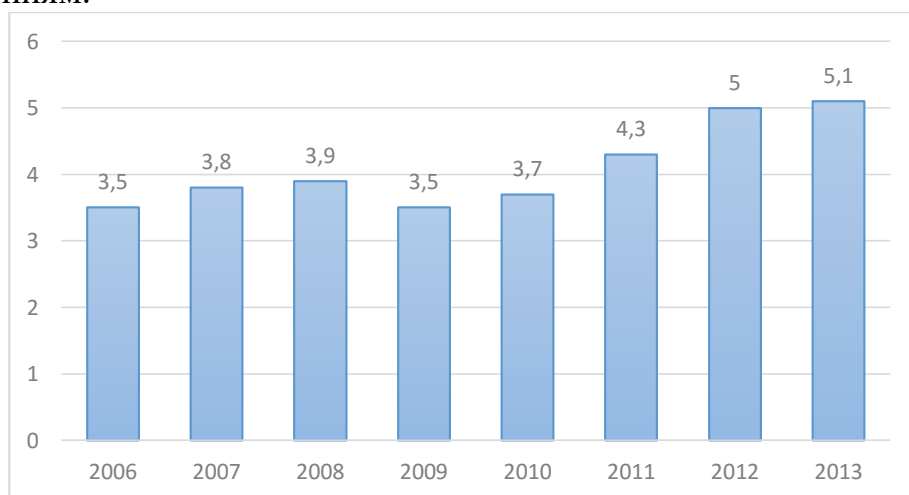


Рис. 1. Образование отходов в России в 2006-2013 гг., млрд. т.

Для Белгородской области как в целом и для всей России твердые бытовые отходы – это серьезная проблема, связанная не только с вывозом большого количества отходов, но и с их переработкой и утилизацией.

Одной из важнейших экономических задач, которые стоят перед государством является создание эффективной утилизационной и перерабатывающей отрасли, благодаря которой произойдет оздоровление экологической ситуации, сбережение природных ресурсов, создание предприятий, а значит и новых рабочих мест.

В России ежегодно образуется 55–60 млн т твердых бытовых отходов. В среднем на человека приходится до 400 кг отходов в год, причем объемы образования ТКО на душу населения в городской и сельской местности сильно отличаются.

Рост образования отходов неразрывно связан с повышением благосостояния общества, т. е. существует корреляционная зависимость между динамикой ВВП на душу населения и удельным образованием отходов, и если не принимать меры, то ситуация в секторе твердых бытовых отходов может привести к серьезным экологическим последствиям.

К сожалению, на сегодняшний день захоронение ТБО пока еще остается основным способом его утилизации. Уровень переработки в России

составляет лишь 5–7%, в то время как в странах Европейского союза перерабатывается до 60% ТБО. Таким образом, в России более 90% мусора направляется на полигоны и несанкционированные свалки, и количество накопленных отходов растет. Необходимо отметить, что в мировой практике так же подавляющее количество ТБО вывозится на полигоны (табл. 1).

Таблица 1

Методы утилизации ТБО используемые различными странами.

	СНГ	США	Великобритания	Германия	Япония	Швейцария
Общее количество вывозимых ТБО на свалки, %	97	73	90	70	30	25
Сжигание ТБО, %	2	15	-	20	65	20

Из-за изношенности инфраструктуры по сбору и захоронению ТКО большая часть отходов на сегодняшний день захоранивается на открытых полигонах и свалках, не оборудованных средствами специальной защиты почв, вод и прилегающих территорий от загрязнения.

В настоящее время более 14 700 санкционированных мест размещения отходов занимают территорию около 4 млн. га, а под размещение все возрастающих объемов ТКО ежегодно выделяется 400 000 га земли.

Недостатками складирования ТБО на свалках являются:

- большая потребная площадь земли;
- сложность организации новых свалок в связи с отсутствием свободных земельных участков;
- значительные расходы на транспортировку ТБО;
- потеря ценных компонентов ТБО;
- экологическая опасность (загрязнение грунтовых вод и атмосферы, распространение неприятных запахов, потенциальная опасность пожара и распространения инфекций и пр.).

Таким образом, удаление ТБО на полигоны, следует рассматривать как вынужденное, сиюминутное решение проблемы, противоречащее экологическим и ресурсным требованиям.

В России, как и во всем мире, используется такой метод утилизации ТБО, как мусоросжигание (мусоросжигающие заводы – МСЗ) – это наиболее сложный и высокотехнологичный вариант обращения с отходами. Сжигание требует предварительной обработки ТБО. В этом процессе из ТБО удаляют крупные объекты, металлы, а оставшиеся отходы измельчают. Сжигание неразделенного потока отходов в настоящее время считается чрезвычайно опасным. Сжигание позволяет примерно в 3 раза уменьшить количество

отходов, устранить некоторые неприятные свойства: запах, выделение токсичных жидкостей, бактерий, привлекательность для птиц и грызунов, а также добыть дополнительную энергию, которую можно использовать для получения электричества или отопления. Так, например, на территории Белгородской области реализуется проект, который предполагает внедрение современного сортировочного комплекса, который позволяет в автоматическом режиме обрабатывать отходы, устраняя из них хлорированный пластик. Очищенные таким образом отходы измельчаются, высушиваются и большегрузными машинами доставляются на местный цементный завод для сжигания в печи в качестве альтернативного топлива. Зола, которая образуется при сжигании мусора, будет использоваться в качестве наполнителя при производстве строительных материалов.

Техника и технология сжигания ТБО непрерывно совершенствуются, однако данный метод утилизации имеет как преимущества, так и недостатки. Преимуществами данного метода являются:

- уменьшение объема отходов;
- снижение риска загрязнения почвы и воды отходами;
- возможность рекуперации образующегося тепла.

К недостаткам сжигания твердых бытовых отходов относят:

- опасность загрязнения атмосферы; уничтожение ценных компонентов;
- высокий выход золы и шлаков (до 30%);
- низкая эффективность восстановления черных металлов из шлаков;
- сложность стабилизации процесса сжигания.

Сравнительно новый метод переработки – брикетирование ТБО – еще один метод решения проблем. Брикетты, широко применяются уже в течение многих лет в промышленности и сельском хозяйстве, представляют собой одну из простейших и наиболее экономичных форм упаковки. Уплотнение, присущее этому процессу, способствует уменьшению занимаемого объема, и, как следствие, приводит к экономии при хранении и транспортировке.

Существенным плюсом методы брикетирования является уменьшение количества мусора, подлежащего брикетированию, путем предварительной отсортировки твердых бытовых отходов. Отсортировываются полезные фракции, вторичное сырье (картон, бумага, металл, стекло). Таким образом в народное хозяйство поступают дополнительные ресурсы.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что все известные и широко используемые как в нашей стране, так и в большинстве других стран, методы утилизации отходов имеют много недостатков. На сегодняшний день единственным, относительно экологичным методом утилизации твердых бытовых отходов является переработка.

Во времена СССР работала отрасль по возврату вторичных отходов: был организован прием металлолома, макулатуры, стеклотары и др. В начале

90-х годов XX века практически все предприятия, занимающиеся утилизацией и переработкой ТБО прекратили свою деятельность в связи с тем, что были акционированы и значительно перепрофилированы. Эти факторы определяют актуальность организации новой системы утилизации и переработки ТБО.

Основной проблемой в переработки вторсырья является не отсутствие технологий переработки – прогрессивные технологии позволяют перерабатывать до 70% от общего количества отходов – а отделение вторсырья от остального мусора (и разделение различных компонентов вторсырья).

Современные технологии получения вторичного сырья предполагает ту или иную форму содействия общественности – организацию сбора вторичного сырья, в том числе населением, отдельный сбор отходов в общественных местах с помощью специализированных контейнеров, а также налаживание системы раздельного сбора отходов на бытовом уровне.

Таким образом для наиболее эффективной утилизации и переработки ТБО необходимо создание мусороперерабатывающей отрасли, которая объединила бы весь цикл утилизации твердых бытовых отходов. Кроме того, очень важно сформировать рынки отходов, так как если не будет рынка вторичного сырья и материалов – не будет развиваться система раздельного сбора, а мусорные свалки будут и дальше расползаться в окрестностях городов.

Использованные источники:

1. Абрамов А.В. Оценка эффективности рециклинга. // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. 2009. №4. С. 36-38.
2. Киверин С.Ю. Экономическая и технологическая эффективность утилизации и переработки твердых бытовых отходов (ТБО) в городе Москва. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2011. №1. С. 183-184.
3. Устинова П.К. Экономическая эффективность переработки бытовых отходов. // Успехи современного естествознания. 2012. №4. С. 88.
4. Усуфов М.М. Переработка твердых бытовых отходов в Санкт – Петербурге: сложившиеся проблемы и способы их решения // Техно-технологические проблемы сервиса. 2013. №2 (24). С. 88-91.

*Голендеева Л.П.
1 курс магистратуры
Воинова Ю.С.
1 курс магистратуры
Горячев Р.А., к.э.н. (1997)
научный руководитель, доцент (2001)
Нижегородский Государственный Университет им. Н.И.
Лобачевского
Россия, г. Н. Новгород*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация

В статье рассмотрена инвестиционная активность регионов Приволжского федерального округа в привязке к анализу объемов и динамики процессов инвестирования.

Annotation

The article discovers of investment activity of the regions of Volga Federal District with reference to the analysis of the volume and dynamics of investment processes.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, инвестиционный климат, регион.

Keywords: investments, investment activity, investment climate, region.

Инвестиционная активность — это интенсивность привлечения инвестиций.

Актуальность темы обусловлена следующим. Высокий уровень инвестиционной активности выступает признаком экономического совершенствования регионов. [1] Он достигается за счет наиболее эффективного использования инвестиций.

Рассмотрим инвестиционную активность в Приволжском федеральном округе (ПФО). ПФО занимает 6,1% территории страны. Здесь живет многонациональное население – 21,3% от общего числа граждан РФ: это второй по численности населения федеральный округ после Центрального.

Рассмотрим характер распределения инвестиционной активности по территории Приволжского федерального округа в таблице 1, составленной, исходя из данных рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА». [3]

Таблица 1 – Оценка инвестиционного климата регионов ПФО

Регион	2010 год			2011 год			2012 год			2013 год		
	ИР	ИП	ИК	ИР	ИП	ИК	ИР	ИП	ИК	ИР	ИП	ИК
Республика Башкортостан	5	9	2В	12	9	2В	14	10	2В	19	10	2В
Республика Марий Эл	66	71	3В2	69	71	3С2	62	72	3В2	61	73	3В2

Республика Мордовия	36	66	3B2	60	66	3B2	63	67	3B2	52	67	3B2
Республика Татарстан	6	7	2B	9	7	2B	7	6	1A	7	6	1A
Удмуртская Республика	50	39	3B1	64	40	3B1	53	39	3B1	58	39	3B1
Чувашская Республика	52	42	3B1	65	44	3B1	54	54	3B1	49	55	3B1
Пермский край	46	11	2B	49	11	2B	52	13	2B	57	13	2B
Кировская область	62	57	3C2	55	58	3B1	58	57	3B1	64	58	3B1
Нижегородская область	39	8	2B	59	13	2B	32	8	2B	35	8	2B
Оренбургская область	17	28	3B1	18	29	3B1	23	28	3B1	33	30	3B1
Пензенская область	25	50	3B1	46	52	3B1	42	49	3B1	27	44	3B1
Самарская область	38	13	2B	17	8	2B	21	9	2B	16	9	2B
Саратовская область	20	22	2B	19	21	3B1	29	21	3B1	53	25	3B1
Ульяновская область	31	53	3B1	25	51	3B1	19	48	3B1	31	41	3B1

Условные обозначения:

ИР – инвестиционный риск; ИП – инвестиционный потенциал; ИК – инвестиционный климат

К составляющим инвестиционного климата в рейтинге агентства "Эксперт РА" относятся две относительно самостоятельные характеристики: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Инвестиционный потенциал показывает обеспеченность региона факторами производства (количественная характеристика).

Инвестиционный риск – показывает вероятность потери инвестиционных ресурсов и дохода от них (качественная характеристика).

Из таблицы 1, видно, что в 2013г. Республика Татарстан обладает высоким потенциалом и минимальным риском.

Республика Башкортостан, Пермский край, Нижегородская и Самарская области имеют средний потенциал и умеренный риск.

Удмуртская, Чувашская Республики и Кировская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская области относятся к регионам с пониженным потенциалом и умеренным риском.

Незначительным потенциалом и умеренным риском обладают Республика Марий Эл и Республика Мордовия.

В Приволжский федеральный округ в 2013г. поступило 2 228 110 млн. рублей инвестиционных ресурсов в основной капитал. Объем иностранных инвестиций составил 9 478 091 тыс. долл. США.

Инвестиционную активность характеризует объем инвестиционных ресурсов в основной капитал. Рассмотрим структуру инвестиций в основной капитал в таблице 2.

Таблица 2 – Структура инвестиций в основной капитал в экономику ПФО, %

Регион	2010 год	2011год	2012 год	2013 год
Республика Башкортостан	10,7	11,1	11,6	11,9
Республика Марий Эл	1,6	1,6	1,6	2,0
Республика Мордовия	2,8	2,9	2,5	2,4
Республика Татарстан	22,9	23,1	23,4	23,3
Удмуртская Республика	3,6	3,7	3,2	3,2
Чувашская Республика	3,0	3,3	3,2	2,7
Пермский край	9,7	8,5	8,1	8,5
Кировская область	2,4	2,4	2,5	2,6
Нижегородская область	13,4	13,2	12,8	12,2
Оренбургская область	7,2	6,9	7,5	6,8
Пензенская область	3,2	3,4	3,6	3,6
Самарская область	10,7	10,7	10,6	11,8
Саратовская область	5,6	6,0	5,8	5,5
Ульяновская область	3,3	3,5	3,6	3,4
Всего по ПФО	100,0	100,0	100,0	100,0
Доля ПФО в РФ	15,7	15,4	16,0	16,8

Величина инвестиций в округ составляет 16,8% всех инвестиций России, что на 1,1% больше, чем в 2010 году.

За рассматриваемый период можно отметить, что наибольшая доля инвестиций Приволжского федерального округа приходится на Республику

Татарстан, а наименьшая на Республику Марий Эл.

На Нижегородскую область приходится 12,2% инвестиций всего Приволжского федерального округа.

Значительное повышение инвестиционной активности в 2013 г. по сравнению с 2010 г. наблюдается в Республике Башкортостан, Республике Татарстан и Самарской области.

Разберем структуру инвестиций по формам собственности в РФ и ПФО в таблице 3.

Таблица 3 – Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности, %

Формы собственности	РФ				ПФО			
	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Государственная	17,2	16,9	16,8	15,4	12,5	13,6	14,5	11,1
Муниципальная	3,2	3,1	3,2	3,1	4,5	4,4	4,3	3,6
Частная	57,0	54,2	50,7	59,9	59,8	58,4	56,9	64,7
Смешанная российская	7,5	11,9	12,1	8,6	9,7	11,2	12,0	8,8
Прочие	15,1	13,9	17,2	13,0	13,5	12,4	12,3	11,8
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

В период 2010 – 2013 гг. в Приволжском федеральном округе, как и в целом по РФ, имело место снижение удельного веса государственных инвестиций в основной капитал. Доля средств местных бюджетов, и без того незначительная, имела тенденцию к уменьшению.

Рассмотрим отраслевую структуру инвестиций в ПФО в таблице 4.

Таблица 4 – Отраслевая структура инвестиций в основной капитал в ПФО и Нижегородской области (НО) в 2013г., %

Вид экономической деятельности/округ	ПФО	НО
Сельское хозяйство	4,54	2,29
Рыболовство	0,00	0,00
Добыча полезных ископаемых	12,79	0,02
Обрабатывающие производства	31,66	48,18
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,25	8,90
Строительство	1,53	0,91
Оптовая и розничная торговля	2,45	2,58

Гостиницы и рестораны	0,21	0,12
Транспорт и связь	17,27	15,64
Финансовая деятельность	1,54	1,65
Операции с недвижимым имуществом	9,63	10,79
Государственное управление	1,85	2,97
Образование	2,58	2,48
Здравоохранение	2,32	1,62
Прочее	3,38	1,85

Наибольший процент в отраслевой структуре инвестиций в основной капитал в Приволжском федеральном округе приходится на обрабатывающие производства. В Нижегородской области на обрабатывающие производства приходится почти половина всех инвестиций.

В целом в Приволжском федеральном округе инвестиции в основной капитал увеличиваются, так в 2013г. по сравнению с 2010г. выросли на 4 103 441 млн. рублей (на 44,84%). В Нижегородской области произошло увеличение на 80 140 млн. рублей (на 41,72%). [4]

Также для оценки инвестиционной активности региона используется индекс инвестиционной активности, который находится путем деления инвестиций в основной капитал на валовой региональный продукт. Среднее значение индекса инвестиционной активности по регионам Приволжского ПФО в 2012 году равно 25,4%. В Нижегородской области значение индекса – 30,7%. Таким образом, инвестиционная активность в Нижегородской области выше, чем в среднем по всему округу. Однако кредитный рейтинг области понижается и сейчас является негативным (Вa3). Что, подтверждается рейтинговым агентством Moody's Investors Service.

По данным сайта «Инвестиционные проекты России», в Нижегородской области на 05.05.2015г. существуют следующие основные проекты:

- строительство завода по производству средств воздушно-космической обороны и зенитных ракетных комплексов. Стоимость проекта будет не менее 45 млрд. руб.;
- строительство футбольных тренировочных баз для подготовки к Чемпионату Мира по футболу - 2018. Общий объем инвестиций в проект около 24 млн. руб.;
- создание предприятия по производству азотной кислоты, аммиака и минеральных удобрений. Общий объем инвестиций в проект - 1

млрд. долл.;

- строительство промышленного комплекса по производству автомобильных комплектующих, систем хранения и транспортировки газа, продукции инженерных систем и конструкционных материалов для строительного сектора на основе полимерных материалов и новейших технологий. Объем инвестиций 1 000 млн. руб.

- и др.

На основе выше приведенных данных, можно сделать вывод, что Приволжский федеральный округ обладает значительным потенциалом для повышения деловой активности и реализации крупных инвестиционных проектов. Объем поступления инвестиций в ряде регионов ПФО недостаточен для устойчивого социально-экономического развития. Необходимо активно продвигать инвестиционные возможности регионов и разрабатывать меры, направленные на управление инвестиционной привлекательностью.

Рост инвестиционной привлекательности региона позволяет создать такие условия ведения бизнеса, которые бы позволили увеличить вовлечение инвестиционного потенциала в процесс воспроизводства и повысить активность использования инвестиций.

Использованные источники:

1. Инвестиционные проекты России [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://investprojects.info/map/nizhegorodskaya-oblast/> (дата обращения: 05.05.2015г.);
2. Колмыкова Т.С. Роль инвестиционного потенциала в обеспечении устойчивых параметров роста промышленности региона/Т.С.Колмыкова, Э.В. Ситникова//Предпринимательство.-2013.-№4-с. 128-134;
3. Официальный сайт Полномочного представителя Президента РФ в ПФО [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.pfo.ru/> (дата обращения: 24.04.2015г.);
4. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://raexpert.ru/> (дата обращения: 24.04.2015г.);
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 24.04.2015г.).

Голенева Л. В.

студент бого курса

Финансовый университет при правительстве РФ

Россия, г. Липецк

КОНКУРЕНЦИЯ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вопрос конкурентоспособности для российской экономики приобретает особое значение. Ценовые условия для конкуренции с импортом, как из-за значительного снижения импортных цен, так и повышения первичных издержек отечественных производителей, заметно

ухудшились по сравнению с докризисным периодом. Резко обостряется конкуренция между отечественными товарами и импортными: центр тяжести конкуренции сдвигается от ценовых к неценовым факторам, отечественного потребителя интересует качество и надежность продукции.

Сегодня руководитель предприятия должен взять на себя ответственность за принятие стратегических решений. Необходимо самостоятельно, руководствуясь законодательными и нормативными актами, регламентирующими правила ведения , производственной деятельности, а также складывающейся на том или ином рынке конъюнктурой, принимать основополагающие, долговременные стратегические решения.

Успех предприятия зависит от грамотного стратегического позиционирования на рынке, что поможет усилить свои позиции в конкурентной борьбе. Для этого необходимо проведение оценки потенциальных возможностей своих предприятий и анализа внешней среды предприятия, определение наиболее эффективных методов использования своих возможностей, нужно правильно выстраивать свою стратегию, анализировать рынок и прогнозировать шаги конкурентов. Все вышеперечисленное требует владения инструментами стратегического управления.

Предприятие будет наиболее эффективно функционировать, если точно и правильно определит свое место на рынке и выработает направления своего дальнейшего развития. В данном случае речь идет о правильном стратегическом позиционировании предприятия, то есть об определении его наиболее целесообразной рыночной ниши в рамках объективной внешней ситуации.

С целью выяснения, ведется ли в Ростове-на-Дону и Ростовской области работа по стратегическому позиционированию предприятий, и выявления основных проблем с которыми сталкиваются хозяйствующие субъекты в процессе стратегического позиционирования на рынке, был проведен опрос руководителей среднего и высшего звена 60 предприятий Ростовской области.

Как показал опрос, практически на всех предприятиях занимаются стратегическим планированием. Число предприятий где вообще не занимаются стратегическим планированием составляет лишь 5,5 %. Разработанная стратегия существует на 83 % предприятий, из числа опрошенных на 17 % предприятий - стратегии нет, причем в число последних входят лишь малые предприятия. На предприятиях, на которых ведется работа по стратегическому позиционированию в 83,3 % случаев данная работа способствует внешнему и внутреннему развитию, в 77,8% - позволяет получить конкурентное преимущество, и позволяет улучшить работу компании в 66,7 %. Следовательно, можно говорить о положительном результате, осуществления работы по стратегическому позиционированию.

Что касается формирования стратегии позиционирования, то на большинстве средних и малых предприятий руководитель является "архитектором" и активно участвует в формировании стратегии. На остальных предприятиях данной группы в основном руководитель привлекает основных своих подчиненных к выработке такой стратегии, которая поддерживалась бы всеми участниками. На крупных предприятиях другая картина, на большинстве из них руководитель делегирует полномочия на формирование стратегии другим людям, или отделу стратегического планирования, или целевой группе. На крупных предприятиях руководитель не в состоянии охватить весь, необходимый для стратегического планирования объем информации, следовательно, целесообразно делегировать данный процесс со своими подчиненными.

Наиболее популярные стратегии малых предприятий - усиление позиции для уже освоенного продукта на уже освоенном рынке, и производство новой продукции по новой технологии. Чуть меньше предприятий определили свою стратегию как разработку нового продукта на уже освоенном рынке и стратегию сокращения затрат.

Средние предприятия в качестве своих стратегий определили: усиление позиций своей продукции на рынке, сокращение затрат и интеграцию с поставщиками и дистрибьюторами. На крупных предприятиях преобладают стратегии усиления позиции продукта на рынке, стратегии поиска новых рынков, стратегии интеграции с поставщиками и сокращения затрат.

Основные трудности при стратегическом позиционировании предприятий связаны с недостатками информационно экономического порядка. Наблюдается дефицит достоверной рыночной информации, низкая экономическая культура. Многие руководители не имеют знаний и опыта. Большая часть классических западных методик - очень относительно и теоретизированы. Неопределенность характера формируемого в России экономического порядка отрицательно сказывается на всех важнейших аспектах экономической деятельности, в первую очередь, - на принятии экономическими агентами стратегических решений. Сложившаяся ситуация не стимулирует менеджеров к разработке и реализации долгосрочной стратегии развития предприятий. Непостоянство условий предпринимательской деятельности вольно или невольно ориентирует руководителей на выработку решений краткосрочного характера, направленных, главным образом, на обеспечение выживаемости фирмы сегодня.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ, 2010.-4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина // Елец: Изд-во. ЕГУ имени И.А. Бунина, 2015.-

*Голоскоков В.Г., к.э.н.
доцент, член комиссии по ценообразованию
Новосибирской области
Ивашенцева Т.А., к.э.н.
профессор
ФГБУ ВПО Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

О ПРОБЛЕМАХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: статья посвящена вопросам методологии определения стоимости строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства на территории Новосибирской области, осуществляемых за счет средств областного бюджета. Рассматриваются проблемы ценообразования в строительстве и их возможные последствия.

Ключевые слова: достоверность стоимости строительства, система ценообразования, сметные нормативы, территориальные единичные расценки, федеральные единичные расценки, ценообразование в строительстве.

В условиях рыночной экономики стоимость строительства, реконструкции и капитального ремонта любых объектов капитального строительства, осуществляемых за счет средств частных инвесторов, определяется на основе заключаемых между сторонами (инвестор – подрядчик, заказчик – подрядчик) договоров. При этом стороны при формировании договорной цены объекта, как правило, определяют его сметную стоимость, и могут руководствоваться положениями существующей системы сметного нормирования, которые носят рекомендательный характер. Но совсем иной порядок ценообразования действует при строительстве объектов за счет бюджетных средств. Положения системы сметного нормирования и ценообразования, в частности, «Методика определения сметной стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации» [1], которая является основным элементом методологии ценообразования в строительстве, должны соблюдаться неукоснительно. Такой порядок действует и в Новосибирской области.

В соответствии с [2] сметные нормативы подразделяются на следующие группы: государственные сметные нормативы (ГСН), отраслевые сметные нормативы (ОСН), территориальные сметные нормативы (ТСН) и индивидуальные сметные нормативы (ИСН). Все эти сметные нормативы образуют систему ценообразования и сметного нормирования в

строительстве.

Остановимся на территориальных сметных нормативах, к которым относятся сметные нормативы, введенные для строительства, осуществляемого на территории соответствующего субъекта Российской Федерации (в частности, в нашем случае, – Новосибирской области, – НСО). Территориальные сметные нормативы предназначены для организаций, осуществляющих строительство или капитальный ремонт на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, *независимо* от их ведомственной подчиненности и источников финансирования выполняемых работ [1, 2].

С начала текущего года на территории Новосибирской области наблюдается *нарушение методологии ценообразования в строительстве*. Чем это вызвано и в чем проявляется?

Приказ Министерства строительства Новосибирской области (Минстрой НСО) № 298 [3] с 01.01.2015 г. без должных обоснований привел систему ценообразования в неправоное поле, чем затруднил процесс ценообразования при строительстве на территории НСО. Этот приказ как правовой акт издан с нарушениями действующих «Правил...» [4, 5], не обеспечивая логического решения темы правового регулирования, без разъяснения цели и мотивов его издания. Приказ Минстроя НСО признает утратившим силу приказ бывшего министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Новосибирской области от 07.12.2010 № 141 «Об утверждении территориальных сметных нормативов, предназначенных для определения стоимости строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства на территории Новосибирской области, осуществляемых за счет средств областного бюджета Новосибирской области», но не дает указаний на то, что же применять взамен. Отмена территориальных сметных нормативов (в частности, такого их важного элемента, как территориальных единичных расценок – ТЕР), влечет отмену ряда других правовых документов, использующих ТЕР, но приказ [3] не содержит указаний на это. К тому же, за контролем исполнения вышеупомянутого приказа не установлено ответственного лица.

Изданное Минстроем НСО через два месяца письмо [6] рекомендует применять вместо ТЕР федеральные единичные расценки (ФЕР), но письмо – неправоной документ, оно не имеет юридической силы, т.е. не может дополнять приказ № 298 [3]. Вопрос: что же применять до издания официального документа, – остается открытым.

Есть еще один нюанс. Согласно действующим положениям [1, 7÷9], применение любого сметного норматива осуществляется при наличии следующих о нем реквизитов:

- утверждения приказом субъекта РФ о его применении (в данном случае в отношении ФЕР такового приказа Минстроя НСО нет, есть письмо,

которое, как мы уже упоминали, юридической силы не имеет);

- приказа Минстроя России о внесении этого норматива (ФЕР) в реестр сметных нормативов (с регистрационным номером) для применения его в субъекте РФ (о применении ФЕР в НСО такого приказа тоже нет).

Таким образом, применение ФЕР вместо ТЕР пока является неправомерным, так как ФЕР пока отсутствуют в реестре (по состоянию на 7 сентября 2015 г.) как норматив для Новосибирской области (НСО) и поэтому должны применяться ТЕР (утверждены приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства НСО от 07.12.2010 г. № 141, в реестре сметных нормативов находятся под регистрационным № 65).

Рекомендации Минстроя НСО применять вместо ТЕР ФЕР ведут к *значительному объему дополнительных работ по привязке ФЕР к местным условиям в ущерб достоверности определяемой на их основе стоимости строительства.*

В отношении рекомендаций возможного применения в НСО ФЕР [6] рассмотрим извлечения из «Указаний по применению федеральных единичных расценок на строительные и специальные строительные работы» (МДС 81-36.2004) [7, п. 5]:

«5. Порядок разработки и применения территориальных единичных расценок. Порядок применения федеральных единичных расценок в регионах *при отсутствии* сборников территориальных единичных расценок.

5.1. Территориальные единичные расценки (в дальнейшем изложении ТЕР) разрабатываются для каждой территории (региона) Российской Федерации в уровне цен по состоянию на 1 января 2000 г.

5.2. Сборники ТЕР утверждаются администрацией территории (региона) в установленном ею порядке и подлежат обязательной регистрации в Госстрое России...

5.9. В тех регионах страны, в которых отсутствуют утвержденные в установленном порядке сборники ТЕР, при составлении сметной документации и расчетах за выполненные работы могут применяться федеральные единичные расценки с учетом *их привязки к местным условиям строительства и пересчета в текущий уровень цен* на потребляемые ресурсы *путем применения коэффициентов, учитывающих местные условия*, и индексов для перехода от цен 2000 г. к текущим ценам...

5.11. Выполнение работ, связанных с привязкой и текущей индексацией федеральных единичных расценок для регионов, осуществляется, как правило, региональными органами по ценообразованию в строительстве, созданными решениями администраций субъектов Российской Федерации, с привлечением профильных проектных и других организаций».

Установленный МДС 81-36.2004 [7, п. 5.9] порядок и перечень форм расчета коэффициентов, учитывающих местные условия, чрезвычайно трудоемок в исполнении. Рассмотрим его подробнее. Действующая схема

пересчета [7] учитывает, что территориальные коэффициенты к ФЕР разрабатываются по номенклатуре укрупненных видов работ (УВР):

- по каждому УВР составляется ресурсно-технологическая модель (РТМ);

- РТМ формируется по объектам-представителям на основе локальных смет, составленных по сборникам ФЕР и ГЭСН (государственных элементных сметных норм);

- для каждой РТМ составляются ведомости потребных ресурсов по форме 1 приложения 5 [7]. Итоговый средний разряд работы рассчитывается как средневзвешенный. Итоговые показатели расходов машин и материалов определяются суммированием показателей по ресурсам с одинаковыми наименованиями и характеристиками.

Расчет коэффициентов изменения стоимости ведется по видам ресурсов (элементам прямых затрат) и в целом по сметной стоимости соответствующего вида работ:

- расчет коэффициента пересчета оплаты труда рабочих ведется по форме № 2 приложения 4 [7];

- расчет коэффициента пересчета стоимости эксплуатации машин и зарплаты машинистов ведения по форме № 3 приложения 4 [7];

- расчет коэффициента пересчета стоимости материалов ведется по форме № 4 приложения 4 [7];

- расчет коэффициента пересчета сметной стоимости работ ведется по форме № 5 приложения 4 [7]. Накладные расходы и сметная прибыль рассчитываются по методическим указаниям.

Пример расчета всех выше обозначенных коэффициентов приведен в приложении 5 [7]. И в МДС 81-36.2004 также излагаются полномочия администрации субъекта РФ при привязке и текущей индексации федеральных единичных расценок в регионе.

В отношении вышеизложенного порядка использования рекомендаций [7] в НСО, можно сделать следующие выводы:

- 1) методические указания были утверждены в 2004 г., когда в отдельных субъектах РФ практически отсутствовали утвержденные в установленном порядке сборники ТЕР. В НСО их тогда также не было. До 01.01.2015 применялись ТЕР в редакции 2010 г., и замена их на ФЕР в редакции 2014 г., по нашему мнению, не обоснована и юридически не оформлена. К тому же, применение коэффициентов и индексов взамен прямого счета всегда снижает точность и достоверность результата, – сметной стоимости строительства;

- 2) Минстрой НСО, не разобравшись с методическими указаниями [7], необоснованно и неправомерно рекомендовал к выполнению большую дополнительную работу по расчетам 5-ти коэффициентов, учитывающих местные условия НСО, причем со снижением, в результате этого, достоверности сметной стоимости. Кроме этого, дополнительные расходы

(дополнительные затраты по привязке ФЕР, коэффициенты и индексы изменения стоимости с учетом местных условий строительства), влияющие на величину сметной стоимости, будут вызывать при взаиморасчетах подрядчиков с заказчиками спорные вопросы. Поэтому рекомендуемое применение в НСО полуфабриката ФЕР, снижающего достоверность сметной стоимости, явно недопустимо;

3) нарушена система коллективного участия различных профессионалов инвестиционного процесса в обсуждении и подготовке рекомендаций при принятии решений Минстроя НСО, что выразилось в том, что с 01.01.2015 г. фактически упразднена Комиссия по вопросам ценообразования и сметного нормирования в строительстве на территории Новосибирской области» [3]. На одном из последних заседаний этой комиссии (27.11.2014) решение о применении ФЕР вместо ТЕР не принято (не получило большинства голосов);

4) для приведения системы территориального ценообразования и сметного нормирования Минстрой НСО обязан, в соответствии со своими полномочиями, выделить средства на разработку ТЕР в редакции 2014 г. и, в соответствии с действующими положениями, внести их в реестр сметных нормативов.

Отказ от территориальных сметных нормативов и не решение вопросов по их разработке – это признание неспособности Минстроя НСО к исполнению своих функций в части организации разработки региональных сметных нормативов в современной редакции (2014 г.).

Не оформленное должным образом (*неправовое*) применение нормативов (в частности, ФЕР) *чревато серьезными последствиями*. В соответствии с [3] необоснованное применение с 01.01.2015 г. неизвестно каких нормативов без приказа Минстроя России о внесении этих нормативов в федеральный реестр [8, 9] может повлечь за собой нецелевое расходование бюджетных средств Новосибирской области. Действующим законодательством России предусмотрены административная и уголовная ответственность за нецелевое расходование бюджетных средств (ст. 15.14 Кодекса об административных правонарушениях РФ, ст. 285.1 Уголовного кодекса РФ). Участники договоров подряда на строительство за счет бюджетных средств, таким образом, могут понести административную, уголовную ответственность или не получить оплату за выполненные строительные работы.

Действующее в настоящее время Положение о Минстрое НСО (утверждено постановлением Правительства НСО от 2.10.2014 № 398-п) позволяет устранить допущенные правовые нарушения. Будут ли приняты необходимые соответствующие меры?

Использованные источники:

1. МДС 81-35.2004. Методика определения сметной стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]. –

Режим доступа : <http://files.stroyinf.ru/Data1/43/43541/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.06.2015).

2. Об утверждении классификации сметных нормативов, подлежащих применению при определении сметной стоимости объектов капитального строительства, строительство которых финансируется с привлечением средств федерального бюджета: приказ Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству от 4 декабря 2012 г. № 76/ГС [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Версия проф.

3. О признании утратившими силу отдельных приказов департамента строительства и жилищно-коммунального хозяйства Новосибирской области, министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Новосибирской области : приказ Минстроя НСО от 12.12.2014 г. № 298 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zscs.ru/sites/default/files/archive/prikaz_no_298_o_priznanii_ustrativshimi_silu_otdelnyh_prikazov.pdf. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.06.2015).

4. Правила подготовки нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти и их государственной регистрации : утв. постановлением Правительства РФ от 13 августа 1997 г. № 1009 с изм. от 11 декабря 1997 г., 6 ноября 1998 г., 11 февраля 1999 г., 30 сентября 2002 г., 7 июня 2006 г., 29 декабря 2008 г., 17 марта 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/166045/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.06.2015).

5. Разъяснения о применении правил подготовки нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти и их государственной регистрации : приложение к Приказу Министерства юстиции РФ от 4 мая 2007 г. № 88 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moaml.com/d/normativno-pravovye-dokumenty/standartizatsiya-i-normirovanie/22087/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.06.2015).

6. О формировании сметной стоимости : письмо Минстроя Новосибирской области от 18.02.2015 г. № 414/45-вн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zscs.ru/archive/76>. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.06.2015).

7. МДС 81-36.2004. Указания по применению федеральных единичных расценок на строительные и специальные строительные работы (ФЕР-2001) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://files.stroyinf.ru/Data1/41/41336/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.06.2015).

8. Об утверждении Порядка разработки сметных нормативов, подлежащих применению при определении сметной стоимости объектов капитального строительства, строительство которых финансируется с привлечением средств федерального бюджета : приказ Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству от 4 декабря 2012 г. № 75/ГС // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

9. Об утверждении Порядка формирования и ведения федерального реестра сметных нормативов, подлежащих применению при определении сметной стоимости объектов капитального строительства, строительство которых финансируется с привлечением средств федерального бюджета, и представление сведений, включенных в реестр : приказ Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству от 5 февраля 2013 г. № 17/ГС // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

Голышев Н.В.

аспирант 2-го года обучения

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»

Россия, г. Орел

ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время в Российской Федерации происходит процесс реформирования бюджетного сектора экономики, в частности системы образования. Одним из приоритетных направлений в этой сфере является реформа системы оплаты труда работников бюджетной сферы.

Важность данного вопроса обуславливается не только социальной значимостью бюджетного сектора экономики, но и большой долей занятых в нем людей, в частности, в 2014 году доля лиц занятых в сфере образования составила – 9,2 % от общего числа занятых в РФ[3].

Приоритетной задачей в решении данного вопроса становится разработка и реализация эффективной систем оплаты труда, отвечающей новым реалиям. Это очень важно, так как отношения работника и работодателя не могут строиться на субъективных или неясных критериях.

Введение в 2008 году Новой системы оплаты труда послужило отправной точкой для реализации реформы бюджетной сферы. Новая система оплаты труда должна была решить ряд очень важных проблем бюджетной сферы, среди которых: совершенствование качества работы работников сферы, привлечение молодых кадров, создание эффективной и открытой системы оплаты труда, стимулирование развития экономики страны и т.п.[2]

Стоит отметить, что по прошествии более 5 лет можно с уверенностью говорить о частичном, а по некоторым направлениям о полном провале модернизации системы оплаты труда бюджетников.

Однако, введение НСОТ позитивно отразилось на росте средней заработной платы работников соответствующих видов экономической деятельности. Так рост заработной платы работников образовательных учреждений по сравнению с 2007 годом составил 3,0 раза.

Динамика среднемесячной заработной платы данных работников

представлена в таблице 1.

Таблица 1. - Динамика численности и заработной платы работников в образовательных учреждениях в период с 2007 по 2014 годы (составлено автором по материалам Росстат) [3].

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность работников, млн. чел.	5,47	5,47	5,46	5,35	5,23	5,70	5,60	5,63
в % к 2007 г.	100,0	100,0	99,8	97,9	95,7	104,2	102,3	102,9
Среднемесячная начисленная заработная плата, руб.	8604	11100	13095	13852	15607	18995	23458	25862
к 2007 году, %	100,0	129,0	152,2	161,0	181,4	220,7	272,6	300,6
к средней по экономике РФ, %	63	64	70	66	66	82	92	97

Таким образом, при незначительном увеличении численности работников в последние годы отмечается существенный рост заработной платы работников сферы образования. Так в 2014 году среднемесячная начисленная заработная плата работников сферы образования составляет более 25 тыс. рублей. Вместе с тем, соотношение уровня средней заработной платы работников образования и средней заработной платы по экономике улучшилось, но еще не достигло показателя средней заработной платы по экономике в Российской Федерации, что позволяет утверждать о недостаточной эффективности применяемых мероприятий.

На рисунке 1 наглядно представлен рост среднемесячного номинально начисленного уровня оплаты труда работников образовательных учреждений в Российской Федерации.

Рисунок 1. – Уровень среднемесячной номинально начисленной заработной платы работников образовательных учреждений в 2000 -2014 гг. (составлено автором по данным Росстата)

Стоит отметить, что положительная динамика роста заработной платы работников образовательных учреждений, которая наблюдается на общероссийском уровне, неодинакова по регионам. Наибольшие заработные платы в 2014 году наблюдались в Чукотском, Ханты-Мансийском и Ямало - Ненецком автономных округах. Самая низкая в республиках Дагестан, Северная Осетия - Алания и Калмыкия. Кроме того, наблюдается дифференциация в оплате труда между федеральными, региональными и муниципальными образовательными учреждениями, оказывающими похожие услуги.

Система оплаты труда, согласно Трудовому Кодексу устанавливается на уровне образовательного учреждения [1]. При этом федеральные образовательные бюджетные учреждения должны соответствовать федеральным законам и иным нормативно-правовым актам РФ. А образовательные учреждения субъектов РФ и муниципалитетов - нормативным правовым актам субъектов и органов местного самоуправления соответственно.

Таким образом, на практике системы оплаты труда работников, применяемые в разных регионах и в разных типах учреждений, существенно отличаются друг от друга как по структуре заработной плате работников, так и по ее размерам.

Общие подходы определяются в единых рекомендациях по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников организаций, финансируемых из соответствующих бюджетов, которые в соответствии со статьей 135 Трудового Кодекса Российской Федерации ежегодно разрабатывает Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений[1].

Стоит отметить, что введение НСОТ придало большую независимость в разработке системы оплаты труда работников образовательных учреждений, что должно было послужить основанием для создания благоприятных условий для работы преподавателей, повышения качества образования и эффективности их работы. Однако, необходимо отметить, что во многих учреждениях (чаще в школах и детских садах) критерии эффективности труда сотрудников образовательных учреждений недостаточно проработаны, носят формальный характер. Ярким примером, иллюстрирующе данную ситуацию, является тот факт, когда учителя общеобразовательных школ предпочитают работать на 1,5 ставки, чем стараться соответствовать субъективным критериям. Во многих случаях абстрактных.

Немаловажным фактом является то, что в большинстве регионов НСОТ внедрялась в сложные послекризисные годы, в условиях ограниченного финансирования. В конечном итоге это повлекло за собой, что многие образовательные учреждения не смогли создать достаточно эффективный стимулирующий фонд оплаты труда.

Существенной проблемой остается существенный разрыв (в 10 раз и более) в оплате труда работников образовательных учреждений и их руководителей.

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации складывается новая система оплаты труда работников бюджетной сферы и в частности система оплаты труда работников образовательных бюджетных учреждений. Данная система направлена на повышение эффективности работы и привлечение новых сотрудников. Практика реализации новой системы показала, что отдельные направления реформы неэффективны и

практически полностью не отвечают целям реформ. Поэтому необходимо начать работу по устранению существующих недостатков, продолжить работу по совершенствованию новой системы оплаты труда работников образовательных учреждений, что в конечном итоге поможет создать эффективный механизм стимулирования повышения качества образования и эффективности работы.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 4.11.2014). [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148790/
2. Постановлением Правительства РФ № 583 от 5 августа 2008 г. «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основании единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений». [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157967/
3. <http://www.gks.ru/>

Голышев Н.В.

аспирант 2-го года обучения

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»

Россия, г. Орел

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НСОТ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ ЕТС (НА ПРИМЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ УЧИТЕЛЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ)

Оплата труда работников бюджетной сферы является разновидностью оплаты труда, для нее характерно наличие общих признаков, характерных для заработной платы, так и специфических.

В условиях трансформации экономики Российской Федерации предприятиям предоставляется право самостоятельно определять формы, системы и размеры вознаграждения работником. Особую роль в этом процессе играет установление четкой взаимосвязи между заработной платой конкретного работника и результатами его труда. Важнейшим фактором при выборе формы и системы оплаты труда служат те цели и задачи, которые преследует предприятие применительно к конкретным рабочим местам[2, с. 85-86].

В настоящее время нет единого подхода к определению понятия оплата труда. Так, например, Трудовой кодекс РФ дает следующее понятие оплаты труда: Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение

за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты)[8].

Данное определение, хотя и закреплено в ТК РФ, носит спорный характер. Ряд ученых, в частности Рофе А.И., ставят под сомнение данное определение, по той причине, что заработная плата здесь рассматривается как вознаграждение за труд. По его мнению, рассматривая оплату труда в данном контексте справедливо говорить только о части оплаты труда, а именно касаясь выплат стимулирующего характера, остальная же часть оплаты труда – это его цена.

В своих трудах профессор Рофе А.И. предлагает другое определение заработной платы.

Заработная плата – это плата за труд, выполненную работу или выполнение оговоренных трудовым договором условий оплаты труда[7, С. 305].

Подытоживая выше сказанное, можно говорить о том, что понятие заработная плата очень широкое, включающее в себя и нормы труда, и документальное оформление рабочего времени, естественно расчет размера заработной платы и сроки ее выплаты.

Особое внимание в этой связи стоит обратить на систему оплаты труда работников бюджетных учреждений. Важность и актуальность данной проблеме придает с одной стороны социальная значимость бюджетной сферы для государства, а с другой большой долей занятости людей в данной сфере (более 20 % населения РФ занято в данной сфере) [9].

Переход Российской Федерации с распадом СССР от командно-плановой к рыночной экономике, ознаменовал процесс реформирования системы оплаты труда.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 октября 1992 г. № 785 «О дифференциации в уровнях оплаты труда бюджетной сферы на основе Единой Тарифной Сетки» была введена Единая Тарифная Сетка.

Единая Тарифная Сетка – это система определения и дифференциации оплаты труда в зависимости от сложности выполняемых работ и квалификации[5].

В Российской Федерации до недавнего времени являлось обязательной для всех организаций находящихся на бюджетном финансировании, в том числе и сфере образования.

Отказ от ЕТС в сфере образования в отдельных регионах началось еще

в 2007 году сначала в качестве эксперимента. А с 2008 года прошло повсеместное введение НСОТ в регионах России. Новая система оплаты труда в сфере образования была призвана устранить, а в некоторых случаях минимизировать проблемы системы оплаты труда на основании ЕТС. Основными задачами НСОТ являются повышение уровня оплаты труда учителей и качества образования, а как следствие повышение мотивации учителей и привлечение молодых сотрудников[6].

Для общего понимания систем оплаты труда, выявления их положительных и отрицательных сторон необходимо провести их сравнительный анализ.

В настоящее время в экономической науке имеет место большое разнообразие подходов для проведения данного анализа. Особое внимание, на наш взгляд, необходимо уделить подходу, в котором оплата труда учителя будет рассмотрена с трех позиций: как процесс, как функция и как результат[1, с. 16].

Анализируя систем оплаты труда работников образовательных учреждений в контексте процессуального подхода, необходимо большое внимание уделить процессу формирования оплаты труда учителей. Данный анализ систем по определенным критериям представлен в таблице 1.

Таблица 1. – Сравнительный анализ НСОТ и системы оплаты труда по ЕТС в контексте процессуального подхода.

Критерии	Система оплаты труда	
	Система на основе ЕТС	НСОТ
Применяемая модель для формирования оплаты труда	ЕТС, включающая в себя 18 разрядов	Базовый оклад + повышающий коэффициент
Формула формирования заработной платы	$ЗП = \text{Тариф по ЕТС} + \text{доплаты} + \text{премии}$	$ЗП = \text{Базовый оклад} + \text{повышающий коэффициент} + \text{компенсационные выплаты} + \text{стимулирующие выплаты.}$
Гарантированный уровень оплаты труда	Минимальная/максимальная «тарифная заработная плата» по ЕТС	Базовый оклад (установленный учреждением) + повыш. коэффициенты
Стимулирующий фонд	25% от тарифного фонда	$СТ = \text{ФОТ} - \text{гарантируемый уровень оплаты труда}$
Фонд оплаты труда	$\text{ФОТ} = \text{Тарифный фонд} + \text{надтарифный фонд}$	В соответствии с финансированием
Нормативно – правовое обеспечение	Коллективный договор; приказы директора по тарификации; Положение о стимулировании работников	Коллективный договор; Положение об оплате труда работников образ. учреждения; трудовое соглашение с работником
Участие общественности в распределении стимул. выплат	Согласование с профсоюзной организацией	Согласование с проф. организацией, согласование с общественностью

Приведенный анализ свидетельствует, что Новая система оплаты труда в контексте данного подхода направлена на улучшение качества работы учителей. Это достигается увеличением стимулирующего фонда оплаты труда учителей, привлечением к распределению данного фонда общественности и т.п. С позиций процессуального подхода можно говорить о том, что Новая система оплаты труда работников образования более гибкая. Подытоживая вышесказанное необходимо отметить, что НСОТ направлена на оптимизацию бюджетных средств.

Анализируя Новую систему оплаты труда, в контексте содержательного подхода в первую очередь необходимо рассматривать эффективность работы учителя. Эффективность работы рассматривают, анализируя качественные и количественные характеристики. При анализе труда учителя в рамках содержательного подхода необходимо уделять внимание не только анализу экономических результатов, но и социальных [4, с. 69-72].

Анализ систем оплаты труда в рамках содержательного подхода представлен в таблице 2.

Таблица 2. – Сравнительный анализ НСОТ и системы оплаты труда по ЕТС в контексте содержательного подхода.

Критерии	Система оплаты труда	
	Система на основе ЕТС	НСОТ
Экономические результаты		
Заинтересованность в эффективном управлении ФОТ	Учреждение не заинтересовано	Учреждение заинтересовано
Влияние системы оплаты труда на конкурентоспособность учреждения	нет	да
Гибкость системы оплаты труда	нет	да
Эффективность формирования стимулирующего фонда	Учреждение не имеет возможности воздействовать на формирование	Учреждение само формирует стимулирующий фонд
Дифференциация оплаты труда в зависимости от производительности	Практически отсутствует	Наличие дифференциация
Основной показатель формирования оплаты труда	Количество отработанных часов	Количество отработанных часов, результаты работы, другая деятельность педагога
Социальные результаты		
Психологический климат в коллективе	Не влияет	На практике наблюдается как положительная, так и отрицательная динамика
Наличие конфликтных ситуаций в коллективе	Отсутствуют	Повышается вероятность конфликтов

Понятность и ясность системы	Механизм прозрачен, формирование оплаты труда происходит по формальным признакам, работник не может оказать влияние	Механизм прозрачен, но имеется возможность влияния работником на формирования своей заработной платы
Возможность повышения оплаты труда	Увеличение недельной нагрузки	Размер оплаты труда зависит не только от уровня нагрузки, но и качества работы учителя
Зависимость уровня оплаты труда от руководства ОУ	Установление разряда ЕТС, надбавок и доплат зависит от руководства ОУ.	Установление уровня оплаты труда не зависит руководства ОУ

Анализируя системы оплаты труда работников образовательных учреждений, стоит отметить, что в отличие от ЕТС, НСОТ направлена на повышение эффективности управления фондом оплаты труда школы. Несмотря на то, что Новая система оплаты труда более понятна, она увеличивает разрыв в оплате труда между работниками, что естественно ведет к появлению конфликтов, ухудшая психологический климат в коллективе[3].

Новая система оплаты труда с экономической точки зрения в контексте содержательного подхода направлена на повышение конкурентоспособности учреждения. Однако стоит отметить, что в условиях ограниченного финансирования школы не всегда в состоянии направить достаточный объем средств на формирование стимулирующего фонда оплаты труда. Это в свою очередь серьезно снижает, а в некоторых случаях практически полностью

Рассматривая системы оплаты труда с позиций функционального подхода, основной акцент делается на управление системой оплаты труда и управление производительностью труда учителя по средствам управления системой оплаты труда[4, с. 69-72].

Анализ систем оплаты труда в рамках функционального подхода представлен в таблице 3.

Таблица 3. – Сравнительный анализ НСОТ и системы оплаты труда по ЕТС в контексте функционального подхода.

Критерии	Система оплаты труда	
	Система на основе ЕТС	НСОТ
Процесс административного управления	Прост	Достаточно сложный
Прозрачность системы	Непрозрачна	Достаточно прозрачна
Необходимость подготовки персонала для организации процесса начисления оплаты труда	Нет необходимости	Необходимо
Контроль	Профсоюзная организация	Профсоюзная организация, педагогическая общественность

Зависимость уровня оплаты труда от руководства ОУ	Установление разряда ЕТС, надбавок и доплат зависит от руководства ОУ.	Установление уровня оплаты труда не зависит от руководства ОУ
Соответствие законодательству РФ	Да	Да
Воздействие системы оплаты труда на кадровую политика учреждения	Нет	Да, система оплаты труда напрямую влияет на кадровую политику

В НСОТ как видно из таблицы 3, имеется достаточно сложный процесс административного управления, это связано с необходимостью учета индивидуальных результатов каждого конкретного работника. Новая система оплаты труда работников образования в отличии системы, основанной на ЕТС, более ориентирована на кадровую политику учреждения. Оплата труда в НСОТ напрямую влияет на кадровую политику, что позволяет привлекать новые и сохранять высококвалифицированных сотрудников, повышать их уровень.

Необходимость подготовки персонала для организации процесса начисления оплаты труда и процесс контроля со стороны общественности является слабыми местами новой системы. Это связано с тем, что даже по прошествии существенного промежутка времени нет четко разработанных механизмов и критериев оценки.

Так же стоит отметить, что размеры стимулирующего фонда формировались во многих учреждениях образования в сложные для экономики нашей страны и мира период, а именно 2009 – 2010 гг. А с учетом ограниченного подушевого финансирования, толкают администрации школ нарушать некоторые нормы законодательства (сокращение часов учебного плана, предельная наполняемость класса и т.п.).

В настоящее время можно говорить о том, что данные системы оплаты труда достаточно разные. При их сравнительном анализе были выявлены как сильные, так и слабые стороны этих систем. Однако Новая система оплаты труда бюджетников компенсирует многие недостатки ЕТС, но стоит отметить, что одновременно появляются и новые, связанные с практической реализацией системы, плохой проработкой механизмов оценки и принятия решений. Стоит отметить, что сейчас практически не проводится работа по устранению слабых мест НСОТ.

Обобщая выше изложенное, можно с уверенностью утверждать, что настоящее время необходимо начать работу по совершенствованию новой системы оплаты труда работников образовательных учреждений, устранить существующие недостатки. Это позволит создать эффективную систему оплаты труда учителей, нацеленную на повышение эффективности работы учителя и повышение качества образования.

Использованные источники:

1. Апенько С.Н. Оценка персонала: Эволюция подходов и технология их

использования: Монография/ Под ред. В.С. Половинко. – М.: Информ – Знание, 2004 г. – с. 16

2. Голышев Н.В. Специфика оплаты труда работников бюджетной сферы.// «Наука XXI века: теория, практика, перспективы»: мат. междунар. науч.-практ. конф. Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2014. С. 85 – 89.

3. Голышев Н.В., Киреев В.Е. Анализ подходов к оценке параметров эффективности труда и заработной платы работников образования в условиях трансформации экономики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2014. № 6 <http://naukovedenie.ru/PDF/72EVN614.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI:10.15862/72EVN614

4. Окшина Е. В. Сравнительный анализ различных систем оплаты труда учителя // Сибирский торгово – экономический журнал. 2011. №12. С. 69 – 72

5. Постановление Правительства Российской Федерации № 785 от 14 октября 1992 г. «О дифференциации в уровнях оплаты труда бюджетной сферы на основе Единой Тарифной Сетки». [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://zakonbase.ru/content/nav/37176>

6. Постановление Правительства РФ № 583 от 5 августа 2008 г. «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных, автономных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основании единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений». [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157967/

7. Рофе А.И. Экономика труда. – М., 2010. – С. 305

8. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148790/

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

*Горева В.Б.
магистрант
кафедра менеджмент и государственное управление
группы 713-М
Нижегородский государственный университет им. Н.И.
Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ КРЫМА

Аннотация

К настоящему времени, собственные источники генерации электроэнергии Крыма покрывают потребность в электричестве полуострова лишь на 20-30 процентов. Энергетика полуострова развита недостаточно. Оборудование на тепловых электростанциях, преимущественно, сильно изношено и морально устаревшее.

Альтернативная энергетика хоть и развивается, но пока она может покрыть лишь очень малую часть нужд жителей полуострова в электричестве.

Ключевые слова: энергоснабжение, ТЭЦ, Крым, энергетика

Бесперебойные поставки электричества на полуостров целиком и полностью зависят от украино-российских отношений. При работе в штатном режиме энергосистема полуострова всё так же зависит от поставок с Украины на 85%.

30 декабря 2014 года был подписан договор о бесперебойной поставке Украиной электричества в Крым за счёт транзита из России. Он будет действовать год, и каждый месяц требует подтверждения. Ситуация шаткая: в любой момент договор может быть расторгнут или поставки прекратятся без расторжения, однако выхода нет.

Сам же полуостров отключён от единой энергосистемы Украины. Значит это примерно следующее: энергосеть Украины огибает Крым, замыкаясь за его пределами, а на сам полуостров электричество поступает по ответвлению

Энергетика полуострова представлена следующими ТЭЦ:

- Симферопольская ТЭЦ имени В.И. Ленина
- Камыш-Бурунская ТЭЦ
- Сакская ТЭЦ (ныне Сакские тепловые сети)
- Севастопольская ТЭЦ
- Альтернативная энергетика Крыма

Крым может всерьёз похвастаться успехами в альтернативной энергетике. По некоторым данным, в последние годы на полуострове до 20 процентов вырабатываемого электричества приходится на возобновляемые источники энергии. Главным образом это — солнечные электростанции и

ветряные.

По данным наблюдений, в Крыму в среднем 272 солнечных дня в году.

Ветряная энергетика Крыма представлена семи ветряными электростанциями. Наиболее крупные из них, это — Донузлавская ВЭС (установленная электрическая мощность 18,7 МВт), ВЭС «Водэнергоремналадка» (установленная электрическая мощность 26 МВт), Тарханкутская ВЭС (установленная электрическая мощность 15,9 МВт) и Восточно-Крымская ВЭС (установленная электрическая мощность 2 МВт).

Крымская атомная электростанция — недостроенная атомная электростанция, расположенная вблизи города Щёлкино в Крыму на берегу солёного Акташского водохранилища (которое планировалось использовать в качестве пруда-охладителя). Крымская АЭС в высокой степени готовности была заброшена после аварии на Чернобыльской АЭС (готовность первого энергоблока — 80 %, второго — 18 %).

Первые проектные изыскания были проведены в 1968 году. Строительство начато в 1975 году. Станция должна была обеспечить электроэнергией весь Крымский полуостров, а также создать задел для последующего развития промышленности региона — металлургической, машиностроительной, химической. (Проектная мощность 2000 МВт - 2 энергоблока с возможностью последующего увеличения).

Неблагоприятная экономическая ситуация в стране и катастрофа на четвертом энергоблоке Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 года привели к тому, что к 1987 году строительство было сначала приостановлено, а в 1989 — принято окончательное решение отказаться от пуска станции. К этому моменту на строительство АЭС было затрачено 500 млн советских рублей в ценах 1984 года. На складах оставалось материалов ориентировочно ещё на 250 млн рублей. Станцию начали медленно растаскивать на чёрный и цветной металлолом.

Крымская АЭС была занесена в Книгу рекордов Гиннеса как самый дорогой в мире атомный реактор. Это связано с тем, что в отличие от остановленных в это же время однотипных ей Татарской АЭС и Башкирской АЭС, она на момент остановки строительства имела более высокую степень готовности.

Что же касается появления атомной энергетики в Крыму в целом, эксперты отмечают бесперспективность подобных чаяний. Полуостров отличается повышенной сейсмоопасностью и, хоть керченская платформа имеет более высокую стабильность, строительство в данном районе представляется весьма сомнительным.

Крымская АЭС все равно не смогла бы в ближайшем будущем помочь полуострову справиться с дефицитом тока. Строительство одного блока (нового типа 3+ — повышенной безопасности), как правило, занимает около 4-5 лет и обходится в 2-3 млрд.

При этом рентабельным проект сможет стать только в случае наличия

минимально двух энергоблоков. (Оптимальным для таких проектов является 3-4 блока, иначе проект не будет самоокупаться)

Также следует обратить внимание на невозможность начала строительных работ на прежнем месте в Щелкино. С учетом “готовности” площадки, которая составляет даже менее 2% – поскольку вся аппаратура и металлоконструкции давно разобраны и вывезены с территории, — резона в старте проекта нет, поскольку экспертизы фундаментов не проводилось.

К тому же, средняя потребляемая мощность в Крыму составляет около 800 МВт, в то время как большинство возводимых сегодня атомных энергоблоков имеют мощность 1000–1200 МВт. А значит, возводить АЭС, производящую лишнюю мощность, экономически нецелесообразно.

Пик потребления электроэнергии в регионе, то есть в вечерний максимум, в холодное время года составляет 1300 МВт, в то время как собственная генерация электроэнергии позволяет вырабатывать лишь около 130 МВт.

Возможные варианты энергоснабжения Крыма:

- Первый предусматривал строительство генерации мощностью примерно 1320 МВт на полуострове;
- Второй - строительство ЛЭП или подводного кабеля через Керченский пролив без возведения местной генерации;
- Третий - промежуточный (500-600 МВт - на полуострове, а остальная мощность передается через ЛЭП или подводный кабель).

Инвестиции в электроснабжение Крыма и развитие энергосистемы Кубани оцениваются ориентировочно в 71 млрд рублей.

Базовая генерация республики Крым будет обеспечена после строительства двух новых станций, суммарная мощность которых составит 880 МВт: 220 МВт будет генерироваться в Севастополе и 660 МВт в Симферополе.

В бюджете денег на крымскую генерацию нет поэтому Минэнерго долго искало профильных инвесторов. В этой роли чиновники предлагали выступить некоторым российским энергокомпаниям - перенести в Крым еще не построенные энергоблоки, которые все равно нужно вводить в строй, чтобы выполнить обязательные инвестпрограммы.

Но энергокомпания отказались переносить стройки в Крым. Из-за страха международных санкций, не сработало даже предложение Минэкономразвития увеличить норму доходности перенесенным в Крым проектам на 2-4%.

Распоряжением Правительства РФ строительством электростанций в Симферополе и Севастополе займется структура «Ростеха» - инжиниринговая компания ВО «Технопромэкспорт».

Инвестором проекта выступит сам «Технопромэкспорт» - возможно, при поддержке госбанков, с которыми уже проведены предварительные консультации. (Сбербанк и ВТБ)

Возвращать кредиты и окупать проект «Технопромэкспорт» будет за счет предприятий-энергопотребителей из остальных российских регионов. Точная схема возврата инвестиций еще не утверждена, но, по-видимому, для потребителей вырастет плата за мощность. Вероятно, вложения будут возвращаться за 15 лет с некоторой доходностью, не исключено, что с теми же 14% годовых, которые заложены в договоры о поставках мощности. Если этот вариант примут, то переплата за мощность для российских потребителей - юридических лиц составит 7,4 млрд руб. в год, подсчитал аналитик «Ренессанс капитала» Владимир Склад. Это даст прибавку к цене мощности в 1,8%, к конечной цене электроэнергии - в 0,4% в год. Но с потребителями такая схема не обсуждалась.

Использованные источники:

1. Правила устройства электроустановок- М.: Госэнергонадзор, 2000.
2. Григорьев В.И. Справочная книга электрика. - М.: Колос, 2004.
3. Официальный сайт: министерство топлива и энергетики республики Крым – Электронный доступ: [<http://mtop.rk.gov.ru/>].

Горева В.Б.

магистрант

кафедра менеджмент и государственное управление

группы 713-М

*Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского*

Россия, г. Нижний Новгород

ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ И ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

Современные реалии социально-экономической жизни России заставляют задуматься не только исследователей, но и граждан страны, какими могут быть такие, казалось бы, данные «от века» феномены — труд и занятость.

Сегодня, при исследовании трудовых прав работников необходимо учитывать развивающийся характер экономики и связанные с этим слабость действия как государственных, так и негосударственных механизмов «принуждения к исполнению закона» (law enforcement), а также неразвитость институциональной структуры рынка труда.

Подобные обстоятельства создают питательную почву для развития трудовых отношений именно в нелегальных формах.

Ключевые слова: безработица, занятость, ВВП, пособие, динамика

Влияние безработицы на экономическую и социальную жизнь общества противоречиво.

В качестве позитивных аспектов проблемы можно назвать следующие. Во-первых, безработица выступает как условие роста производства,

появления новых предприятий: без нее было бы затруднено расширенное воспроизводство, которое требует дополнительных ресурсов: труда, земли, капитала, информации. Во-вторых, безработица поднимает дисциплину и эффективность труда тех, кто пока еще занят в производстве.

Нельзя не видеть, что «в условиях переходного периода возрастает доля работников, для которых труд является средством выживания»⁵.

В то же время безработица порождает тяжелейшие отрицательные социально-экономические последствия.

Первое отрицательное последствие заключается в том, что незанятая рабочая сила означает недоиспользование экономического потенциала общества, прямые экономические потери. В связи с этим возникает вопрос о потенциальных и реальных результатах воспроизводства на макроэкономическом уровне в условиях неполной занятости ресурсов. Потенциальный ВВП и соответственно потенциальный ВВП - это объем конечных материальных благ и услуг, который мог бы быть получен при полной занятости ресурсов - как трудовых, так и материально-вещественных. Реальный ВВП и соответственно реальный ВВП - это результат воспроизводства на макроуровне в объеме, который фактически был получен в реальной жизни при данном уровне занятости наличных ресурсов⁶.

Казалось бы, потенциальный ВВП и соответственно потенциальный ВВП предполагают 100%-ное использование трудовых и материально-вещественных ресурсов (прежде всего производственных мощностей). Однако в условиях рыночной экономики полное использование ресурсов исключено и практически, и теоретически, поскольку безработица и незагруженные производственные мощности свойственны рыночному хозяйству не только в периоды кризисов и депрессий, но и в периоды оживления и подъема, т. е. на всех четырех фазах экономического цикла, хотя степень незанятости ресурсов на различных стадиях этого цикла далеко не одинакова. В связи с этим современная экономическая наука понятия потенциального ВВП и потенциального ВВП увязывает не со 100%-ной занятостью ресурсов (в том числе рабочей силы), а с так называемым естественным уровнем безработицы и оптимально допустимой долей незагруженных производственных мощностей.

Естественный уровень безработицы - это такая ситуация на рынке труда, при которой спрос на труд и предложение его совпадают. К естественной безработице относятся фрикционная, структурная и технологическая, т. е. нечто неизбежное, объективно обусловленное. Все другие виды безработицы, и прежде всего циклическую ее форму, можно рассматривать как прямое недоиспользование трудовых ресурсов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

⁵ Озерникова Т. Принуждение к труду в переходной экономике. // «Вопросы экономики». 2003. № 9. С.107.

⁶ Козырев В. М. Основы современной экономики: Учебник. - М., 2009, С.299-300.

Современная ситуация на рынке труда России существенно отличается от той, что была еще 4 года назад, она меняется каждый год (за 1993-1998г. уровень безработицы сократился на 13%).

В 1993 г., когда доминировал консервативный подход к реформированию, спад ВВП оказался в 1.6 раза меньше чем в, 1992 г., а количество безработных за год увеличилось всего в 1.4 раза.

В 1994 г. темпы снижения ВВП вновь ускорились. Количество безработных возросло почти в 2 раза.

В 1995-1996 г. темпы спада замедлились. Экономические и социальные трудности, переживаемые Россией в 1996 г., не стали фактором заметного обострения ситуации на рынке труда. Более того, по сравнению с 1995 г. в 1996 г. значения этих показателей существенно уменьшилось. Кроме того, если в 1995г. произошло существенное увеличение численности безработных, регистрируемых органами государственной службы занятости, то в 1996 г. этот рост составил всего 8%.

В 1996 г. медленное увеличение числа безработных было обусловлено также принятием новой редакции Закона РФ «О занятости ...», ужесточившим условия постановки и снятия с учета безработных и ограничившим максимальные размеры пособия по безработице уровнем средней заработной платы, сложившейся в РФ, а также ростом напряженности бюджета Государственного фонда занятости населения (ГФЗН), из которого финансируются выплаты пособий по безработице. Если, например, в начале 1998г. в расчёте на зарегистрированного безработного задолженность ГФЗН по выплатам составила 1.38 тыс. денонмированных рублей, то в начале 2 квартала 1998 г. - уже 1.63 тыс. рублей, увеличились за 3 месяца более чем на 18%⁷.

В свое время в Росси был принят Закон о занятости, который был направлен на решение двух основных проблем: предотвратить чрезмерные размеры высвобождения работников с предприятий и социально защитить потерявших работу. Для этого были введены усложненные процедуры массовых увольнений, что перекладывало значительную часть их тяжести на плечи работодателя. Другой характерной чертой закона о занятости был практически неограниченный доступ к пособиям по безработице, включая уволившихся по собственному желанию, уволенных за нарушения трудовой дисциплины, а также впервые вступающих на рынок труда и возвращающихся на него после длительного перерыва.

Действие этих факторов сохранилось и в 1997-98 гг., что изменило тенденцию динамики численности зарегистрированных безработных (табл.2).

Финансово-экономический кризис, разразившийся в России в августе 1998 г. изменил фоновые тенденции развития рынка труда в стране. Например, несмотря на то, что в 3 квартале 1998г. количество

⁷ Смирнов С.Н. Региональные аспекты социальной политики. М., 2009, С.158.

зарегистрированных безработных сократилось, как абсолютные (на 38 тыс. чел), так и относительные (на 2.1% числа безработных, состоявших на учёте в конце 2 квартале) размеры этого сокращения были значительно ниже, чем в тот же период 1997г., когда значения рассматриваемых показателей составили соответственно 237тыс. чел. и 10.3%.

Таблица 2

Темпы изменения числа официально зарегистрированных безработных в России в 1994-98 гг., %.

	1994	1995	1996	1997	1998
1 квартал	29.7	17.4	15.0	1.8	-2.0
2 квартал	16.3	4.3	-2.7	-9.8	-8.6
3квартал	13.2	5.0	-5.2	-10.3	-2.3
4 квартал	14.7	10.6	1.5	-3.1	6.6
В целом за год	95.8	42.3	7.7	-20.2	-10.4
Справочно-среднемес. Прирост числа безраб., тыс.чел.	66.7	57.6	14.9	-42.3	-9.3

Источник: Смирнов С.Н. Региональные аспекты социальной политики. М., 2009. С.134.

Более того, в сентябре 1998 г. число зарегистрированных безработных вообще не уменьшилось, в то время как в сентябре 1997г. оно сократилось на 87 тыс. чел., или на 4% числа зарегистрированных на начало августа 1998 г. безработных.

Использованные источники:

1. Озерникова Т. Принуждение к труду в переходной экономике. // «Вопросы экономики». 2003. № 9. С.100-107.
2. Козырев В. М. Основы современной экономики: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Смирнов С.Н. Региональные аспекты социальной политики. М., 2009.

Горин И.Д.
студент-бакалавр 4 курса
ННГУ им. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ КРЫМА

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы экономического и социального состояния Крымской Республики.

Ключевые слова: Крым, экономика, современность, туризм, уровень жизни

Крымский регион, несмотря на свой колоссальный курортный и

туристический потенциал, занимает весьма скромное место на мировом рынке туристических услуг. На долю нашего полуострова приходится менее половины процента от общего объема таких услуг, в то время как туризм, история развития которого в Крыму насчитывает более 100 лет, может и должен стать приоритетным направлением в экономике региона, как сфера международного бизнеса.

Рекреационно-туристический комплекс Крыма - это совокупность связанных между собой отраслей и предприятий, объединенных общей целью круглогодичное использование курортов полуострова в целях восстановительного лечения, медицинской реабилитации и оздоровления населения Украины, ближнего и дальнего зарубежья, а также создание конкурентоспособного туристического продукта на основе эффективного использования природных, лечебных, социально культурных и производственно-экономических ресурсов региона. Основной целью развития курортно — рекреационного и туристического комплекса Крыма является формирование конкурентоспособного на мировом и национальном уровнях туристического продукта на основе эффективного использования рекреационного потенциала Крыма. [Ткаченко Т., Мельниченко С. Тенденції розвитку світового туризму // „Вісник КНТЕУ”. – 2004.- №6. – С.]

Значительный объем природно-ресурсного потенциала, разнообразие природных условий, исторические традиции хозяйственного освоения и социокультурные приоритеты в течение многих лет определяли рекреационную специализацию Крыма как одно из стратегических направлений его регионального развития. Рекреационно-туристический комплекс Крымского полуострова включает свыше 3 тысяч объектов природного и антропогенного характера, из них 64 % сосредоточены в Южнобережной зоне, 10% в Центральной (Симферополь, Бахчисарай и Белогорский район), по 5% - в Северной (Джанкой, Красногвардейский, Красноперекоский, Первомайский и Черноморский районы) и Восточной (Ленинский, Кировский и Советский районы) зонах, и 16% в Западной (Сакский и Черноморский районы). В Евпатории в 2008 г. отдыхает 7,2 тыс. чел, что на 30% больше по сравнению с 2007 г., их принимают около 20 здравниц.

Рекреационно-экономический потенциал Крымского полуострова.

На территории автономии расположено, свыше 11,5 тыс. памятников истории, культуры и архитектуры, относящихся к различным историческим эпохам, цивилизациям и религиям. Здесь находится 26 месторождений лечебной грязи и рапы, более 100 источников минеральных вод различного химического состава. В Крыму насчитывается 6 государственных заповедников, 33 заказника (в том числе 16 общегосударственного значения), 87 памятников природы (13 - общегосударственного значения), 10 заповедных урочищ, 850 карстовых пещер (из них 50 признаны

специалистами пригодными для обустройства и посещения туристами), шахт, колодцев, и более 30 парков - памятников садово-паркового искусства, общегосударственного и мирового значения. Занимая около 4,5% площади Украины, Крымский полуостров концентрирует 29,6% объема всех рекреационных ресурсов, 10% емкости гостиничного фонда, 40% емкости здравниц, более 30% потока иностранных туристов.[«Социально - экономическая география»/Под редакцией В.М. Шумского, А.В. Супрачева./Симферополь - НАТА,2006г. – 77с.]

В регионе имеются необходимые условия и возможности, инфраструктуры экологического и социального туризма в сельской местности, элитных видов спорта (теннис, гольф, яхтенный спорт), возрождаются популярные ранее активные виды туризма (горно-велосипедный, археологический, пешеходный, спелеологический, альпинистский). Среди россиян все более популярным становится горный крымский туризм, спортивные туры - джипинг, горный велосипед, дайвинг, пешеходные и спелеотуры зимой - катание на лыжах на Ай-Петри и другие.

Однако главная тенденция, которая обнаружилась в последние годы, это постепенный переход от использования главным образом ЮБК, в новые курортные регионы полуострова. Удельный вес доходов, полученных хозрасчетными санаторно-курортными учреждениями, составил 14,5%. По-прежнему наиболее освоенной частью полуострова является район Ялты, производящей около 64% всего объема тура слуг.

[Статистичний щорічник АРК за 2007г. Головне управління статистики АРК - Симферополь,2007г. – 45с.] Меньше всего освоен Северный и Западный Крым. Наличие различных структур и социальных групп (органы власти, предприниматели, субъекты туристической деятельности, ученые, неправительственные организации, политические структуры, рекреанты) приводит к необходимости учета различия их целей и интересов при планировании развития рекреационного комплекса.

В АРК осуществляют туристическую деятельность свыше 700 субъектов предпринимательства. В том числе иностранным туризмом занимаются около 300 предприятий, внутренним - около 400. Из числа субъектов предпринимательской деятельности, имеющих лицензию на предоставление туристических услуг, собственную базу питания; имеют 85 предприятий, собственную базу размещения.

К сожалению, на сегодняшний день материально-техническая база рекреационных учреждений, ассортимент и качество услуг отстают от мирового уровня, что снижает конкурентоспособность крымского региона на международном рынке отдыха, оздоровления, санаторно-курортного лечения и туристических услуг.

В советское время экономика полуострова стояла на трех китах – туризм, агропромышленный комплекс, а также ВПК и обслуживание Черноморского флота. Благодаря этому уровень жизни жителей Крымской

области был весьма высок – по уровню зарплат (253 рубля в 1990 году) регион уступал лишь столичному Киеву и промышленному Юго-Востоку страны, где значительная часть занятых работала на крупных металлургических и химических производствах с повышенным уровнем зарплат из-за доплат за вредность производства. А по обеспеченности автомобилями (80 автомобилей на 1000 человек) Крымская область вообще была на втором месте в СССР.

Распад СССР ударил по Крыму даже больше, чем по большинству других регионов. Из-за разрыва связей с Россией и открытия внешних границ «киты» пошли на дно — сборы винограда (одна из основных отраслей сельского хозяйства Крыма) упали в 2,5 раза, многие промпредприятия были закрыты, а выжившие резко сократили производство и штат (например, на Севморзаводе в советское время было занято 15 000 работников, сейчас на заводе осталось лишь 350 человек), туристический поток упал в несколько раз. В отличие от российских курортов Краснодарского края, достаточно быстро начавших строительство новых отелей и модернизацию инфраструктуры, Крым на долгие годы остался в «светлом советском прошлом».

Скромные темпы роста в 2000-е гг. так и не приблизили регион даже к советскому уровню. Выпуск в сельском хозяйстве все ещё на 40% ниже уровня 1990 года. Обслуживаемое сейчас в Крыму количество туристов также существенно отличается от советских максимумов. В 1988 году курорты Крыма приняли 8,2 млн человек, в т. ч. 2,1 млн в организованном секторе (санатории и гостиницы). В 2013 году Крым посетило 5,9 млн человек, а лучшим за постсоветскую историю стал 2012 года, когда число туристов достигло 6,1 млн. При этом если ранее основной поток туристов формировали более обеспеченные граждане РСФСР, то нынешние туристы это преимущественно (около 66%) граждане Украины. Туриндустрия пребывает в «серой зоне» — свыше 80% приходится на неорганизованный сектор, а туристические сборы почти никто не платит. При этом фактическое сокращение турпотока по сравнению с советским периодом гораздо выше — сейчас средняя продолжительность отдыха в Крыму составляет 10-14 дней против 20-24 дней двадцать лет назад. Длительность высокого сезона сократилась с 4-5 месяцев (май-сентябрь) до 1-1,5 месяцев (июль-август), что снижает рентабельность туристического бизнеса и смежных отраслей.

Таким образом, успешному развитию туристской деятельности в Крыму препятствует ряд проблем, среди которых можно выделить основные. Это социально-экономические, рекреационно-ресурсные, инфраструктурные, связанные с географическим расположением, а также социально-культурные. Каждая из рассмотренных проблем позволяет определить составляющие процесса совершенствования туристической деятельности Крыма. Для их успешной реализации необходимо учитывать особенности и специфику развития данного региона.

Использованные источники:

1. Ткаченко Т., Мельниченко С. Тенденції розвитку світового туризму // „Вісник КНТЕУ”. – 2004.- №6. – С.
2. «Социально - экономическая география»/Под редакцией В.М. Шумского, А.В. Супрачева./Симферополь - НАТА,2006г. – 77с.
3. Статистичний щорічник АРК за 2007г. Головне управління статистики АРК - Симферополь,2007г. – 45с

Григорьев Е.О.

студент

Сорокина Ю.В.

ассистент

кафедра «Сервис»

*Институт сферы обслуживания и
предпринимательства (филиал) ДГТУ*

Россия, г. Шахты

ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА

Аннотация

Данная статья посвящена изучению сервисной отрасли деятельности. Автор подчеркивает важность подготовки специалистов данной сферы деятельности. В статье дается подробная характеристика идеального набора качеств специалиста в области сервиса, что способствует качественному отбору персонала в области сервиса.

Ключевые слова: сервис, сфера услуг, специалист в области сервиса, отбор персонала.

Современное значение термина "сервис" (англ . service - служба) интерпретируется как обслуживание населения в различных сферах повседневной жизни (например, гостиничный сервис, автомобильный сервис).

Дефиниция «сервис» (в отношении бизнеса, или сервисное обслуживание), рассматриваясь в ином ключе, представляет собой решение проблемы клиента до ее проявления. Такое определение связано по большей части с автоматизированными системами сбора и анализа данных.

Давно прошли те времена, когда ситуацией на потребительском рынке управлял продавец. В эпоху технического прогресса и торговой конкуренции условия изменились, все чаще становится справедливым лозунг: «клиент всегда прав». Т.е. интересы клиента выходят на первый план и весь сервисный бизнес основывается именно на потребностях клиента, а не фирмы. Потребитель не торопится приобретать товар или услуги, его выбор становится обдуманным и взвешенным, что связано с обширным предложением на рынке услуг. Чтобы привлечь и удержать клиента, одного

качественного продукта теперь недостаточно: обслуживание (в которое входят и скорость, и вежливость, и безошибочность) тоже должно быть безукоризненным. Именно поэтому и крупные, и малые компании сейчас активно развивают такое направление, как клиентский сервис.

Организация сервисной службы в каждой конкретной компании зависит от специфики бизнеса и продукта. Например, фирмы, которые занимаются продажей электронной или бытовой техники, уделяют большое внимание не только предпродажному, но и послепродажному сервису: сложный в эксплуатации товар может потребовать ремонта, обмена или консультации опытного специалиста. В крупной компании за обслуживание покупателей отвечает call-центр, специалисты которого принимают звонки или звонят клиентам сами. Более «продвинутой» версией call-центра – contact-центр. Его сотрудники обрабатывают сообщения, поступающие по всем каналам связи, включая интернет. К разновидности сервисной службы можно отнести и отдел маркетинга, который в крупных компаниях отвечает за коммуникацию с клиентами в социальных сетях. Часто эту работу выполняют агентства, специализирующиеся на такой услуге, как управление имиджем и репутацией.

Круг обязанностей специалистов сервисных служб различных фирм совпадает в большинстве случаев. Главная задача оператора call-центра или contact-центра – общение с клиентами. Он принимает входящие вызовы, либо обзванивает клиентов сам, например, чтобы предложить им новую выгодную услугу. Обращения заносятся в специальную программу, где хранится информация обо всех сделанных заказах.

У специалистов, работающих в службе технического сервиса (например, в крупной торговой фирме) свой обозначенный круг обязанностей. Как правило, это обслуживание покупателей, составление и подписание разного рода документации, оформление услуг (прием заказа) и взаимодействие с такими отделами, как склад и производство.

Работа в сервисной службе очень динамична и требует определенных личных качеств. Во-первых, поскольку специалист большую часть времени работает с людьми, ему необходимо обладать навыками делового общения и подходить к работе с энтузиазмом. Среди клиентов встречаются люди с разными характерами и потребностями, и к каждому из них сотрудник сервиса должен уметь находить подход, что требует коммуникативных навыков и знаний в области психологии. Стрессоустойчивость пригодится при улаживании конфликтных ситуаций. Сложно переоценить и такое качество, как ответственность – ведь от сотрудника сервиса напрямую зависит впечатление, которое произведет его компания на клиента.

Если специалист сервисной службы проявит себя в работе, через некоторое время он может претендовать на позицию руководителя департамента (Client Service Director). Эта должность подразумевает наличие определенных лидерских и организаторских качеств, а также готовность к

повышенной ответственности и рискам. Руководитель службы сервиса отдела в будущем может стать директором сервисного центра и тем самым выйти на новую карьерную ступень. В этом случае ему может понадобиться дополнительное образование – экономическое или управленческое.

Чем стремительней развиваются технические возможности сервиса, тем более искушенными становятся клиенты. Это вынуждает владельцев бизнеса постоянно быть начеку и бороться за покупателей, разрабатывая и предлагая им все более совершенные услуги. Поэтому уже сейчас можно сказать с большой долей уверенности: в обозримом будущем специалисты сервисных служб без рабочих мест не останутся. Напротив, их функция может стать еще более востребованной – впрочем, и качество работы должно быть на высоте.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография/; под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.

*Громов А.Г.
магистрант
Лукьянова С.А.
магистрант
УрГЭУ*

Россия, г. Екатеринбург

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОЕКТНОГО БИЗНЕСА

Аннотация: в статье рассмотрены некоторые методики определения налоговой нагрузки. Даны рекомендации по определению налоговой нагрузки и формировании налоговой политики проектных институтов.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоги, НДС, косвенные налоги.

Определение налоговой нагрузки предприятия является особенно актуальным в настоящее время, так как позволяет разработать эффективную налоговую политику и минимизировать налоговые риски.

Единой методики определения налоговой нагрузки на микроэкономическом уровне не существует, поэтому её оценка осуществляется с применением методик и подходов, предложенных различными авторами. Во всех методиках налоговая нагрузка рассчитывается как отношение всех уплаченных либо начисленных налогов к выручке, прибыли, вновь созданной стоимости или добавленной стоимости. Кроме того методики определения налоговой нагрузки предприятия отличаются используемым в расчете набором налогов и взносов. В экономической литературе также ведется дискуссия по вопросу включения в расчет налоговой нагрузки косвенных налогов.

По методике ФНС РФ предлагается рассчитывать налоговую нагрузку как отношение уплаченных налогов к выручке от реализации. В расчете используются все уплаченные налоги, включая НДС и косвенные налоги. В методике, предложенной Минфином РФ, в расчет также включается выручка от прочей реализации [1].

Существует также большое количество авторских методик. М. Н. Крейнина предлагает в качестве базы сравнения использовать показатель прибыли, при этом по данной методике НДС, акцизы и косвенные налоги в расчете не участвуют [5].

Е. А. Кирова считает некорректным использование показателя прибыли при расчете налоговой нагрузки, поскольку прибыль не является основным источником уплаты налогов [5]. В своей методике в качестве соизмеримого показателя автор предлагает использовать показатель вновь созданной стоимости. В сумму налогов не включается НДС, а сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в расчет, т. к. оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость предприятия [2].

Е. А. Кирова предлагает рассчитывать относительную налоговую нагрузку предприятия, которая равна отношению абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости. При этом в расчет включаются не только уплаченные налоги, но и недоимка по платежам. Формула для расчета налоговой нагрузки выглядит следующим образом:

$$\text{ОНН} = (\text{АНН} / \text{ВСС}) \times 100\%, \quad (1)$$

где ОНН – относительная налоговая нагрузка;
АНН – абсолютная налоговая нагрузка;
ВСС – вновь созданная стоимость [1].

$$\text{АНН} = \text{НП} + \text{ВП} + \text{НД}, \quad (2)$$

где НП – налоги уплаченные;
ВП – уплаченные платежи во внебюджетные фонды;
НД – недоимка по платежам.

$$\text{ВСС} = \text{ОТ} + \text{НП} + \text{ВП} + \text{П}, \quad (3)$$

где ОТ – оплата труда;
П – прибыль организации [1].

Достоинством данной методики является то, что она применима независимо от отраслевой принадлежности и размера предприятия. Однако она не позволяет прогнозировать изменение показателя налоговой нагрузки в зависимости от изменения количества налогов и их ставок при несоблюдении условий сопоставимости показателей.

З. А. Кадушин, М. Михайлова, М. И. Литвин в качестве базы сравнения предлагают применять показатель добавленной стоимости, а в расчетах использовать НДС и НДС [4]. Добавленную стоимость предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{ДС} = \text{АМ} + 3\text{По} + \text{НДС} + \text{П}, \quad (4)$$

где АМ – амортизационные отчисления;
3По – затраты на оплату труда;
НДС – налог на добавленную стоимость;
П – прибыль [4].

В методике, предложенной В. Г. Когденко, базой для сравнения являются суммарные доходы. В расчете используются все оплаченные налоги, в т. ч. косвенные, НДС, страховые взносы [3]. Автор предлагает также рассчитывать отдельно налоговую нагрузку на добавленную стоимость, на поступления от покупателей, на расчетную прибыль и на оплату труда.

При всем многообразии существующих методик определения

налоговой нагрузки особо дискуссионными являются вопросы о включении в расчет таких налогов, как НДС, акцизы. Одни экономисты не учитывают эти налоги в расчетах, другие включают их в свои методики.

Так как отдельные предприятия обладают различными производственными и экономическими характеристиками, каждому предприятию целесообразно разрабатывать свою методику расчета налоговой нагрузки.

При определении налоговой нагрузки и формировании налоговой политики проектных институтов необходимо учитывать особенности проектного бизнеса. Строительство любого здания или сооружения начинается с разработки технической документации (проекта). Основной особенностью проектного бизнеса является уникальность проектов.

Технологический цикл проектирования носит долгосрочный характер. Разработка проектной документации является трудоемким интеллектуальным производством.

Исследования, проведенные ОАО «Центр методологии нормирования и стандартизации в строительстве» (ОАО «ЦНС») показали, что основную долю в структуре себестоимости продукции всех проектных организаций составляет заработная плата производственного персонала (от 40 до 70%) и связанные с этим расчеты с органами социального страхования и обеспечения [6]. Материальные затраты в проектном бизнесе незначительны, стоимость материалов для производства проектных работ в структуре себестоимости по данным ОАО «ЦНС» составляют от 1,5 до 2,5% [6]. В структуре налоговых платежей основную долю составляет НДС. Вследствие высокой зарплатоемкости проектного производства, существенной также является доля страховых взносов во внебюджетные фонды.

Учитывая тот фактор, что налоговая нагрузка предприятия – это величина, оказывающая влияние на финансовое положение предприятия, проанализировав существующие подходы к её определению, а также выявив основные особенности проектного бизнеса, предлагается в расчет налоговой нагрузки проектных организаций включать косвенный налог НДС и страховые взносы во внебюджетные фонды.

НДФЛ предлагается в расчетах не использовать, поскольку предприятие в данном случае выступает как налоговый агент.

При расчете налоговой нагрузки проектных предприятий рекомендуется применять показатель начисленных налогов, поскольку определение налоговой нагрузки по фактически уплаченным суммам налогов уменьшает её реальный уровень в силу возникновения отложенных налоговых обязательств и активов.

Таким образом, для расчета налоговой нагрузки предприятий проектного бизнеса может быть применена следующая формула:

$$НН = Н_{нач} / ДС \times 100\%, \quad (5)$$

где НН – налоговая нагрузка, %;
Ннач – сумма начисленных налогов, тыс. руб.;
ДС – добавленная стоимость, тыс. руб.

$$ДС = АМ + ЗПо + НДС + П, \quad (6)$$

где АМ – амортизационные отчисления;
ЗПо – затраты на оплату труда;
НДС – налог на добавленную стоимость;
П – прибыль.

Определение налоговой нагрузки предприятий проектного бизнеса по данной формуле учитывает отраслевые особенности и позволит сформировать оптимальную налоговую политику.

Использованные источники:

1. Бутов, Д. В. Налоговая нагрузка: расчет и законное снижение [Электронный ресурс] / Д. В. Бутов // Планово-экономический отдел. – 2011. – N 5. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/5_2011/nalogovaia_nagruzka/
2. Викторова, Н. Г. Налоговая нагрузка: подходы к исчислению [Электронный ресурс] / Н. Г. Викторова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – N 12. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Когденко, В. Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией [Электронный ресурс] / В. Г. Когденко. – Режим доступа: http://serbakov.narod.ru/olderfiles/3/Kogdenko_VG_Metodologiya_i_metody_JEA1.pdf
4. Коростелкина, И. А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов [Электронный ресурс] / А. И. Коростелкина // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – N 32. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Саяпина, Ю. К вопросу прогнозирования показателя налоговой нагрузки энергопредприятия с помощью временного ряда [Электронный ресурс] / Ю. Саяпина. – Режим доступа: www.vestnik.ael.ru/LinkClick.aspx?fileticket=Fa3flu-eeWc%3D...
6. Материалы семинара для руководящих работников и специалистов проектно-изыскательских организаций, организованного ОАО «Центр методологии нормирования и стандартизации в строительстве» г. Москва, 2012 г.

*Губайдуллин Ю.М.
студент 3 курса
Александров А.А.
студент 3 курса
Хан Н.Г.
студент 3 курса
МГУ им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва*

ЭМФИТЕВЗИС В ПОСТКЛАССИЧЕСКОМ РИМСКОМ ПРАВЕ

Аннотация

Предметом исследования данной работы является эмпитевзис, его возникновение в римском праве. Актуальность работы связана с тем, что в настоящее время в РФ происходит реформирование гражданского законодательства, в том числе той части, касающейся вещных прав

Институт эмпитевзиса исторически развивался из сдачи в аренду *agri vectigales*. [1] С IV или III в до н.э. цензоры начинают сдавать в аренду участков из *ager publicus* на пять лет (цензорское пятилетие) или навечно. Земли арендовались под условием, что частные лица периодически будут вносить определенную плату, называвшуюся *vestigal*, с той оговоркой, что если *vestigal* своевременно выплачивался, собственник не мог отобрать участок ни у арендатора, ни у его наследников. В сущности, эти отношения являлись обязательственными, в их основе лежал договор найма. Изначально для защиты своих прав от третьих лиц арендатор должен был прибегать к помощи собственника участка. Однако поняв особый характер этих отношений, во-первых, преторы признали за *ius in agri vectigalis* производное владение, поэтому была дана защита владельческими интердиктами (*possessio ad interdicta*), во-вторых, был предоставлен путем преторского эдикта либо *response prudentum* петиторный иск *actio in rem vectigalis*, что превратило *ius in ager vectigalis* в право вещное (*ius in re aliena*). Но не одним *ager vectigalis* создавался институт эмпитевзиса. Появились два новых института: вечное право (*ius perpetuum*), которое предоставлялось навсегда на земли императора или императорского фиска, и эмпитевтическое право (*ius emphyteuticarium*) на общественную недвижимость на определенный срок. Эмпитевзис V века н.э. имел ту же сущность, что и *ius in agro vectigales*. Были небольшие различия: эмпитевт не мог сбавить плату во время неурожая; право продажи эмпитевзиса было несколько ограничено правом преимущественной купли собственника; *ius in agro vectigalis* не предусматривал обязанность обработки земли. На протяжении развития сначала *ius in agro vectigales*, а затем и *emphyteusis* среди римских юристов шел спор, какой договор приводит к возникновению наследственной вещной аренды: договор купли-продажи либо найма? Эта дискуссия имела практическое значение, ведь если это купля-продажа, то весь риск гибели урожая или порчи участка лежит на эмпитевте, если это наем, то при

неурожае у эмпитевта было бы право на снижение арендной ренты. Но император Зенон в конституции 476-484 гг. предписал, что эмпитевзис устанавливается не куплей-продажей и не арендой, а возникает по особому, третьему виду договора *tertium genus - contractus emphyteuticarius*, который регулируется своими правилами. [2]

Эмпитевзис — это вещное, отчуждаемое и наследственное право владения и пользования чужой землей и плодами ее за арендную плату с обязанностью не ухудшать имения.

Эмпитевт мог защитить свое право от посягательств других лиц. Ему давались вещные иски, как и у собственника, данные по аналогии претором, то есть *actiones utiles*. Во-первых, он имел *rei vindicatio*, который был назван *actio vectigalis*. Невладеющий эмпитевт мог подать этот иск владеющему неэмпитевту о возврате недвижимости. Во-вторых, ему был дан *actio negatoria* который применялся, когда необходимо было устранить препятствия со стороны третьего лица для пользования вещью. В-третьих, эмпитевт наделялся *actio confessoria* для охраны сервитута, связанного с арендованным им участком. В-четвертых, он мог защищаться такими исками, как *Publiciana actio in rem*, иск о грозящем ущербе, иск об удержании дождевой воды. Так как эмпитевт еще и был владельцем участка, он имел посессорные интердикты. [3]

Эмпитевт имел внушительные права по отношению к участку, что было отмечено ранее. Интересен вопрос, являлся ли эмпитевт собственником клада, который был найден на эмпитевтическом участке арендатором? Мнения романистов разошлись: одни считают, что да, являлся, другие, что нет, а третьи полагают, что клад должен был быть разделен между собственником участка и эмпитевтом. И последние оказались правы — долго действовавшее правило *accessorium non ducit sed sequitur suum principale* здесь не работало, так как во II веке император Адриан постановил, что находчик получал право собственности на клад, однако был обязан поделиться половиной находки с собственником земли.

В связи с установлением христианства как государственной религии церковь стала играть огромную роль в жизни римского общества. Поэтому церковная собственность регулировалась в законодательстве специальным образом.

Собственность церкви Константинополя предписывалось отдавать только под ограниченный эмпитевзис, то есть срок эмпитевзиса исчислялся длительностью жизни эмпитевты и двух последующих поколений наследников. Из этого правила было исключение: управителям позволялось отдавать собственность под вечный эмпитевзис те участки, на которых находились покинутые разрушенные постройки, которые, в свою очередь, не приносили доход и не могли быть восстановлены управителями. Однако было условие, гласящее, что канон должен был составлять 1/3 часть от выручки, которая давалась строением ранее, будучи в хорошем состоянии.

По желанию эmfитевты он может получить сломанные дома под соглашением, что изначально он отремонтирует здание с правом использовать все материалы, составлявшие часть это разрушенного дома, но будет платить ренту к благочестивому учреждению ценою в половину дохода, которую будет приносить отремонтированное здание после оценки ее стоимости. Также разрешалось управителям церкви понижать канон на 1/6 от цены. Если пригородные земли, относящиеся к собственности церкви Константинополя, приносят доход, который покрывает цену канона, то не должно было быть понижение канона, а наоборот увеличение. Однако же если они не приносило доход или доходность была низкая, то управители могли договориться на любую цену канона. Чтобы предотвратить мошенничество со стороны клерков, эmfитевзис на срок более 5 лет устанавливался с согласия Архиепископа либо Патриарха Пресвятой Церкви в присутствии управителя благочестивого учреждения и хартуляриев(хранителей актов), которые должны были поклясться, что договор не был составлен с целью обмана церкви. Существовало еще одно предписание, которое было направлено против ухищрений церковных деятелей: власть запретила управителям, администраторам религиозных учреждений, любых других организаций, связанных с церковью, хартуляриям, их родителям и другим лицам, соединенные кровнородственными связями или браком, получать лично или посредством других лиц получать эmfитевзис на церковную собственность. Видимо, клерки часто злоупотребляли своим положением, что и отмечается в Новеллах, осуществляя махинации с собственностью церкви, так как не позволялось им не только устанавливать эmfитевзис, а также ипотеку и аренду.

Использованные источники:

1. Санфилиппо Ч. Курс римского частного права. М.: 2012г. С. 270
2. Копылов А.В. Вещные права на землю в римском, дореволюционном и современном российском праве. М.: 2000 г. С. 82
3. Хвостов. Система римского права. Вещное право. 1904 г. С.93

*Гусева С. В.
студент 4-го курса
экономический факультет
направление 38.03.01 «Экономика»
профиль «Финансы и кредит»
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Вкладывая денежные средства в различные активы, существует риск потери инвестированного капитала в случае воздействия непредвиденных факторов в экономике. Именно разумное отношение к инвестиционному

риску предоставляет шанс инвестору заработать доход, превышающий инфляцию.

Инвестиционный риск представляет собой вероятность изменения фактического дохода от ожидаемых результатов, которые были спрогнозированы при принятии решения об инвестировании капитала. Особенность инвестиционного риска состоит в том, что его наличие создаёт вероятность как потери вложенных денежных средств, так и получения доходов выше прогнозируемого уровня.

Опытный инвестор в первую очередь при вложении денег думает о том, как минимизировать риск, а начинающий инвестор, при выборе инструмента инвестирования, как правило, руководствуется желанием получить прибыль побольше и за короткий срок, что приводит к неоправданно высокому риску.

Минимизация инвестиционных рисков является одной из важнейших целей повышения инвестиционной привлекательности компании.

Сформулируем ряд положений, необходимых для достижения данной цели:

- создать инвестиционную стратегию, другими словами распределить риски;
- скорректировать структуру инвестиционного портфеля;
- разработать инвестиционный план и инвестировать регулярно и на долгий срок;
- снизить затраты на проектирование;
- повысить общий технический уровень проектирования;
- по каждому проекту необходимо разрабатывать карту рисков с описанием возможных факторов, способных негативно повлиять на эффективность инвестиционных вложений;
- разработать и использовать метод постинвестиционного мониторинга эффектов по инвестиционным проектам;
- внедрить современные информационные технологии проектного управления;
- диверсифицировать вложения и ответственность внутри компании;
- создать системы внутренних резервов компании.

Понимание и распределение рисков – это основа при инвестировании. Компания должна чётко понимать, на какие риски она готова пойти для достижения своей цели. Если же компания совсем не хочет рисковать своим капиталом, то необходимо будет выбирать консервативные (низкорисковые) инструменты для инвестиций, но при этом стоит понимать, что доход будет не высок. Компания сама принимает решение при инвестировании, но в любом случае у неё должна быть чёткая и понятная инвестиционная стратегия. Необходимо отметить, что практически все инвестиционные решения, принимаемые в компании в процессе формирования инвестиционной стратегии, изменяют уровень инвестиционного риска. В

первую очередь это связано с выбором направлений и форм инвестиционной деятельности, формированием инвестиционных ресурсов, внедрением новых организационных структур управления инвестиционной деятельностью. Особенно сильно уровень инвестиционного риска возрастает в периоды колебаний ставки процента и роста инфляции.

С целью минимизации рисков необходимо также создать инвестиционный портфель и регулярно корректировать его структуру в соответствии с инвестиционной стратегией компании.

При осуществлении инвестиционной деятельности целесообразно уделять внимание составлению инвестиционного плана [2].

Инвестировать без плана – то же самое, что поднять паруса и ждать, куда понесёт ветер. Конечная точка пути может совершенно не соответствовать ожиданиям, а затраченное время будет омрачено страхом и неопределённостью. Именно поэтому, так важно составить *личный финансовый план*, который покажет, что компания сможет получить в будущем.

Планировать инвестиции следует так, чтобы они осуществлялись регулярно – каждый месяц, каждый квартал, каждый год. Это очень важный принцип, который позволит компании усреднить цену покупки активов. А при долгосрочных инвестициях получить доход, даже на кратковременно падающем рынке.

Следует заметить, что инвестировать лучше на долгий срок. Не стоит поддаваться панике, закрывая досрочно долговременные инвестиции, при кратковременном снижении рынка. Все рынки подвержены колебаниям, и угадать, когда будет рост или падение, крайне сложно, а на постоянной основе – просто не возможно. Как показывает история – долгосрочные и дисциплинированные инвесторы получают большую прибыль, нежели спекулянты.

Повышение эффективности инвестиционной деятельности на стадии разработки инвестиционного проекта может быть достигнуто, по моему мнению, за счёт сокращения срока проектирования, включения в проект прогрессивных форм реализации проекта, широкого применения там, где это возможно и целесообразно, таких типовых проектов, которые уже оправдали себя на практике, что позволит в значительной мере снизить затраты на проектирование, а также резко уменьшить риски; применения в проектах самых передовых технологий с учётом отечественных и зарубежных достижений, оснащения проектного отдела компании системами автоматизированного проектирования, повышения общего технического уровня проектирования.

Каждый инвестиционный проект должен проходить индивидуальную процедуру технического, геологического, экономического обоснования с экспертным заключением специалистов компании о производственной целесообразности и инвестиционной привлекательности.

В целях контроля и минимизации инвестиционных рисков, по моему мнению, по каждому проекту должна разрабатываться карта рисков с описанием возможных геологических, производственных, финансово-экономических, правовых, земельно-имущественных и других факторов, способных негативно повлиять на эффективность инвестиционных вложений.

Мониторинг реализуемых проектов необходимо осуществлять на всех этапах инвестиционного и эксплуатационного периодов до завершения срока их окупаемости [1].

Также необходимо разработать и использовать метод постинвестиционного мониторинга эффектов по инвестиционным проектам, внедрить современные информационные технологии проектного управления, провести обучение и сертификацию персонала по международным стандартам управления проектами.

Чёткая регламентация и информационная поддержка процесса принятия решений при распределении инвестиционных ресурсов позволит усилить целевой характер вложений и обеспечить эффективное финансирование тех проектов, которые направлены на достижение стратегических целей компании.

Для повышения качества работы по управлению инвестиционной политикой необходимо автоматизировать процессы инвестиционной деятельности. Внедрение автоматизации способно решить ряд проблем, связанных с упрощением системы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в целом, а также с упрощением процесса управления инвестиционной деятельностью в частности.

Диверсификация представляет собой процесс вложения денежных средств в различные виды активов для снижения риска инвестирования. Основная идея при этом заключается в том, что убыток от одного актива, компенсируется прибылью других.

Диверсификация ответственности внутри компании предполагает, что не должно быть операций или работ, за выполнение которых никто не отвечает, необходимо чётко ограничивать сферы деятельности и ответственности сотрудников.

Создание системы внутренних резервов компании является аналогом страхования. Таким образом, резервные средства можно распространить на риски, по которым сложно или невозможно заключить договор страхования.

Таким образом, система управления рисками инвестиционной деятельности должна включать такие составляющие, как:

1. Выявление и оценка всех возможных рисков.
2. Создание системы определённых мер *снижения инвестиционных рисков.*
3. Анализ последствий при принятии тех или иных рисков.

Использованные источники:

- 1 Авдийский В. И. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления: учебное пособие/ Авдийский В. И., Безденежных В. М. – М.: Альфа-М : ИНФРА-М, 2013. – 368 с.
- 2 Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие / Н.А. Рыхтикова. – 2-е изд. – М.: ФОРУМ, 2014. – 240 с.

*Давыденко И.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
экономический факультет
Зеленкова О.А.
студент 3 курса
направление «Экономика»
профиль «Финансы и кредит»
экономический факультет
Южный федеральный университет*

МОДИФИКАЦИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация:

Ключевые слова: импортозамещение, кредитование АПК, банковское проектное финансирование, гарантийный фонд, андеррайтинг, национальная система аграрного кредитования, система кредитования предприятий АПК, государственный фонд.

В настоящее время условия импортозамещения объективно представляют собой острую необходимость увеличения производства отечественных товаров при снижении потребления импортной продукции. Проблема замещения импортных товаров более доступными отечественными становится первоочередной, особенно относительно сельскохозяйственной продукции. Так, 36% потребительской корзины в РФ составляют импортные сельскохозяйственные товары[1]. На данный момент наиболее выраженными негативными последствиями импортозамещения в РФ, которые в наибольшей степени могут повлиять на функционирование системы кредитования сельскохозяйственных предприятий, являются:

- повышение объемов вывоза капитала за рубеж;
- увеличение совокупной кредитной нагрузки в результате повышения стоимости ссудного капитала;
- снижение доверия инвесторов, распространяющееся на все отрасли экономики.

Организации производства сельскохозяйственной продукции, способной заменить импортную, в текущих экономических условиях

препятствует недостаток и отток инвестиционных ресурсов из РФ. По данным агентства Bloomberg, в 2014 г. стоимость вывезенного капитала из России составила 70 млрд. долларов за 1 квартал, что в 2,5 раза превышает данный показатель за 2013 г., в 2 раза – в 2012 г. и в 3,6 раз – в 2011 г. Общее годовое значение вывоза капитала составило 151, 5 млрд. долларов. По прогнозным оценкам отток капитала в 2015 г. увеличится до 120-130 млрд. руб., на 13 марта 2015 г. – 100-110 млрд. долларов, что является улучшенным прогнозом, так как ЦБ РФ первоначально учитывал в базовом сценарии чистый отток капитала в РФ в 2015 на уровне 118 млрд. долларов[2;4].

Относительно увеличения кредитной нагрузки следует указать, что крупные предприятия и банки лишились возможности занимать относительно дешевые деньги в Европе. Китай предоставляет кредиты России по более высокой стоимости, несмотря на «количественную» ограниченность данного ресурса по сравнению с Европой. Кроме того, многие китайские компании аффилированы американскими, и, соответственно, либо ужесточают условия работы с РФ, либо вовсе отказываются сотрудничать.

Кроме того, к числу отрицательных последствий импортозамещения относится снижение доверия к российским производителям, тестируемое рейтингами инвестиционной привлекательности РФ, составленными международными рейтинговыми агентствами. Так, в конце 2014 г. *Standard& Poors (S&P)* понизило рейтинг России до низшего уровня инвестиционной категории, а к концу января 2015 г. и вовсе присвоило России «мусорную» категорию. В то же время и агентство *Moody's* снизило рейтинг РФ до спекулятивного «мусорного» уровня [2;3].

Исходя из вышеобозначенных проблем и тенденций развития системы импортозамещения в России, авторы предлагают следующую концепцию модификации системы кредитования сельскохозяйственных производителей, основанную на преобразовании ООО «Россельхозбанк» в ключевой институт аграрного кредитования России. Так, по мнению авторов, основной идеей выступает выделение и рассмотрение двух блоков предложений, направленных на совершенствование действующей системы кредитования отечественной сельскохозяйственной отрасли при активном участии ОАО «Россельхозбанк» как государственного системообразующего банка в целях реализации возможности обеспечения стабильного развития АПК в условиях импортозамещения.

Рисунок 1. Авторская концепция модификации системы кредитования предприятий АПК с участием ОАО «Россельхозбанк» [5;6;7;8].



На современном этапе развития российской сельскохозяйственной отрасли необходима разработка Стратегии национальной системы аграрного кредитования, которая основана на ряде макрофинансовых и организационных мероприятий:

1. Определить и закрепить статус национальной системы аграрного кредитования страны на законодательном уровне, состоящей из коммерческих банков, в кредитных портфелях которых доля сельхозтоваропроизводителей составляет более 25%, и Аграрного банка РФ на базе ОАО «Россельхозбанк».

2. Преобразовать региональные подразделения ОАО «Россельхозбанка» в самостоятельные региональные аграрные банки как участников национальной системы аграрного кредитования страны;

3. Усовершенствовать механизм кредитования предприятий АПК, на основе развития финансовых институтов, инструментов и процедур, представленных на рисунке 1.

Для использования банковского проектного финансирования в настоящее время есть важная организационно-структурная предпосылка – наличие классических банковских форм проектного финансирования АПК у узкоспециализированной банковской структуры – ОАО «Россельхозбанка» [9;10].

Следует отметить, что инвестиционная схема проектного финансирования АПК заинтересовала многие сельхозпредприятия, однако, большинству из них затруднительно принять участие в проектном финансировании в силу того, что к отбору проектов применяются более

строгие критерии, чем при традиционном финансировании - данный вид кредитования регламентируется Межведомственной комиссией по отбору инвестиционных проектов, российских кредитных организаций и международных финансовых организаций для участия в программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования на основе Постановления Правительства РФ от 11 октября 2014 г. N 1044 об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории российской федерации на основе проектного финансирования (для реализации кредитования по схеме проектного финансирования отобрано 10 банков-участников, в число которых входит ОАО «Россельхозбанк», заявлено максимальное количество инвестиционных проектов – 30 проектов на сумму 80 миллиардов рублей)[11;12].

В настоящее время ОАО «Россельхозбанк» является монополистом на рынке банковского проектного финансирования[13]. В связи со спецификой начального этапа развития проектного финансирования АПК в России существуют определенные проблемы:

- недостаточно развития инфраструктура проектного финансирования;
- необходимость минимизации рисков проектного финансирования (контрактная форма, страхование);
- отсутствие государственного гарантийного фонда проектного финансирования АПК.

Использование финансово-организационного потенциала государственного гарантийного фонда проектного финансирования АПК, по мнению авторов, будет способствовать совершенствованию механизма кредитования предприятий АПК. Для страхования рисков по заемным средствам предлагается схема предоставления банку гарантий исполнения обязательств от государственных региональных фондов по полученным сельхозтоваропроизводителями целевым долгосрочным кредитам в виде государственных гарантий выполнений обязательств заемщиком перед банком. В качестве источников формирования регионального государственного гарантийного фонда можно определить:

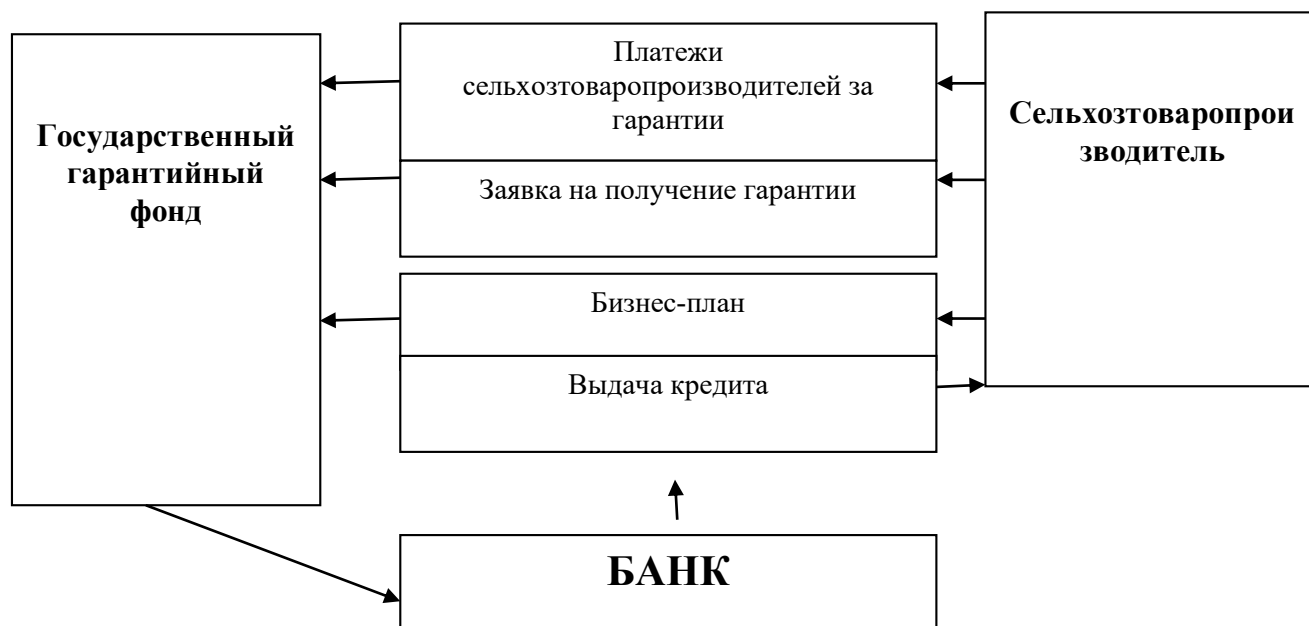
- средства бюджета субъекта Федерации;
- средства предприятий АПК, получаемых фондом в виде платы за пользование гарантией (представляется оптимальной плата в размере 1% от суммы предоставляемой гарантии).

На время погашения кредита, полученного с использованием гарантий данного фонда, объект вложения инвестиций должен находиться в общей долевой собственности гаранта (государственного фонда) и принципала (сельхозпредприятия-заемщика), контролироваться государством. И только после погашения заемных средств он будет передаваться в полную

собственность сельскохозяйственной организации.

Механизм формирования государственного гарантийного фонда и порядок кредитования представлены на рисунке 2.

Рисунок 2. Авторская иллюстрация механизма кредитования сельхозтоваропроизводителей с предоставлением гарантий государственного гарантийного фонда [9;10]



Предложенная схема может обеспечить контроль целевого использования заемных средств, а также развитие инвестиционные процессы в сочетании с общей стратегией развития региона и имеющимся спросом на сельскохозяйственную продукцию.

Внедрение процедур андеррайтинга будет способствовать совершенствованию действующего механизма кредитования сельхозтоваропроизводителей в условиях импортозамещения.

Главное отличие процедур андеррайтинга от традиционных методик оценки кредитоспособности заемщика состоит в использовании принципа «независимости». На практике данный принцип реализуется путем структурного обособления сотрудников корпоративного андеррайтинга в отдельное независимое подразделение. Для усиления «эффекта независимости» крупной кредитной организации с развитой филиальной сетью – ОАО «Россельхозбанку» рекомендуется использовать возможность территориального обособления кредитующего подразделения и подразделения андеррайтинга при анализе кредитуемой сделки следующим образом: если иницилирующее рассмотрение вопроса о кредитовании подразделение находится в Москве, то андеррайтером должен быть назначен сотрудник, находящийся в Ростове-на-Дону. Очевидно, что подобный подход требует от кредитной организации наличия эффективной системы

передачи данных между территориально удаленными подразделениями, что несет в себе дополнительные затраты.

До внедрения процедур андеррайтинга и присвоения заемщику кредитного рейтинга в российской банковской практике широко использовались модели определения класса кредитоспособности, основанные на количественном расчете показателей ликвидности и рентабельности деятельности компании. Выделенный на основе данных бухгалтерской отчетности класс кредитоспособности отражал текущее финансовое состояние потенциального заемщика, однако не учитывал такие характеристики деятельности компании как:

- положение на рынке;
- кредитная история;
- деловая репутация заемщика и пр.

Анализ указанных факторов обычно производился обособленно, путем формирования мотивированного суждения кредитующего подразделения о возможном влиянии данных факторов на использование заемщиком своих обязательств. В последствие результаты анализа учитывались в ходе принятия решения о кредитовании или отказе в предоставлении кредита потенциальному заемщику.

Суть процедур андеррайтинга заключается в следующем:

- выявление потенциальных рисков кредитования;
- оценка степени их возможного влияния на вероятность невозврата кредита;
- присвоение им числового значения с помощью рейтинговой модели.

Во многих российских банках андеррайтинг в том или ином виде уже представлен. Однако услуги по разработке и внедрению рейтинговых моделей достаточно дорогие, а потребность в их периодическом пересчете в соответствии с изменяющимися условиями корпоративного кредитования дополнительно увеличивает затраты банка. Следует отметить, что пока информация о методиках и алгоритмах, используемых для расчета кредитного рейтинга, имеющая практическую ценность, малодоступна (конфиденциальна).

Таким образом, предложенная автором концепция модификации системы кредитования предприятий АПК предполагает реализацию двух этапов:

- создание Стратегии национальной системы аграрного кредитования, что формирует организационно-правовые основы системы кредитования предприятий АПК России в условиях импортозамещения;
- Применение и усовершенствование действующих схем и механизмов кредитования в направлении минимизации рисков создает функциональные основы системы кредитования сельхозтоваропроизводителей России в условиях импортозамещения.

Выделяя детерминированные основы формирования национальной системы кредитования предприятий АПК, авторы придают наибольшую значимость проблемам контроля и оценки рисков, использования способов минимизации рисков и модификации схем кредитования в соответствии с изменяющимися потребностями рынка АПК.

Согласно авторской точке зрения, решение вышеуказанных проблем состоит в следующем:

1. применении схем и методик банковского проектного финансирования, используемых ОАО «Россельхозбанк»;
2. создании государственного аграрного гарантийного фонда;
3. модернизации системы андеррайтинга на основе усиления фактора независимости при оценке конкретного проекта.

В целом, тенденции и условия импортозамещения предполагают необходимость осуществления модификации системы кредитования сельскохозяйственных предприятий в РФ, так как способствуют фокусированию на внутренних кредитных ресурсах и, как следствие, рациональную их реорганизацию с целью повышения эффективности и самодостаточности отечественного агропромышленного комплекса.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 03.12.2012 N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» - [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // СПС «Консультант Плюс» (Дата обращения: 30.05.2015).
2. Сигал Е. Импортозамещение: какие возможны сценарии? [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // РБК Инновации - 2014 г. - URL: http://i.rbc.ru/publication/analytic/importozameshchenie_kakie_vozmozhny_stsenarii (Дата обращения: 20.03.2015)
3. Чупров И. Жизнь во время санкций: перспективы импортозамещения. [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // Тюменская Интернет-газета «Вслух.ру» - 2014 г. - URL: <http://www.vsluh.ru/news/economics/289053> (Дата обращения: 20.03.2015)
4. Воронина Ю. Лекарство от зависимости. [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // Российская Газета - 2014 г. - URL: <http://www.rg.ru/2014/08/05/zameshenie.html> (Дата обращения: 20.03.2015)
5. Крутова И.Н., Семенова Н.Н. Проектное финансирование - важнейший принцип модификации и развития системы финансового обеспечения продовольственной безопасности // Финансы и кредит. – 2013. - № 33;
6. Волков И.В., Шарова Н.М. Создание благоприятных условий для использования заемных средств в воспроизводстве сельскохозяйственной деятельности // Финансы и кредит. – 2013. - № 36. – С. 45.
7. Процко Е.В. Снижение рисков кредитования корпоративных заемщиков коммерческого банка с использованием процедур андеррайтинга // Финансы и кредит. – 2013. - № 34. – С. 21.
8. Авис О.У. Проблемы современного аграрного кредитования в России //

Деньги и кредит. – 2012. - № 4.

9. Пономарева А.Е. Проблемы и особенности кредитования сельскохозяйственных предприятий. // Современные проблемы науки и образования - 2006 г. - №4 - с. 116 - 118 (Дата обращения: 26.02.2015)

10. Шаропатова А.В. Экономический механизм кредитования сельскохозяйственных предприятий. [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // - 2014 г. - URL: <http://www.kgau.ru/new/all/konferenc/konferenc/2014/e36.pdf> (Дата обращения: 23.02.2015)

11. Улюкаев А. Вопрос проектного финансирования 30 проектов на 80 млрд руб. находится в высокой степени готовности. [Электронный ресурс – Электрон. текст. дан. // - 2015 г. - URL: <http://economy.gov.ru/mines/press/news/2015020423> (Дата обращения: 06.04.2015)

12. Об утверждении программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования [Электронный ресурс]: постановлением Правительства РФ от 11 октября 2014 г. N 1044 // СПС «Гарант». (Дата обращения: 06.04.2015)

13. Годовой Отчет ОАО "Россельхозбанк" за 2013 г. [Электронный ресурс] – Электрон. текст. и граф. дан. // - 2014 г. - URL: http://www.rshb.ru/download-file/96610/ARv4_site.pdf (Дата обращения: 04.03.2015)

14. Балиев А. Субсидии дадут ростки. [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // Российская Газета - 2014 г. - URL: <http://www.rg.ru/2014/12/30/subsidii.html> (Дата обращения: 01.03.2015)

15. Общие объемы кредитования юридических лиц резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств. [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // - 2014 г. - URL: http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=30201&pid=sors&sid=ITM_27910

(Дата обращения: 26.02.2015) Мамонов М.Е., Солнцев О.Г. О кредитовании банками сельского хозяйства. [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. // - 2014 г. - URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/CredSH/crdsh.pdf (Дата обращения: 26.02.2015)

Демина М.С.

студент магистратуры

Институт экономики и финансов

Россия, г. Сыктывкар

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БАНКА С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Сегодня важнейшей проблемой и для кредитных организаций, и для их клиентов является возврат выданных кредитов и займов.

От правильности выбора метода работы с «проблемными» активами зависит не только успешность разрешения отдельной конфликтной ситуации, но и стабильность и репутация самого банка. Каждый банк выбирает свои пути решения проблемной задолженности согласно политике, проводимой внутри организации.

Рассмотрим основные проблемы, возникающие в процессе работы с проблемными активами юридических лиц.

Основной проблемой Банков при самостоятельной работе с проблемной задолженностью заключается в отсутствии четко действующего и регламентированного правового механизма работы с задолженностью, а также отсутствие общего стандарта по работе с проблемными активами. Для минимизации правовых рисков, возникающие в рассматриваемых ситуациях, банки должны самостоятельно разработать документацию (правила, инструкция, порядок, регламент) по урегулированию проблемной задолженности. В этом документе необходимо предусмотреть разграничение полномочий между различными структурными подразделениями организации по рассматриваемому вопросу, наделить ответственных лиц соответствующими правами и обязанностями.[5]

Помимо этой проблемы в законодательно-правовом и нормативном поле деятельности и банков, и их клиентов наблюдаются значительные проблемы, усложняющие процесс взыскания проблемной задолженности.

В России в настоящее время существует легальный способ уклонения от уплаты долга – банкротство, несмотря на то, что он является очень длительным. Зачастую банкротство — это цель, достижение которой позволяет должнику избежать возврата «неподъемных» для него долгов.

В ходе признания лица банкротом и осуществления конкурсного производства довольно часто кредиторы остаются «ни с чем», поскольку имущества банкрота явно недостаточно для удовлетворения законных требований всех кредиторов.

Несмотря на распространенность преднамеренного банкротства, оно не находит должной квалификации у правоохранительных органов. Кроме того, учитывая, что полномочиями (обязанностью) по выявлению признаков (фактов) преднамеренного банкротства обладают арбитражные управляющие, следует отметить, что во многих случаях они не справляются со своими обязанностями по тем или иным причинам. В связи с этим основная обязанность по предупреждению преднамеренного банкротства должна лежать на самих кредиторах. Однако для этого им необходимо иметь представление об основных целях и особенностях совершения данного деяния. [2]

Зачастую преднамеренное банкротство совершается с целью ухода от уплаты кредиторской задолженности путем хищения имущества предприятия, сопряженного с передачей средств «несостоятельного» предприятия подконтрольным виновному структурам. Смысл данной

преступной конструкции заключается в том, что в соответствии с гражданским законодательством РФ требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица, считаются погашенными (п. 6 ст. 64 ГК РФ).

Помимо этой проблемы, процедура банкротства сама по себе очень сложная и длительная, так как эффективно провести процедуру банкротства — это не просто присутствовать при процедуре. Требуется правильное взаимодействие с кредиторами и правильное проведение коммуникаций с арбитражными управляющими. Необходимы эффективные действия для поиска активов должника, для оспаривания сделок, заключенных должником в преддверии процедуры банкротства. Кроме того, необходима адекватная оценка активов, которые можно реализовать в рамках дела о банкротстве. Плюс эффективное проведение самих торгов и, как следствие, максимальный возврат денег. [4]

Помимо проблем в законодательстве, регулирующих работу с проблемной задолженностью существуют определенные сложности в организационном процессе.

Так, одной из проблем выступает бюрократичная структура банка, в которой существует множество подразделений, каждое из которых выполняет свои функции и обязанности, по сути, клиент ни за кем не прикреплен. Также практически каждое действие специалиста в процессе его работы с проблемной задолженностью сопровождается документацией, необходимо делать много оценочных суждений. Такая сложная организационная структура растягивает сроки с проблемным активом.

Управление по работе с проблемными активами работает с корпоративными клиентами. Предприятия бывают разного профиля, в связи с этим необходимо обладать большой информацией для работы с ними, а также необходимо знать тонкости каждого бизнеса. Так как клиенты разные, то к каждому нужен свой подход, разработать план.

Механизм по работе с проблемными активами достаточно сложный, трудоемкий и длительный, так как в данном процессе существует множество процедур, вследствие чего у работников не хватает времени. С одной стороны, можно увеличить штат работников, в этом случае может повыситься эффективность работы Банка. Но с другой стороны, для Банка это дополнительные затраты на оплату труда. Также существует определенная сезонность в данной работе, поэтому дополнительных работников на короткий срок не возьмешь.

Кроме организационных проблем, также могут возникнуть сложности с погашением ссуд по вине банковских служащих. Это могут быть следующие причины:

- недостаточно внимательное и детальное отношение к заемщику;
- недостаточно глубокий анализ причин образования просроченной задолженности;

- не использование Банком при мониторинге состояния рынков, на которых работают предприятия-заемщики, аналитической информации, предоставляемой Банком России по результатам проводимого на постоянной основе мониторинга предприятий нефинансового сектора экономики;
- недостаток превентивных действий в работе с заемщиком.

Также можно выделить проблемы недобросовестности банковских служащих. Первая проблема проявляется, когда кредитные работники явно несостоятельному заемщику выдают заведомо проблемный (невозвратный) кредит.

Вторая проблема заключается, в том, что если компания крупная, то кредитные работники хорошо срабатывают, но если компания небольшая (5,6,7 млн), то кредитчики недостаточно работают, вследствие чего образуется просрочка свыше 90 дней.

В соответствии с ранее выявленными проблемами необходимо разработать рекомендации по совершенствованию организации работы Банка с проблемными кредитами.

Первая рекомендация связана с полезностью выработки стандарта по работе с проблемными активами. Наличие такого стандарта будет способствовать гармонизации подходов банков и регуляторов к спорным вопросам работы кредитных организаций с проблемными активами, даст дополнительные механизмы обоснованной оценки рисков при определении величины формируемых резервов по проблемным активам, апробированные передовые методики работы с проблемными активами и формы документов для такой работы. Кроме того, стандарт позволит снизить затраты финансовых учреждений на аудиторские, юридические и консультационные услуги по сопровождению работы с проблемными активами и, безусловно, увеличит доверие со стороны контрагентов и делового сообщества к банкам.[5]

Вторая выявленная проблема подразумевала уклонение от уплаты долгов в рамках процедуры банкротства. С учетом рассмотренных особенностей совершения преднамеренного банкротства важными мерами предупреждения преднамеренного банкротства и соответственно важными аспектами защиты интересов кредиторов, как представляется, должны выступать более жесткие условия предоставления кредитов, тщательный анализ бухгалтерской и иной документации заемщика (его поручителей), усиление контроля за расходованием кредитных средств, а также отслеживание финансово-хозяйственной деятельности предприятия-заемщика. Иными словами, обеспечение исполнения кредитных обязательств должно иметь высокую степень ликвидности. [2]

Для решения организационных проблем необходимо непосредственное участие специалистов - практиков при разработке соответствующих внутренних документов. Во внутреннем документе Банка, регламентирующем работу по взысканию просроченной необходимо

прописать четкость координации всех действий ответственных служб по взысканию просроченной задолженности.

В том числе рекомендуется организовать сбор наработок отделений, комментариев сотрудников, применяющих эти методики в процессе выполнения своих должностных обязанностей.

При работе с проблемными ссудами Банк должен действовать как можно быстрее. Сложность механизма согласования документов и бумажная волокита значительно затягивают сроки работы. Для решения этой проблемы можно предложить расширить полномочия специалистов по работе с проблемной задолженностью путем увеличения лимита полномочий, в рамках которых они могут принимать решения.

На практике часто бывает, что Заемщик должен сразу нескольким кредиторам. Для решения проблемы нехватки времени и сотрудников Банку можно объединить усилия по взысканию проблемной задолженности по конкретным клиентам с другими кредитными организациями региона, у которых возникли аналогичные проблемы по данным клиентам.

Помимо этого, расширение сотрудничества между банками и страховыми компаниями может благоприятно повлиять на снижение количества плохих кредитов через распределение риска между двумя партнерами. Сотрудничество также позволит банкам обмениваться информацией на «неблагополучных» клиентов, что приведет к невозможности одному и тому же человеку взять невозвратный кредит у двух разных банков. Углубление сотрудничества и разработка новых схем взаимодействия, как страхование отдельных групп заемщиков от специфических угроз, свойственных именно данной категории клиентов, минимизирует кредитные риски для Банка.

Своевременное реагирование на сигналы раннего проявления зарождающихся финансовых трудностей позволяют банку предпринять превентивные меры к улучшению ситуации и защите интересов банка. Эти меры необходимо принять как можно раньше, прежде чем ситуация выйдет из-под контроля и потери станут неизбежными.

Прежде всего, работники банка должны произвести более глубокий анализ заемщика, выявить конкретные причины, которые привели к ухудшению положения. Важно при этом выяснить позицию ссудополучателя: хочет ли он возвращать долги, можно ли ему доверять, способен ли он восстановить статус-кво, добившись желаемой прибыли? Вне зависимости от того, решил ли банк сохранить свои отношения с заемщиком или в дальнейшем отказаться от них, банку целесообразно разработать корректирующий план дальнейших действий.

При этом необходимо:

- выяснить, насколько глубоки причины, которые привели к ухудшению ситуации (ухудшение финансового состояния заемщика; несоблюдение договорных обязательств по кредитуемой сделке

контрагентами заемщика; нецелевое использование ссуды; изменение в составе органов управления заемщика-юридического лица; наличие форс-мажорных и других обстоятельств);

- занести данный кредит в лист особого наблюдения;
- встретиться с руководством предприятия, наметив план дальнейших мероприятий;
- при необходимости снизить кредитный рейтинг заемщика, прекратить отражение платы за кредит в доходах банка, увеличить отчисления в резервные фонды;
- с учетом результатов анализа в случае необходимости изменить условия кредитной сделки (пересмотреть размеры кредитной линии вплоть до ее закрытия, использовать дополнительный залог, повысить ссудный процент и т.д.);
- выяснить потенциальные опасности для банков других сферах взаимодействия с данным клиентом;
- критически проанализировать всю кредитную документацию, включая кредитный договор с обозначенными в нем условиями кредитования, договор о залоге (с позиции полноты и стоимости обеспечения);
- вновь оценить надежность всех форм обеспечения возвратности кредита (наличие помимо залога гарантий, поручительств, векселей и т.п.);
- усилить внимание к состоянию расчетного счета клиента;
- разработать программу изменения структуры задолженности (при необходимости произвести отсрочку возврата кредита). [1]

Помимо этих мер, Банк также должен проанализировать обороты по банковским счетам заемщика, проверить достаточность и сохранность обеспечения, оценить финансовое положение гаранта (поручителя) на момент предоставления кредита и при наличии гарантии (поручительства) и на момент образования просроченной задолженности, также оценить полноту принятых Банком мер по погашению просроченной задолженности.

Необходимо осуществлять мониторинг на постоянной основе. Проблемные кредиты в большинстве случаев не возникают внезапно. На практике существует множество сигналов, свидетельствующих об ухудшении финансового состояния заемщика и о повышении вероятности невозврата кредита. Данные сигналы рассматривались в первой главе.

Во избежание этого банкам необходимо периодически делать объективные обзоры кредитов силами отдела внутреннего контроля с целью выявления упущенных или скрытых сотрудниками кредитного отдела признаков проблемности кредитов. Проверки, проводимые органами надзора и регулирования, также очень часто выявляют не замеченные до того проблемные кредиты. Тем не менее, первым «выявителем» проблемных кредитов должна быть служба внутреннего контроля банка. В некоторых банках даже применяют санкции к кредитным работникам, если проблемы с

кредитами заметят не они. Однако чтобы проблемных кредитов было как можно меньше, работу по предотвращению проблемной ситуации необходимо вести уже на стадии принятия решения о выдаче кредита с участием работников службы внутреннего контроля.

Но даже в случае, когда кредит выдавался заемщику, который соответствовал всем параметрам кредитоспособности, необходимо постоянно отслеживать ситуацию, так как его финансовое состояние может измениться, о чем будут свидетельствовать тревожные сигналы.

Причиной больших проблем у заемщика порой становится обычная забывчивость. Человек пропустил дату очередного платежа, заплатил обычную сумму на пару дней позже. Но за просрочку уже были начислены штрафы, которые гасятся в первую очередь. Возникла недоплата, о которой клиент не подозревает. На нее, соответственно, начисляются штрафы, которые накапливаются. И если этот процесс «запустить», копеечное недоразумение может превратиться в серьезную претензию.

Поэтому очень важно организовать превентивные действия, чтобы не допустить возникновения просрочки из-за простой забывчивости заемщика. Для этого достаточно в соответствии с графиком платежей, используя любой выбранный клиентом способ (SMS-напоминание, письмо по электронной или по обычной почте, телефонный звонок), заблаговременно предупредить его о необходимости внести очередной платеж.[6]

В заключении, необходимо акцентировать внимание на следующей предпосылке – проблемные кредиты являются неотъемлемой составляющей банковского бизнеса. Это предполагает, что в любом кредитном учреждении должна быть выстроена целостная система работы с проблемными кредитами, закреплённая внутренними нормативными документами. Соответствующие подразделения банка должны осуществлять постоянный мониторинг заемщиков, анализировать их финансово-экономическое состояние, выявлять признаки неблагополучия еще на ранней стадии, а в случае обнаружения проблемного займа применять меры по предотвращению убытков.

Использованные источники:

1. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент: Учеб. Пособие/ П.П. Ковалев.-2-е изд., перераб. и доп.- М.: КУРС:ИНФРА-М, 2014.-320 с.
2. Арутюнян К.С. Криминальное банкротство: цели и особенности совершения // Юридическая работа в кредитной организации. 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/legal/2010_2/get_article.htm?id=754
3. Потапейко Д.А. Методы совершенствования работы банка с проблемными кредитами // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 12 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/12/41903>
4. Рубченко Максим Мы не ломбард // Эксперт. – 2011. – № 20 (754).

[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.expert.ru/expert/2011/20/myi-ne-lombard>

5. Семенко К.Н. Проблемные активы как реальная проблема // Национальный банковский журнал [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2014/05/05/problemnye-aktivy-kak-real-naja-problema/index.html>

6. Славянский А.В. Управление проблемной задолженностью банка // Аудит и финансовый анализ. №1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Slavanskiy/Slavanskiy%20.pdf>

7. Федоров А.В. Правовые проблемы взыскания задолженности с юридических и физических лиц // Юридическая работа в кредитной организации. 2011. №1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/legal/2011_1/get_article.htm?id=1142

*Демина М.С.
студент магистратуры
Институт экономики и финансов
Россия, г. Сыктывкар*

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРИЧИН ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

В банковском секторе Российской Федерации наблюдается рост кредитного портфеля. За анализируемый период с 2011 по 2013 год кредиты, депозиты и прочие размещенные средства увеличились на 46,52 % или в абсолютном объеме на 13 306,5 млрд рублей. [4]

Основную долю в кредитном портфеле занимают кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям – резидентам, в 2014 году удельный вес данных кредитов составил 50,5%. Причем темпы роста объемов кредитования физических лиц (в 2012 г. -39%, в 2013 г. – 29%) опережают темпы роста объемов кредитования юридических лиц (в 2012 г. – 14%, в 2013 г. – 12%). Потребительское кредитование не должно являться приоритетным направлением развития банковского бизнеса, поскольку банки при этом подвергаются повышенному кредитному риску. Это объясняется следующим. Кредиты, направленные в реальный сектор экономики, используются для расширения производства, модернизации оборудования, технического перевооружения или направляются в оборотные средства. Таким образом, банки способствуют получению предприятиями прибыли, которая гарантирует погашение кредитов. Кредиты, выдаваемые физическим лицам, не способствуют формированию источника средств для погашения кредита, а лишь создают для конечного потребителя комфортные условия жизни.

Если рассматривать объем кредитного портфеля по категориям качества ссуд, то можно сказать, наибольший удельный вес в кредитном портфеле на начало 2014 года занимают стандартные ссуды - 57,6%,

нестандартные ссуды- 28,2%, сомнительные - 8,2%, проблемные - 2,4%, безнадежные - 3,6%. Доля безнадежных ссуд имеет тенденцию к снижению. Данные показатели свидетельствуют о хорошем качестве кредитного портфеля.[4]

Объем просроченной задолженности по банковскому сектору РФ в 2013 году увеличился на 11% и на 1 января 2014 года составил 1398 млрд. рублей.

Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств снизился с 3,95% на 01.01.2012 года до 3,46% на 01.01.2014 года. Снижение общей доли просроченной задолженности в 2013 г. связано в основном с замедлением роста "просрочки" в корпоративном сегменте. При росте корпоративного кредитного портфеля на 12,7%, объем просроченной задолженности увеличился всего на 1%. В результате доля "просрочки" сократилась с 4,6% на 1 января 2013 г. до 4,1% на 1 января 2014 г.

Основной удельный вес просроченной задолженности приходится на кредиты, предоставленные нефинансовым организациям – резидентам, на начало 2014 года данный показатель составил 69,7%.

За 2013 год общий объем резервов на возможные потери, сформированный РФ увеличился на 15,3% по сравнению с 2012 годом и составил 2 417,3 млрд. рублей по состоянию на 1 января 2014 года. [4]

Рассмотрим ситуацию с просроченной задолженностью на региональном уровне.

Объем просроченной задолженности по банковскому сектору Республики Коми за 2013 год уменьшился на 4,3% и на 1 января 2014 г. составил 4 653 млн. рублей. В 2014 году произошло резкое снижение объема просроченной задолженности на 84,1% и, на 1 января 2015 г. составил 753 млн. рублей.

Удельный вес просроченной ссудной задолженности в общем объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств снизился с 7,5% на 1 января 2013 года до 5,4% на 1 января 2014 г. Несмотря на снижение объема просроченной задолженности, удельный вес просроченной ссудной задолженности в общем объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств увеличился с 5,4% на 1 января 2014 г. до 6,6% на 1 января 2015 г.

Основной удельный вес просроченной задолженности на 1 января 2014 г. приходился на кредиты, предоставленные нефинансовым организациям, включая индивидуальных предпринимателей (ИП) – 90,7% (на 01.01.2013 – 94,6%), доля просроченной задолженности по кредитам физических лиц на 01.01.2014 – 9,3% (на 01.01.2013 – 5,4%). За 2014 год доля просроченной задолженности по кредитам физических лиц увеличилась и составила 37,9% от общего объема.[5]

Уровень кредитного риска по-прежнему определяется в первую очередь качеством кредитов, предоставленных нефинансовым организациям.

Удельный вес просроченной задолженности подвержен изменениям в зависимости от вида экономической деятельности заемщика.

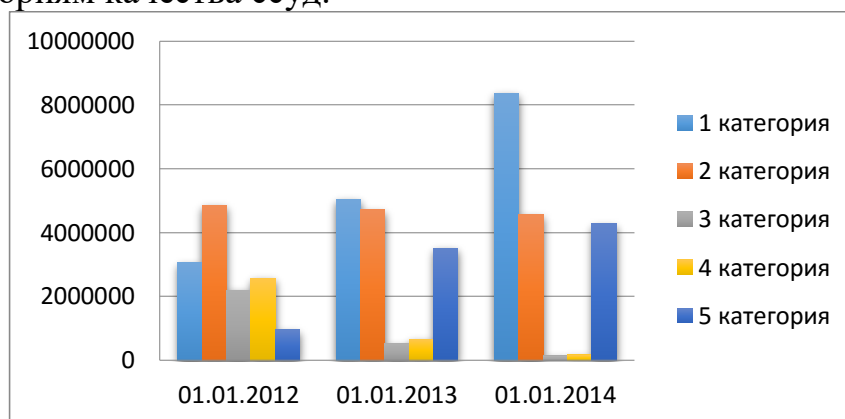
Уменьшение риска по кредитным портфелям действующих кредитных организаций республики обусловило снижение резерва на возможные потери по ссудам (РВПС).

В целом сформированный по состоянию на 1 января 2014 г. РВПС, сформированный РК, составил 9,4% от фактической ссудной задолженности на указанную дату (на 01.01.2014 г. – 11,7%). За 2014 год объем РВПС сократился на 4 913 млн. рублей или на 82%, составив 1 078 млн. руб. по состоянию на 1 января 2015 года.

Анализ деятельности Условного банка будет производиться на основе данных по работе с проблемными активами юридических лиц. [6]

Объем кредитного портфеля Условного банка имеет положительную динамику. Темп прироста кредитного портфеля за рассматриваемый период с 2011 по 2013 годы составил 29%. Наибольший удельный вес в кредитном портфеле юридических лиц занимают кредиты крупному и среднему бизнесу (2013 – 78%).

Проанализируем объем кредитного портфеля юридических лиц по категориям качества ссуд.



Примечание – Рассчитано по данным внутренней отчетности Условного Банка

Рисунок 1 – Объем кредитного портфеля юридических лиц по категориям качества ссуд

В 2011 году наибольший удельный вес составляли нестандартные ссуды (II категория) с умеренным кредитным риском, также значительную долю занимали проблемные ссуды с высоким кредитным риском.

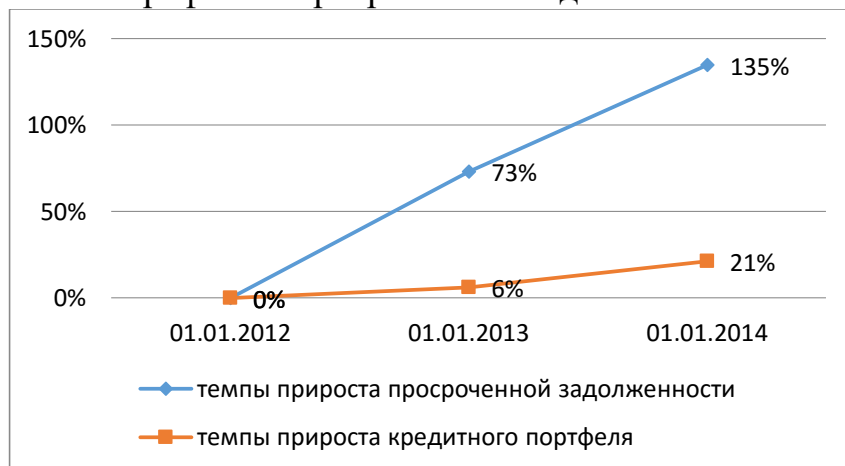
В 2012 году ситуация изменилась, наибольший удельный вес занимали стандартные ссуды (I категория) и нестандартные ссуды. Это характеризует улучшение кредитного портфеля, но с другой стороны, нужно обратить внимание на резкий рост безнадежных ссуд (V категория).

В 2013 году наблюдалось значительное увеличение стандартных ссуд, теперь они занимают 48% в кредитном портфеле, незначительную долю занимают сомнительные и проблемные ссуды, что положительно

характеризует кредитный портфель, но также нужно обратить внимание на высокий удельный вес безнадежных ссуд в кредитном портфеле.

Далее рассмотрим объем просроченной задолженности Условного банка. За рассматриваемый период объем просроченной задолженности увеличился почти в 4 раза.

Необходимо выяснить причины такого роста просроченной задолженности, поскольку она может происходить либо в результате роста объемов кредитного портфеля, либо в результате ухудшения уровня платежеспособности клиентов. Для этого рассмотрим в динамике изменения кредитного портфеля и просроченной задолженности.



Примечание — Рассчитано по данным внутренней отчетности Условного Банка

Рисунок 2 — Динамика изменений просроченной задолженности и кредитного портфеля Банка

Темп прироста кредитного портфеля за 3 года составил 29%, темп прироста просроченной задолженности — 307%. Если проанализировать график, то наблюдается прямая зависимость между темпом прироста кредитного портфеля и темпом прироста просроченной задолженности. При этом, важно отметить, что на начало 2013 и 2014 годов темпы роста просроченной задолженности значительно превышали темпы роста кредитного портфеля.

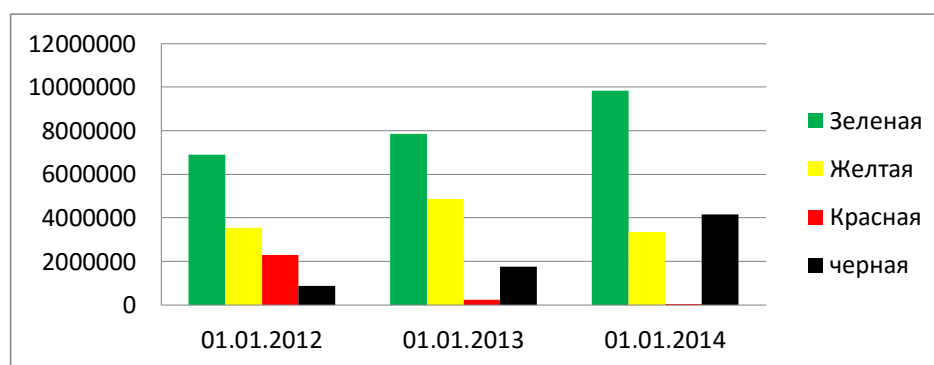
Выявить причину роста проблемной задолженности позволит коэффициент опережения (K_o), который рассчитывается как отношение темпов прироста кредитного портфеля к темпам прироста просроченной задолженности. Если полученный результат больше единицы, то можно сделать вывод о том, что объемы просроченной задолженности увеличиваются в результате роста кредитного портфеля, что не представляет угрозы для финансовой устойчивости банка. В случае, когда полученный результат меньше единицы, можно сказать, что рост просроченной задолженности связан с ухудшением финансового положения ссудозаемщиков, что грозит банку потерей ликвидности.

Коэффициент опережения = $29/307 = 0,0945$ (9,45%).

Значение коэффициента намного меньше единицы, что свидетельствует о снижении платежеспособности клиентов.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что рост просроченной задолженности связан с ухудшением уровня платежеспособности клиентов, так как существенного роста кредитного портфеля в последний год не наблюдалось. Одной из причиной резкого увеличения просроченной задолженности можно назвать ухудшение платежеспособности крупного и среднего бизнеса, так как именно по ним наблюдался наибольший темп прироста просроченной задолженности (469% за 3 года).

Рассмотрим структуру выданных кредитов по зонам проблемности. Наблюдается положительная динамика в зеленой зоне, в то же время наблюдается рост зоны безнадежных ссуд за счет перехода проблемных ссуд в зону безнадежных и большей части потенциально-проблемных ссуд. Такая тенденция не может являться показателем эффективности работы Управления по работе с проблемными активами юридических лиц.



Примечание – Рассчитано по данным внутренней отчетности Условного Банка
Рисунок 3 – Структура выданных кредитов по зонам проблемности

кредитов по зонам проблемности

Также, важно отметить, что значительную долю в объеме проблемных и безнадежных ссуд занимают ссуды с просрочкой более 90 дней, это свидетельствует о том, что на этапе выдачи и раннего сопровождения кредита, кредитным инспектором ненадлежащим образом осуществлялся контроль и мониторинг задолженности заемщика. Также это может быть связано с новыми переходами в просроченную задолженность свыше 90 дней «старых» организаций – должников.

Важной характеристикой, оценивающей качество кредитного портфеля, является величина резервов под возможные потери по ссудам.

Проанализируем динамику объемов резервов на возможные потери по ссудам (РВПС) и удельный вес списанных за счет РВПС ссуд в общем объеме кредитного портфеля.

Таблица 4 – Доли РВПС и списанных за счет него ссуды в общем объеме кредитного портфеля

Год	Удельный вес сформированного РВПС, %	Удельный вес списанных кредитов, %
На 01.01.2012	19,2	0,03
На 01.01.2013	23,9	0,07

На 01.01.2014	29,4	0,08

За рассматриваемый период наблюдается тенденция к увеличению суммы сформированного резерва на возможные потери. Наибольший рост РВПС произошел в 2013 году - резерв увеличился на 49% по сравнению с фактическим значением 2012 года. В 2012 году сумма резерва увеличилась на 31% по сравнению с 2011 годом. Рост РВПС связан с увеличением общего объема выдаваемых кредитов.

При формировании оценки уровня кредитного риска с использованием показателей РВПС также рекомендуется рассчитать коэффициент опережения (K_o), который позволит выяснить причины его роста. В том случае, если темпы прироста кредитного портфеля выше темпов прироста РВПС ($K_o > 1$), то данная ситуация не представляет угрозы для банка, поскольку именно рост размещаемых кредитов определяет рост РВПС в банке, что считается нормальной ситуацией для любого функционирующего банка. В обратном случае, когда темпы прироста РВПС выше темпов прироста кредитного портфеля ($K_o < 1$), можно судить о том, что финансовое состояние кредитозаемщиков снижается, что вынуждает банк досоздавать резервы, страхуя себя от возможных потерь, связанных с неплатежеспособностью клиентов.

Темп прироста кредитного портфеля за 3 года составил 29%, а темп прироста РВПС – 96%.

Коэффициент опережения = $29/96=0,3$

Коэффициент опережения меньше 1, это означает, что причиной роста РВПС является ухудшение финансового состояния заемщиков – юридических лиц.

После проведенного анализа величины просроченной задолженности и объемов РВПС необходимо дать общую оценку деятельности Банка.

Рассчитанные коэффициенты показали, что просроченная задолженность и сумма РВПС растут более высокими темпами, чем кредитный портфель, что дает негативную оценку Банку.

По итогам 2013 года процент по выполнению плана по возврату просроченной задолженности юридических лиц составил 102%. Наибольший процент выполнения плана был в 2012 году и составил 113,6%.

Результаты проведенного анализа показали, что Банк находится в зоне повышенного кредитного риска, причиной которого являются ранее выданные ссуды. В 2013 году увеличился объем просроченной задолженности крупного и среднего бизнеса, задолженность этого сегмента была переведена из категории «потенциально проблемные ссуды» сразу в категорию «безнадежные ссуды», что связано с ухудшением финансовой стабильности и платежеспособности заемщиков крупного и среднего бизнеса.

Нужно отметить, что показатели деятельности Управления по работе с проблемными активами юридических лиц находятся на высоком уровне, что

свидетельствует об эффективной работе данного подразделения.

Использованные источники:

1. Регламент по работе с проблемными активами Условного банка № 278–6-р от 18.04.2012 г.
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
3. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Показатели банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
5. Показатели банковского сектора Республики Коми [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
6. Показатели внутренней отчетности Условного Банка

Дерендяева Т.М., к.пед.н.

доцент

ИПЭМ БГАРФ ФГБОУ ВПО «КГТУ»

Россия, г. Калининград

**ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА
УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА**

Дифференциация уровней социально-экономического развития, углубление структурных диспропорций воспроизводственных процессов, наличие бюджетной асимметрии и другие проблемы вызывают необходимость поиска механизмов управления стратегическим развитием регионов. Формирование рыночных отношений обусловило необходимость развития новых форм долгосрочного взаимодействия субъектов региональной экономики, направленных на их эффективное функционирование [3]. Теоретические и методологические подходы, существующие в настоящее время в зарубежной и отечественной литературе по проблемам управления стратегическим развитием регионов базируются на теории конкурентных преимуществ. Нарастание процессов межрегиональной интеграции, обусловленное необходимостью реализации затратных проектов, выходящих за рамки возможностей отдельных территорий, вызывают потребность обоснования механизмов взаимодействия бизнеса и власти на основе сотрудничества для достижения общих целей на основе согласования противоречивых интересов.

Среди факторов, определяющих неравномерность экономического пространства, выделяются и такие, как инновации, инвестиции, инновации в деловой среде, человеческий потенциал и другие, усиливающие поляризацию развития на уровне региона. Процессы, происходящие на всех уровнях управления, дают материал для анализа особенностей поведения территорий и выработки на этой основе механизмов поддержания и достижения оптимальных показателей динамики их функционирования.

Следует отметить, что основополагающими решениями для развития регионов являются стратегические решения. Для разработки программ стратегическим развитием регионов необходимо не только исследовать и выявлять степень влияния того или иного фактора на общую конъюнктуру развития реального сектора экономики, но и определять количественные зависимости между основными социально-экономическими показателями. Обоснованные прогнозы позволяют региональной власти формулировать сценарии развития отраслей, размещения производительных сил, совершенствования инфраструктуры, повышения уровня и качества жизни населения [3].

Однако экономическая самостоятельность затрудняет развитие механизма управления социально-экономическими процессами в регионах, что обуславливает необходимость комплексного воздействия на региональные процессы и исследование формирования стратегии регионального развития. Стратегия должна ответить на вопрос о том, в чем состоит специфика региона, каковы возможные приоритеты, цели и сценарии его развития в существующих условиях, какими могут быть позиции региона в отношениях с другими регионами и муниципальными образованиями [1]. Многочисленные исследования показывают, что благосостояние регионов зависит от уровня эффективности деятельности расположенных на их территории предприятий, от их способности обеспечивать себе долгосрочные и устойчивые конкурентные преимущества на рынке. Сегодня одинаково важен как ресурсный потенциал, которым обладает регион, так и способности региональных властей адаптировать существующие ресурсы к новым условиям, а также развивать и создавать новые. Важнейшей задачей любой региональной системы управления является обеспечение сбалансированного развития всех объектов. Эта задача решается достаточно давно, тем не менее, до сих пор остается много спорных, проблемных вопросов, что обусловлено динамичностью и многогранностью данной проблемы. Так, например, до сих пор не определены методологические подходы к управлению региональными социально-экономическими процессами как территориальной системой.

В научной литературе предлагаются, в основном, такие методологические подходы к формированию региональной системы управления как системный, комплексный, нормативный, программно-целевой, количественный. В настоящее время одним из основных достижений науки об управлении социально-экономическими системами является системный подход.

В последние годы наблюдаются необходимость продолжения экономического роста на новой качественной основе, усиливается зависимость российских регионов от мирового хозяйства. Заметен переход к постиндустриальному и информационному обществу с особыми функциями различных регионов. Изменение образа жизни в регионах и связанные с

этим требования к развитию социальной сферы сопровождаются ужесточением экологических требований с переходом мирового сообщества на парадигму устойчивого развития [2]. Адекватная реакция на эти явления – переход регионов к стратегическому управлению развитием. Определение целей регионального развития экономики является одним из основных этапов стратегического управления. Стратегические цели создают образ желаемого будущего состояния региона, снижает неопределенность внешней среды, консолидируют общество и становятся институциональным фактором его развития [1].

Стратегические цели развития территории могут быть связующим звеном между двумя уровнями региональной политики: федеральным и окружным. Для территории можно установить измеримые цели и критерии оценки результатов регионального развития. Задача состоит в том, чтобы корректировать их при стратегическом планировании. Последовательность действий и состав этапов (структура процесса) могут изменяться. Например, от выбора конкретных целей региона можно перейти сразу к процессу моделирования и выбора количественных значений целей; согласование целей можно объединить в один этап и проводить его после выбора количественных значений целей. Выбор целей осуществляется в несколько итераций. Он связан с типологией регионов.

Анализ научных публикаций, посвященных проблемам регионального социально-экономического развития и вопросам их решения, подтверждает гипотезу о том, что социально-экономическое развитие региона в современных условиях является в достаточной степени управляемым процессом. Принцип сбалансированности, полученный на основе изучения нормативного подхода, предусматривает, что совокупность элементов или подсистем социально-экономической системы в зависимости от степени пропорциональности соединяемых элементов и качества управления может либо значительно увеличивать, либо значительно уменьшать результативность деятельности такой системы.

Принцип транспарентности, предполагаемый как проявление системного подхода, предусматривает, что чем больше закрыта социально-экономическая система, тем меньше информационных потоков выходит из нее, и тем больше оснований предполагать, что в региональной социально-экономической системе присутствуют негативные тенденции. Принцип программно-целевой ориентированности как основной принцип программно-целевого методологического подхода предусматривает формирование стратегических целей и программ развития региональной социально-экономической системы на различные периоды и использование прогнозов для оценки результатов их реализации. Таким образом, для создания более совершенной региональной системы управления социально-экономическими процессами необходимо использовать сформулированные авторами исследования принципы и их характеристики, а также

рекомендации по внедрению, обоснованные результатами анализа основных методологических подходов, выявления их достоинств и недостатков [2].

Социально-экономическое развитие региона включает в себя рост производства предприятий и доходов населения, перемены в институциональной, социальной и административной структуре общества и в общественном сознании.

Современное развитие экономики и социальной сферы происходит под воздействием неблагоприятных вызовов внешней среды. В этой ситуации необходимым условием устойчивого регионального развития выступает разработка и применение эффективных инструментов государственной регулятивной политики. Одной из важнейших функций государственной власти является формирование социально-экономической стратегии региона как основы максимизации территориальных конкурентных преимуществ регионального бизнеса и повышения качества жизни его населения.

Разработка и практическая реализация эффективных механизмов стратегического планирования и сбалансированного регулирования региональной экономики является актуальной научной проблемой, решение которой во многом зависит от отношений между бизнесом, властью и населением в условиях дифференциации экономических интересов и потенциалов конкурентоспособности региона. Качество стратегии социально-экономического развития достигается за счет передовых технологий прогнозирования, анализа внутренней и внешней среды, формирования сценариев развития, разработки эффективных инструментов государственно-частного партнерства, мониторинга и реализации планов. Необходимость эффективной интерференции различных инструментов государственного регулятивного воздействия в рамках системного подхода к планированию социально-экономического развития территории как фактору обеспечения устойчивого экономического роста отечественной экономики и социальной сферы, обусловили актуальность выбранной темы исследования. Комбинирование и переплетение традиционных и новых условий и факторов обуславливает формирование негативного синергетического эффекта, выражающегося в существенной дестабилизации развития региона. Кризисные ситуации в условиях глобальной интеграции социально-экономических отношений невозможность сохранения каких-либо национально-государственных или региональных «островов благополучия». Расширение состава условий и факторов, препятствующих устойчивому развитию отдельно взятого региона, в свою очередь, формирует новые требования к региональной социально-экономической политике и, прежде всего, в отношении обоснования эффективной стратегии и инструментов, способных обеспечить стабильное развитие региональной системы.

Использованные источники:

1. Дерендяева Т. М. Разработка механизма осуществления корректировок в стратегии социально-экономического развития Калининградской области.

Монография. Под общ. ред. Сербулова А.В. – Калининград: Издательство БГАРФ, 2014.

2. Скотаренко О.В. Количественная оценка методологических подходов и принципов формирования стратегии социально-экономического развития регионов. Вестник МГТУ, том 16, №2, 2013 г. С. 253-261.

3. Формирование механизма управления территориальным развитием: монография/З.А. Васильева, М.А. Лихачев, А.В. Москвина и др. Красноярск: Сиб. Федер. Ун-т, 2011.-176 с.

Дышекова А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова*

Россия, г. Нальчик

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы бюджетного дефицита, являющегося сложной финансово-экономической категорией, в которой отражаются и проявляются пропорции бюджетной системы, взаимосвязи между потоками доходов государства. Дефицит бюджета отражает неустойчивое положение в хозяйственной и финансовой деятельности. Он перекрывается за счет внутренних и внешних источников финансирования и приводит к увеличению государственного долга.

Ключевые слова: Государственный бюджет, бюджетная политика, причины бюджетного дефицита, способы покрытия бюджетного дефицита, долговое финансирование.

Государственный бюджет занимает в финансовой системе каждого государства центральное место. Государственный бюджет имеет две взаимодополняющие и взаимосвязанные части: доходную и расходную. Доходная часть бюджета отражает источники поступления денежных средств для финансирования деятельности государства, а расходная часть — цели, на которые расходуются государственные средства. Правительство каждого государства прилагает усилия для того, чтобы доходная и расходная части были равны. Это равенство называется «балансом дохода».

Существование бюджетного дефицита требует постоянного поиска путей его преодоления и, в идеале, сбалансирования доходов и расходов бюджета. Конкретные меры государства в этом направлении могут быть различными, но в результате сводятся к созданию возможностей роста доходов и сокращению расходов бюджета [1]. С этой целью необходимо: усовершенствовать налоговую систему, обеспечить оптимальный уровень

налоговых изъятий для формирования бюджетов всех уровней и создать благоприятные условия для предпринимательской деятельности [2]; привлечь к инвестиционной сфере личные сбережения населения; обеспечить финансовую поддержку малого и среднего бизнеса путем разработки и выполнения целевых программ развития малого и среднего предпринимательства; усилить ответственность субъектов хозяйствования и их руководителей, в частности, личную, имущественную и уголовную ответственность, за соблюдением требований законодательства, своевременность и полноту расчетов с бюджетом и государственными внебюджетными фондами; сократить расходную часть бюджета: уменьшить расходы на финансирование управленческих структур, создать жесткий контроль за выплатой государственных средств; перейти от бюджетного финансирования к системе предоставления субсидий, субвенций, инвестиционных займов субъектам хозяйствования; ввести научно обоснованную систему прогнозирования значений показателей, которые берутся за основу формирования доходов и расходов бюджета, использовать при бюджетном планировании нормативы бюджетной обеспеченности; усовершенствовать нормативно - правовое обеспечение бюджетного процесса.

В случае принятия решения об утверждении бюджета с дефицитом возможно использование таких рекомендаций с целью его управления: проведение эффективной политики по обслуживанию государственного долга страны; дефицит государственного бюджета поддерживать на уровне не выше уровня инвестиций в основной капитал за счет средств государственного бюджета; формировать прогнозные показатели доходной и расходной части бюджета всех уровней на основе реальных данных; привлеченные средства должны использоваться преимущественно для целевых государственных программ, направленных на экономическое развитие [1].

В настоящее время каждое государство мира в разные периоды своей истории переживает бюджетный дефицит. Основными причинами образования бюджетного дефицита могут являться:

1. Чрезвычайные ситуации, такие как, катастрофы, стихийные бедствия, войны, массовые беспорядки;
2. Коррупция в государственном секторе;
3. Спад общественного производства, увеличение затрат на оборону;
4. Неэффективность финансовой системы государства;
5. Несовершенство налоговой политики;
6. Сокращение доходов государственного бюджета в период экономического кризиса.

В ситуации, когда дефицит бюджета составляет не более 3 % ВВП, имеются возможности его преодоления. В данном случае дефицит на

зывается временным. В случае дефицита бюджета до 10 %, его называют допустимым дефицитом, а в случае более 20 % — критический дефицит.

В законодательстве Российской Федерации допускается наличие определенного размера дефицита бюджетов различных уровней, что не требует вмешательства государства в регулирование бюджета и не считается опасным состоянием, так, размер дефицита федерального бюджета не может превышать суммарный объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание госдолга РФ, размер дефицита бюджета субъекта РФ не может превышать 15 %, а размер дефицита местного бюджета — 10 %.

Уровень дефицита зависит от различных факторов, влияющих на экономику, и потому не может быть постоянным. Он определяется по отношению либо к ВВП, либо к ВВП, либо к утвержденным затратам бюджета. В зависимости от этого выделяются активные и пассивные формы дефицита бюджета. Активный дефицит позволяет подтолкнуть дальнейшее развитие экономики и рост капитала. Пассивный дефицит зависит от инфляционных процессов.

Существует три способа покрытия дефицита бюджета: монетизация бюджетного дефицита; долговое финансирование; увеличение налогообложения.

Монетизация, как один из традиционных способов сокращения дефицита бюджета, представляет собой увеличение количества денег в обращении. В случае монетизации дефицита нередко возникает «сеньораж»

доход государства от печатания денег. Но данный способ вызывает инфляцию.

Долговое финансирование происходит путем выпуска в обращение доходных государственных обязательств, которые обращаются на фондовом рынке. Затем по истечении определенного срока они погашаются государством. При этом прироста денежной массы не происходит. Долговое финансирование дефицита бюджета покрывается за счет займов внутри страны и за ее пределами. В результате этого образуется внутренний и внешний долг государства. Если правительство будет использовать только данный способ финансирования дефицита бюджета, то дефицит увеличится настолько, что его финансирование будет невозможным, и придется прибегнуть к эмиссионному финансированию.

Увеличение ставок налогов и введение дополнительных налогов способствуют пополнению бюджета. Но данная мера может в дальнейшем привести к невыгодности инвестиций и предпринимательской активности, а, значит, к сокращению производства и переходу части экономики в тень [2].

Правительство любого государства формирует свою бюджетную политику так, чтобы достичь сокращения бюджетного дефицита. При этом проводится постоянный поиск путей преодоления дефицита бюджета и меры государства в этом направлении могут быть разнообразными. Но, в конечном итоге, меры по преодолению бюджетного дефицита сводятся к созданию возможностей увеличения доходов и снижения расходов бюджета. Принятие продуманных законов, направленных на поддержание национального производителя и развитие производства в целом, а так же разработка механизма их выполнения, наиболее верный путь, ведущий к сбалансированному бюджету государства.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
2. Казова З.М. Эффективность применения современных технологий в работе налоговых органов в сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», 2014, с. 172-175

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

МЕХАНИЗМ ВОЗДЕЙСТВИЯ ДИСКРЕЦИОННОЙ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИКУ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы дискреционной фискальной политики, представляющей собой сознательное регулирование государством налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию и экономический рост. Основными инструментами дискреционной фискальной политики являются государственные расходы и налогообложение.

Ключевые слова: Дискреционная фискальная политика, дефицит государственного бюджета, налоги, недискреционная фискальная политика, встроенные стабилизаторы.

Дискреционная фискальная политика заключается в целенаправленном изменении величины государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета в результате специальных решений правительства, направленных на изменение уровня занятости, объема производства, темпов инфляции. При дискреционной фискальной политике в целях стимулирования совокупного спроса в период спада целенаправленно создается дефицит госбюджета вследствие увеличения госрасходов (например, на финансирование программ по созданию новых рабочих мест) или снижения налогов. Соответственно, в период подъема целенаправленно создается бюджетный излишек. Дискреционная политика правительства связана со значительными внутренними временными лагами, так как изменение структуры государственных расходов или ставок налогообложения предполагает длительное обсуждение этих мер в правительстве.

Недискреционная фискальная политика связана с автоматическим изменением названных величин в результате циклических колебаний совокупного дохода. Недискреционная фискальная политика предполагает автоматическое увеличение (уменьшение) чистых налоговых поступлений в госбюджет в периоды роста (уменьшения) ВВП, которое оказывает стабилизирующее воздействие на экономику. Чистые налоговые поступления представляют собой разность между величиной общих налоговых поступлений в бюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов. При недискреционной фискальной политике бюджетный дефицит и бюджетный излишек возникают автоматически – в результате действия встроенных стабилизаторов экономики.

«Встроенный» (автоматический) стабилизатор – экономический механизм, позволяющий снизить амплитуду циклических колебаний уровней занятости и выпуска, не прибегая к частым изменениям экономической политики правительства. В качестве таких стабилизаторов в индустриальных странах обычно выступают прогрессивная система налогообложения, система государственных трансфертов (в том числе страхование по безработице) и система участия в прибылях [2]. Встроенные стабилизаторы экономики относительно смягчают проблему продолжительных временных лагов дискреционной фискальной политики, так как эти механизмы «включаются» без непосредственного вмешательства парламента. Степень встроенной стабильности экономики непосредственно зависит от величин циклических бюджетных дефицитов и бюджетного излишка, которые выполняют функции автоматических «амортизаторов» колебаний совокупного спроса.

Циклический дефицит (излишек) – дефицит (излишек) государственного бюджета, вызванный автоматическим сокращением (увеличением) налоговых поступлений и увеличением (сокращением)

государственных трансфертов на фоне спада (подъема) деловой активности.

В фазе циклического подъема $y_2 > y_0$, и поэтому налоговые отчисления автоматически возрастают, а трансфертные платежи автоматически снижаются. В результате возрастает бюджетный излишек, и инфляционный бум сдерживается.

В фазе циклического спада $y_1 < y_0$, и поэтому налоги автоматически падают, а трансферты растут. В итоге увеличивается бюджетный дефицит на фоне относительного роста совокупного спроса и объема производства, что ограничивает глубину спада.

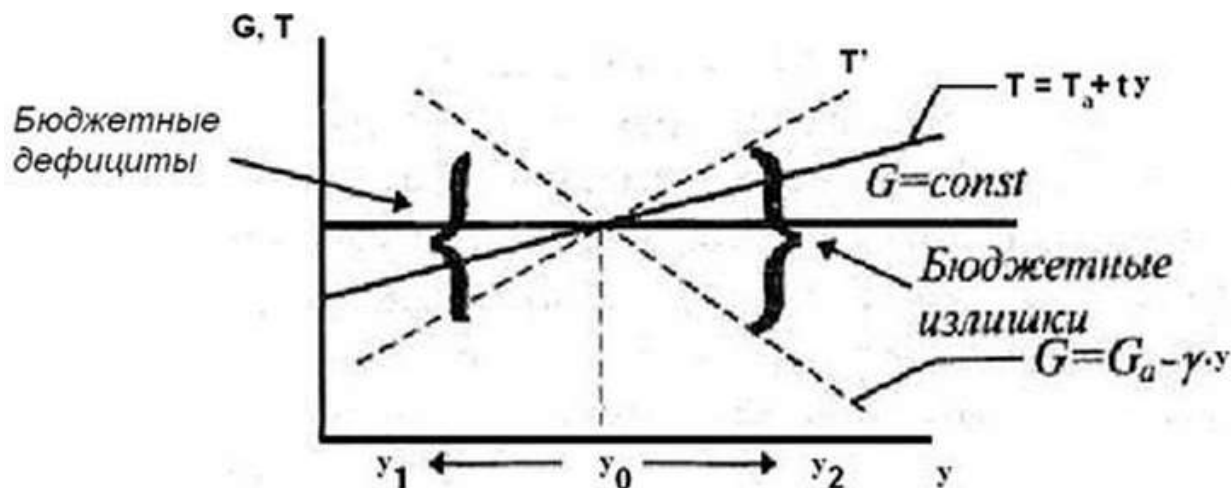


Рис. 1. Бюджетные дефициты и бюджетные излишки

Как видим (рис. 1), величина циклических дефицитов и величина излишка определяются степенью «крутизны» графиков налоговой и бюджетной функций. Угол наклона налоговой функции T определяется величиной предельной налоговой ставки t , а угол наклона функции государственных расходов G – величиной γ , которая характеризует соотношение между изменением суммы получаемого трансферта и изменением величины дохода. Соответственно, чем выше уровень дохода, тем выше вносимый налог и ниже трансферт, получаемый от государства.

Даже в том случае, когда все государственные расходы G упрощенно представлены как неизменная величина, независимая от динамики текущего дохода, степень встроенной стабильности экономики оказывается тем выше, чем выше уровень налоговых ставок t и чем, соответственно, круче линия T . В положении T' величины циклических бюджетных дефицитов и излишков больше, чем в положении T , и поэтому встроенные стабилизаторы оказывают более сильное воздействие на рост или снижение совокупного спроса. В то же время увеличение степени встроенной стабильности экономики противоречит другой, более долгосрочной цели бюджетно-налоговой политики – укреплению стимулов к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Стимулы к инвестированию, предпринимательскому риску и труду оказываются

относительно сильнее при сравнительно более пологой кривой налоговой функции, что может быть достигнуто путем снижения предельных ставок налогообложения [1, 2]. Однако это снижение сопровождается сокращением величины циклических бюджетных дефицитов и величины излишка, а, следовательно, и снижением степени встроенной стабильности экономики. Выбор между краткосрочными и долгосрочными эффектами фискальной политики является сложной макроэкономической проблемой как для индустриальных стран, так и для стран с переходной экономикой.

Встроенные стабилизаторы не устраняют причин циклических колебаний равновесного ВВП вокруг его потенциального уровня, а только ограничивают размах этих колебаний. На основании данных о циклических бюджетных дефицитах и излишке нельзя оценивать эффективность мер фискальной политики, так как наличие циклически несбалансированного бюджета не приближает экономику к состоянию полной занятости ресурсов, а может иметь место при любом уровне выпуска. Поэтому встроенные стабилизаторы экономики, как правило, сочетаются с мерами дискреционной фискальной политики правительства, нацеленными на обеспечение полной занятости ресурсов. В результате возникает структурный дефицит (излишек) государственного бюджета – разность между расходами (доходами) и доходами (расходами) бюджета в условиях полной занятости [1]. Циклический дефицит нередко оценивается как разность между фактической величиной бюджетного дефицита и структурным дефицитом.

Сложности определения уровня полной занятости ресурсов, естественного уровня безработицы и потенциального объема выпуска затрудняют расчеты структурных дефицитов (излишек) государственного бюджета, хотя именно на основе динамики этих макроэкономических индикаторов оценивается эффективность мер фискальной политики в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
2. Казова З.М. Анализ исполнения федерального бюджета по доходам. В сборнике: Экономическая наука в 21: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С.64-66.

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Российская Федерация, г. Нальчик*

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы управления государственным долгом, который играет существенную и многогранную роль в макроэкономической системе любой страны. Это объясняется тем, что отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения долга оказывают значительное влияние на состояние государственных финансов, денежного обращения, инвестиционного климата, структуры потребления и развития международного сотрудничества. Причиной возникновения государственного долга является проводимая политика, которая не обеспечивает сбалансированность доходов и расходов государства.

Ключевые слова: Государственный долг, источники финансирования дефицита бюджета, бюджетная политика, государственные финансы, внешний долг.

Бюджетная, долговая и валютная политика государства неразрывно связаны между собой: государственный долг влияет на экономический рост, денежное обращение, уровень инфляции, ставки рефинансирования, занятости, объема инвестиций в экономику страны в целом и реальный сектор экономики, приводит к сокращению инвестиционных ресурсов в экономике, нарушению воспроизводственных процессов, снижению экономического роста. Рано или поздно заимствования выходят за рамки возможностей государства, что вызывает необходимость сокращения расходов на социальные, инвестиционные и другие цели, не связанные с погашением и обслуживанием долга. Необоснованная бюджетная, денежно-кредитная и курсовая политика государства вызывает неуверенность на финансовых рынках в отношении инвестиционного климата, побуждая инвесторов к выдвижению требований более высокой премии за риск. Это особенно касается стран, развивающих и формирующих рынки ценных бумаг, где заемщики и кредиторы могут воздержаться от принятия долгосрочных обязательств, что может негативно отразиться на развитии финансовых рынков и экономическом росте. Чрезмерный рост государственного долга несет в себе угрозу для экономической безопасности страны и стабильности бюджетной системы.

Госдолг может быть полезен только в период устойчивого экономического роста. В фазе экономического спада дефицит бюджета существенно ухудшает состояние государственных финансов,

повышает риск долгового кризиса и тем самым приводит к ухудшению общего состояния экономики. Для России госдолг остается экономической проблемой и никаких выгод экономике государства не приносит [2].

С экономической точки зрения государственный долг представляет собой задолженность государственных органов как результат формирования дополнительных ресурсов государства, направленных на разрешение противоречий между экономическими и социальными потребностями общества на основе займов денежных средств у частных лиц, институтов негосударственного сектора и иностранных государств.

Таким образом, наличие эффективной системы управления государственным долгом является важным предварительным условием в создании такой структуры долга, которая отражает предпочтения органов государственного управления, касающиеся желаемого соотношения между риском и затратами, и в целом помогает стране свести к минимуму ее уязвимость по отношению к экономическим и финансовым потрясениям.

С введением в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации впервые на законодательном уровне было прописано понятие единой системы учета и регистрации государственных долговых обязательств. Однако, по сути, единой, целостной системы управления государственным долгом до настоящего времени не создано, и первостепенную роль в этой ситуации играет несовершенство российского законодательства.

В правовом регулировании нуждается порядок применения операции реструктуризации, обмена долговых обязательств на инвестиции, а также конверсии и консолидации займов. В действующем законодательстве также отсутствует система ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении государственной политики заимствований и управления государственным долгом.

Необходимым является четкое определение в законодательстве процедур и механизмов взаимодействия и координации, функций и сопряженной с ними ответственности, а также обмена информацией между государственными органами, осуществляющими валютную, денежно-кредитную, долговую и бюджетную политику. При этом необходимо придать большую четкость бюджетным документам, и этим снять имеющую в них место правовую неопределенность.

Как показывают результаты проверок, учет долговых обязательств в значительной степени разобщен, а единая база данных государственных долговых обязательств отсутствует.

Государственная книга внешнего долга Российской Федерации служит только для документальной регистрации соглашений по предоставляемым займам и не содержит данных об исполнении обязательств по соглашениям обеими сторонами (изменение объемов долговых обязательств и их погашение), а также о приостановлении или аннулировании соглашений.

Классификация источников внешнего финансирования дефицитов

федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации не сопоставима с классификацией видов государственных внешних долгов Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, что затрудняет оценку соответствия операций с внешними долговыми обязательствами изменениям объемов и структуры государственного внешнего долга [3].

Применяемый Банком России в соответствии с методикой МВФ принцип определения внешнего долга Российской Федерации основывается на делении долга по принципу резидент/нерезидент. Бюджетным кодексом Российской Федерации не предусмотрено данного деления. Внутренние и внешние долговые обязательства классифицируются Минфином России по валютному признаку. Данные об объемах государственного долга перед резидентами отсутствуют и не публикуются.

Данное положение препятствует адекватному анализу ситуации, связанной с определением совокупного национального долга Российской Федерации, и определению общих показателей долговой устойчивости.

Отсутствие законодательно закрепленных норм определения в соответствии с международной практикой государственного внешнего и внутреннего долга существенно ограничивает возможности государства в части достоверного определения государственного национального долга и, соответственно, накладывает ограничение на возможность оперативного управления государственным внешним долгом.

Законодательных основ для управления государственным национальным внешним долгом, включающим задолженность по долговым обязательствам как Правительства Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, так и остальных секторов экономики в настоящее время не создано.

Оперативные данные о состоянии государственного внешнего долга и операциях с долговыми обязательствами Российской Федерации, как представляемые в Счетную палату Российской Федерации, так и публикуемые на сайте Министерства финансов Российской Федерации, не являются полными как по составу обязательств, так и по их объему.

Расходы по обслуживанию государственного внешнего долга не отражают реального объема средств, использованных в целях проведения операций с долговыми обязательствами, так как не включают в себя расходы, связанные с выполнением агентских функций консультационных услуг по внешнему долгу [1].

Бюджетным кодексом Российской Федерации не предусмотрено возникновение государственного внешнего долга субъектов Российской Федерации, хотя заимствования в иностранной валюте по ряду субъектов осуществлялись ранее и продолжаются до настоящего времени.

До настоящего времени не публикуются консолидированные данные о долговых обязательствах субъектов Российской Федерации. Единая система учета долговых обязательств до настоящего времени еще не создана.

Действующее законодательство не позволяет Счетной палате Российской Федерации осуществлять полномасштабный контроль над государственным национальным внешним долгом Российской Федерации, определяемым в соответствии с международной практикой и долговыми обязательствами субъектов Российской Федерации.

Несмотря на то, что в Российской Федерации используются принятые в международной практике отдельные показатели, характеризующие состояние государственного долга, их состав нельзя назвать представительным. Фактически в материалах Правительства Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации представлены только 2 показателя:

- государственный долг по номинальной стоимости, в том числе внешний, Правительства Российской Федерации в процентах к ВВП;
- соотношение процентных и непроцентных расходов федерального бюджета.

Минфином России не рассчитываются и не публикуются:

- отношение приведенной стоимости внешнего долга к ВВП;
- отношение (коэффициент) расходов на обслуживание государственного внешнего долга к доходам от экспорта;
- отношение (коэффициент) объема валютных резервов к объемам краткосрочного внешнего долга;
- средневзвешенная процентная ставка по внешним долговым обязательствам;
- показатель состава внешнего долга: объемы рыночной и нерыночной долей, структура долга по времени возникновения обязательств, по инструментам и по срокам погашения обязательств;
- непогашенный государственный долг (включая задолженность по процентам) как доля валового внутреннего продукта;
- долг на душу населения, характеризующий бремя, приходящееся на каждого гражданина.

Помимо несовершенства законодательства следует отметить следующие негативные факторы:

- сохраняются пиковые нагрузки на федеральный бюджет в части осуществления выплат по государственному внутреннему долгу Российской Федерации, оформленному в государственные ценные бумаги;
- эмиссия и размещение государственных ценных бумаг в объемах, превышающих потребности федерального бюджета в осуществлении платежей по ранее принятым обязательствам, свидетельствует о том, что в ряде случаев выпуск в обращение этих долговых инструментов обусловлен не потребностью бюджета в дополнительных источниках финансирования, а необходимостью решения задач макроэкономической и денежно-кредитной политики и в первую очередь связывания свободной ликвидности;
- централизованный выпуск ценных бумаг используется в мировой

практике в качестве инструмента государственного регулирования экономики, оказывающего воздействие на денежное обращение и управление объемом денежной массы, а также как средство неэмиссионного покрытия дефицита государственного и местного бюджетов, способ привлечения денежных средств предприятий и организаций и населения для решения тех или иных финансовых задач. Однако население Российской Федерации в своем большинстве не является участниками ОРЦБ.

Долговые обязательства учитываются только по номинальной стоимости и не отражают ни реальный объем задолженности по внешним обязательствам, возникшим в иностранной валюте, ни их текущую рыночную стоимость. Метод приведенной стоимости используется исключительно при проведении операций по реструктуризации и досрочному погашению долговых обязательств и не используется для расчета приведенной стоимости как внешнего, так и внутреннего долга для анализа его состояния.

С точки зрения повышения эффективности работы системы управления государственным долгом, устранения существующих проблем и противоречий необходимо в законодательство внести следующие изменения:

1. Разработка нового специализированного закона о государственном долге.

2. Разработка как среднесрочной, так и долгосрочной долговой политики в непосредственной связи с денежно-кредитной и налогово-бюджетной политикой. Устранить пиковые нагрузки на федеральный бюджет в части осуществления выплат по государственному долгу Российской Федерации (путём накопления государственных резервов, в том числе и за счет улучшения собираемости платежей по кредитам России).

3. Организация прозрачного и полного учета государственного долга по всем видам обязательств и операциям с ними, создание единой базы данных и единой системы управления государственным долгом.

4. Продолжение работы по созданию нормативной и организационной базы для учета и управления задолженностью субъектов Российской Федерации.

5. Создание системы мониторинга и управления частной и корпоративной задолженностью.

6. Управление государственным долгом должно быть тесно связано с управлением активами.

7. Повысить прозрачность операций Минфина России и его агентов.

В данной связи в Бюджетный кодекс Российской Федерации целесообразно внести поправки, обязывающие Минфин России регулярно публиковать основную информацию о состоянии государственного долга Российской Федерации.

8. Разработать нормативное обеспечение координации действий всех

участников долговой политики.

9. Обеспечить нормативное закрепление показателей долговой устойчивости, используемых Внешэкономбанком для оценки внешнего долга

10. Разработать и внедрить систему показателей оценки эффективности управленческих решений в сфере государственного долга, критериев и механизмов оценки эффективности заемной и долговой политики. Необходима также разработка проектов стандартов аудита эффективности, технологии мониторинга и анализа государственного долга, методики проведения специальных контрольных мероприятий, направленных на оценку качества решений Правительства Российской Федерации в части управления государственным долгом [1].

11. Создать действенную систему оценки и предупреждения негативного воздействия рисков, присутствующих в процессе управления государственным долгом.

12. В правовом регулировании нуждается порядок применения операций реструктуризации, обмена долговых обязательств на инвестиции, акции и т. п.

13. Применение нетрадиционных методов погашения задолженности, в том числе конверсия долгов на инвестиции, обмен на природоохранные мероприятия, выкуп на вторичном рынке.

14. Разработать систему ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении государственной политики заимствований и управления государственным долгом и, соответственно, пределы полномочий и ответственность Правительства Российской Федерации, органов федеральной исполнительной власти, Банка России и иных банков-агентов эмитента государственных долговых обязательств.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Обеспечение контроля за расходованием бюджетных средств в органах федерального казначейства. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 25-29.

2. Казова З.М. Анализ исполнения федерального бюджета по доходам. В сборнике: Экономическая наука в 21: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С.64-66.

3. Казова З.М. Федеральная политика межбюджетных отношений и направления ее совершенствования / Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2014. - 1. (4) - С.262-267

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы формирования фискальной политики, представляющей собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: государственные закупки; налоги; трансферты.

Ключевые слова: Фискальная политика, налоговая политика, политика расходов, бюджетный федерализм.

Характерной чертой современного государственного устройства большинства стран мира является наличие нескольких уровней государственного управления: центрального правительства, ответственного за достижение определенных целей и задач на уровне всего государства в целом, и других уровней государственной власти - функционирующих на уровне региона, штата, провинции, а также на уровне муниципального образования, и располагающие доходными полномочиями в рамках делегированных им законодательством расходных обязательств. Тем самым видно, что общественный сектор любого государства представляет собой набор институциональных единиц, в обязанности которых среди прочего входит разработка и осуществление решений в области фискальной политики.

Национальная экономика - это не простая обобществленная характеристика социально-экономического состояния на отдельных территориальных рынках, она представляет собой более сложное явление. Региональные органы власти, непосредственно воздействуя на территориальные условия хозяйственной жизни, влияют и на течение макроэкономических процессов. В связи с этим одним из критериев эффективной политики является «не расщепление, а сцепление системы регулирования». Поэтому эффективность реализации дискреционной фискальной политики в федеративном государстве во многом обусловлена соответствием базовых направлений политики в действиях федерального правительства и в действиях правительств субъектов Федерации. Так, если действия «центра» направлены на сокращение государственных расходов, то и вся региональная политика должна быть направлена на стимулирование сокращения расходов на уровне субъектов федеративного государства.

Фискальную политику в региональном экономическом кругообороте представляют два органа власти: федеральные и региональные, которые связаны с экономикой региона следующими денежными потоками: - поток чистых налогов (разность налогов и трансфертных платежей), которые население региона отчисляет от своих доходов в федеральные и региональные органы власти; - государственные расходы, которые представляют государственные закупки товаров и услуг, осуществляемые федеральными и региональными органами управления. Этот вид расходов увеличивает совокупный спрос на региональном рынке готовых товаров и услуг, способствуя тем самым реализации совокупного регионального продукта.

Фискальная политика является рычагом совместной деятельности федеральных и региональных органов власти. Поэтому целесообразна региональная дифференциация налоговой политики и политики расходов. В связи с этим необходима наибольшая координация «центра» и регионов в проведении налогово-бюджетного регулирования. В условиях бюджетного федерализма это предполагает концептуальное решение ряда проблем, связанных с критериями целесообразности, во-первых, разделения расходов между «центром» и регионами, во-вторых, закрепления источников доходов между различными уровнями бюджетной системы, и, в-третьих, перераспределения средств между бюджетами разных уровней.

Вообще, бюджетным федерализмом принято называть систему принципов, на которых базируется (должно базироваться) бюджетной устройство федеративных государств. Бюджетный федерализм можно рассматривать как принцип организации бюджетных отношений, подразумевающий сочетание автономности различных уровней бюджетов с их взаимодействием в целях соблюдения интересов государства в целом. Главным в экономическом механизме бюджетного федерализма является поиск баланса федеральных и региональных социально-экономических интересов.

Анализ построения бюджетно-налоговых систем в федеративных государствах позволяет выделить следующие универсальные принципы, в своем единстве выражающие суть теоретической модели бюджетного федерализма:

1. Сосуществование нескольких самостоятельных и равноправных уровней бюджетно-налоговой системы, соответствующих уровням территориально-государственного и территориально-административного устройства страны (на практике, как правило, наличие трехзвенной бюджетно-налоговой системы). Самостоятельность бюджетов различных уровней здесь предполагает, что каждый из них имеет самостоятельные источники финансирования и право самостоятельно принимать решения о направлениях использования бюджетных средств. Равноправие же означает равенство (но не тождество) бюджетных прав субъектов Федерации.

2. Законодательное разграничение предметов ведения, компетенции, доходных и расходных бюджетных полномочий и ответственности между различными уровнями власти, т.е. распределяются полномочия, и закрепляется ответственность каждого уровня власти за конкретные направления и виды деятельности на подведомственной территории.

3. Регулирование межбюджетных отношений путем выделения в классификации бюджетных расходов более высокого уровня власти специальных позиций финансирования нижестоящих бюджетов по таким направлениям как компенсация недостаточности их собственных средств для покрытия нормативно установленных расходов, поддержка развития отдельных регионов, оказание финансовой помощи депрессивным территориям и т.п.

Вышеперечисленные основные принципы стандартной модели бюджетного федерализма имеют свои особенности в различных федеративных государствах, принимают конкретные очертания, характерные для данного общества.

Основу бюджетного федерализма всегда составляет конституционное разграничение полномочий или предметов ведения между федерацией и ее субъектами. Разграничение предметов ведения фактически определяет расходные полномочия, или ответственность по финансированию тех или иных расходов со стороны соответствующего бюджета.

Касаясь экономических предпосылок распределения расходных полномочий между уровнями государственной власти и управления невозможно дать однозначный ответ на вопрос о том, полномочия по финансированию каких государственных услуг и в какой степени должны быть закреплены за тем или иным уровнем власти. Вместе с тем общепризнано, что функции разработки и проведения макроэкономической политики должны быть максимально централизованы. Так, практически во всех странах мира полномочия по проведению денежно-кредитной политики принадлежат центральным монетарным властям. Касательно фискальной политики следует отметить ограниченные возможности стимулирования совокупного спроса на региональном уровне вследствие большей степени открытости региональных экономических систем [1].

В части налоговой политики развитие фискального федерализма требует принятия мер, направленных на увеличение источников налоговых поступлений в регионах. Вместе с тем число мер, которые могут быть приняты с данной целью и отвечают нормальному выполнению налоговой системой своих основных функций, ограничено. Из рассмотренных мер можно назвать реформирование налога на имущество физических лиц, увеличение ставок акцизов на алкоголь и отмену льгот по налогу на имущество организаций в отношении имущества естественных монополий.

Перечисленные меры в целом не решают проблему недостаточности у регионов и муниципалитетов собственных источников налоговых доходов. В

то же время, решение данной проблемы с помощью закрепления за регионами и муниципалитетами дополнительных налоговых источников затрудняется крайне неравномерным распределением налоговой базы и налоговых доходов по регионам [2]. В этой связи, предлагаемые для децентрализации налоговой системы многочисленные меры, такие как введение налога с продаж в дополнение к налогу на добавленную стоимость, передача федеральной части налога на прибыль организаций регионам, увеличение ставки налога на доходы физических лиц, не принесут желаемого результата. Они позволяют повысить доходную обеспеченность тех территорий, которые и сейчас являются достаточно обеспеченными. Поэтому применение подобных мер может иметь смысл только при одновременном введении механизма отрицательного трансферта между регионами и федеральным бюджетом [1]. Одним из возможных вариантов организации отрицательного межбюджетного трансферта является использование тех же параметров, которые установлены Бюджетным кодексом РФ в отношении «крайне богатых» муниципальных образований: изъятие определенной доли (50%) расчетных налоговых доходов в части, превышающей среднероссийский уровень более чем в 2 раза.

Так, если передать регионам федеральную часть налога на прибыль организаций, то это позволит увеличить доходы консолидированных региональных бюджетов на 6%, число бездотационных регионов может увеличиться на 20%, сейчас таких регионов 14. Вместе с тем 40% прироста доходов получают Москва и Тюменская область с округами, что не позволяет говорить о решении в достаточной мере задачи децентрализации налоговых поступлений.

В то же время отказ от федеральной части налога на прибыль организаций несет существенные риски снижения прозрачности в предоставлении налоговых преференций по данному налогу. В настоящее время бюджетный эффект от вводимых налоговых льгот и преференций оценивается Министерством финансов в пояснительных записках к проектам федеральных законов о федеральном бюджете, но только по налогам, которые в какой-либо части поступают в федеральный бюджет [2]. Таким образом, при отказе от федеральной части налога на прибыль бюджетный эффект от вновь вводимых регионами льгот и преференций по данному налогу, скорее всего, оцениваться не будет. Это, в частности, может создать дополнительные предпосылки для формирования в стране внутренних офшоров, что потребует увеличения затрат на налоговое администрирование.

Введение налога с продаж в дополнение к НДС, предоставление права регионам вводить налог с продаж, также не лишено недостатков. Во-первых, взимание налога с продаж наряду с НДС предполагает обложение двумя налогами одной и той же базы, при этом растут издержки, связанные с необходимостью администрировать два налога вместо одного, а также

издержки исполнения налогового законодательства для бизнеса.

Во-вторых, несмотря на распространенное мнение о простоте взимания налога с продаж, на практике он создает серьезные проблемы администрирования, связанные с необходимостью контролировать уплату налога большим числом налогоплательщиков, в том числе субъектов малого предпринимательства, и с введением правил, разграничивающих в налоговых целях продажи для целей конечного потребления и для производственных целей.

Сложность разработки и администрирования таких правил обуславливает то, что по логике развития налоговых систем налог с продаж в практике зарубежных стран, как правило, со временем приобретает черты, характерные для НДС: обычно возникают те или иные формы возмещения налога лицам, которые в соответствии с конструкцией налога не должны его уплачивать, например, индивидуальные предприниматели по товарам, используемым в предпринимательской деятельности.

Региональный налог с продаж уже взимался в российской практике наряду с налогом на добавленную стоимость. Исходя из этого введение налога с продаж не позволяет обеспечить регионы собственными источниками налоговых доходов в автоматическом режиме.

Другое решение состоит в распределении части поступлений налога на добавленную стоимость, к примеру, внутри действующей ставки данного налога по регионам в соответствии с подушевым принципом. Аналогичный подход применяется, в частности, в Германии, где в региональные и местные бюджеты передается часть поступлений НДС, при этом 75% передаваемой суммы распределяется между ними пропорционально числу жителей в каждом регионе. По нашим оценкам, дополнительные доходы региональных бюджетов от реализации данной меры могут составить 1-1,5% ВВП.

Проведенный анализ стоящих перед современной российской налоговой системой вызовов, вытекающих из них целей ее реформирования и соответствующих мер налоговой политики на среднесрочную перспективу, позволяет сделать следующие основные выводы.

Во-первых, за счет реструктуризации и повышения эффективности бюджетных расходов следует избежать повышения налогов. Повышение налогов, крайне нежелательная мера, способная ухудшить позиции российской экономики в международной налоговой конкуренции и отрицательно воздействовать на инвестиционный климат и экономический рост.

Во-вторых, необходимо повышение уровня эффективности и справедливости налогообложения за счет реализации ряда мер в области бюджетно-налоговой политики и администрирования. Данные меры позволят улучшить качественные характеристики российской налоговой системы и тем самым окажут положительное влияние на общую экономическую активность.

В-третьих, в силу объективных ограничений, вызванных крайне неравномерным распределением налоговой базы и налоговых доходов по территориям, решение задачи развития фискального федерализма в нашей стране существенно затруднено. Вместе с тем может быть принят ряд мер в налоговой системе, направленных на увеличение источников налоговых поступлений в регионах и муниципалитетах, в частности реформирование налогообложения недвижимости, увеличение ставок акцизов на алкоголь, отмена льгот по налогу на имущество организаций в отношении имущества естественных монополий.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
2. Казова З.М. Анализ исполнения федерального бюджета по доходам. В сборнике: Экономическая наука в 21: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С.64-66.

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В статье проводится анализ состава и структуры социальных расходов федерального бюджета. Известно, что в социально справедливой и эффективной экономике всегда имеют место перераспределительные процессы, направленные на обеспечение социального равновесия в обществе. В связи с этим нет никаких оснований думать о возможности обеспечения макроэкономической стабилизации, подвергая секвестру социальную долю расходов бюджета.

Ключевые слова: Бюджетная политика, социальные расходы, уровень жизни населения, Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, межбюджетные отношения.

Бюджетная политика правительства находится под сильнейшим напором сторонников дальнейшего сокращения расходов на социальные нужды населения. Такой подход обосновывается необходимостью «жить по средствам». Некорректно проводить анализ социальных параметров

государственных расходов на население без учета внебюджетных страховых фондов. Поэтому необходимо, чтобы Минфин формировал не только Консолидированный бюджет РФ, но и бюджет расширенного правительства, включающего проектировки средств указанных фондов. В записке к закону о бюджете в предшествующие годы это очень квалифицированно делалось, чего нельзя сказать о записке к новому закону о бюджете.

В целом бюджет представляет собой инерционный вариант продолжения сложившейся политики по отношению к населению, в связи с чем основные пропорции очень мало меняются, хотя общая тенденция понятна: если в 2012 г. доля социальных расходов несколько повышается, то в завершающем трехлетку 2014 г. снижается [2]. Это снижение опережает сокращение бюджетных расходов в целом (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Состав и структура расходов на социальную сферу

Показатели	2011		2012		2014		Темп прироста	
	млрд. руб.	% к ВВ П	млрд. руб.	% к ВВ П	млрд. руб.	% к ВВ П	2012/2011	2014/2011
Расходы консолидированного бюджета, всего	16872,1	31,6	19113,2	32,6	22376,3	30,9	13	33
в том числе:								
расходы на социальную сферу	9210,8	17,3	10372,2	17,7	11345,7	15,7	15	26
расходы на социальную сферу, без ЖКХ	8167,7	15,3	9365,2	16,0	10279,5	14,2	13	23

По данным Минфина, в 2011 г. на здравоохранение их всех трех источников, федеральный бюджет, консолидированные бюджеты регионов, фонды обязательного медицинского страхования направлялось 2059 млрд руб., а в 2014 г. проектируется 2495 млрд руб. В будущем намечено повышать расходы на национальную оборону, правоохранительные органы. Стабильными остаются расходы на общегосударственные вопросы, на средства массовой информации, а в социальном блоке, несмотря на все публично демонстрируемые усилия руководства РФ, на ЖКХ.

Сугубо инерционный характер бюджета особенно заметен в отсутствии какой-либо значимой новой стратегии повышения уровня жизни населения, которая все же имела место в предыдущие годы, правда, с постепенно убывающим эффектом [2]. Согласно принятым новациям у федеральной власти публичные обязательства перед населением сведены к минимуму, все услуги и выплаты гражданам отданы регионам и региональным бюджетам. Центр оставил себе только выплаты для тех, кто

работает в структурах федеральной подчиненности. В результате, федеральный бюджет не может непосредственно финансировать обязательства субъектов.

Нам кажутся неоправданными заявления, что экономика выходит из кризиса, ВВП растет, резервы есть, а социальные обязательства выполнялись и в худшие времена. Согласиться стоит только с последним фактом, несмотря на падение ВВП во время кризиса, пенсии были буквально вырваны из нищенского состояния. На будущую трехлетку подобной решимости не наблюдается, хотя прогнозируется рост суммарных доходов бюджета за предстоящие три года по сравнению с предыдущим периодом (см. таблицу 2).

Таблица 2 - Размещение государственных ценных бумаг

Размещение государственных ценных бумаг на внутреннем рынке с целью финансирования дефицита государственного бюджета в 2012-2014гг., млрд. руб.			
	2012	2013	2014
Размещение государственных ценных бумаг	1809,3	1802,7	1880,9
Погашение государственных ценных бумаг	600,4	616,6	787,4
Чистые заимствования на внутреннем рынке (объем размещения госбумаг уменьшенный на объем их погашения)	1208,8	1186,1	1093,5

По нашему мнению, следует создать некий пакет, портфель предложений по совершенствованию социального законодательства в том числе из предложений регионов, Общественной Палаты, Народного фронта, принять его решением Госдумы как ориентирующий документ, и при разработке проекта бюджета отслеживать, как он выполняется. Следует, наконец, также создать систему социальной экспертизы, встроенную в процесс принятия государственных решений. Назрела институциональная потребность в усилении роли Федерации в системе социальных гарантий, в соответствии с Конституцией они едины как права человека в стране, независимо от места жительства.

Резервный фонд и фонд национального благосостояния

За девять предкризисных лет профицит федерального бюджета, накопленный в резервных фондах, составил более 8 трлн руб. Если хотя бы 2/3 от этой суммы было бы за этот длительный практически две пятилетки период направлено на диверсификацию производства на модернизационно-инновационной основе, то к началу кризиса страна имела бы более диверсифицированную и устойчивую к внешним шокам экономику и вышла бы со значительно меньшими потерями из кризиса.

Однако из-за проводимой Минфином России политики вывода денег

из экономики в период кризиса для поддержания коммерческих банков в настоящее время страна имеет незначительный Резервный фонд без тех инновационных мощностей российской экономики, которые можно было создавать при помощи резервируемых денежных средств. Оставшиеся средства Резервного фонда способны покрыть весьма незначительную часть дефицита только в 2012 г. Что касается Фонда национального благосостояния, то правительство правильно, по нашему мнению, использует его практически только для покрытия дефицита пенсионного фонда.

Сегодня формирование федерального бюджета находится в жесткой внешней финансовой зависимости, включая настоятельную предопределенность формирования международных резервов, в части Резервного фонда и Фонда национального благосостояния РФ, номинированных в иностранной валюте. Размещение международных резервов средств на счетах в Банке России, инвестируемые в иностранные финансовые активы порождает проблему смещения потенциала сбережений от населения к государству в лице Правительства и Банка России с ограничением активности платежеспособного спроса населения, его выбора и устойчивости платежной системы. Важным уроком российского финансового кризиса является признание того, что накопление огромных резервов - это далеко не самый главный гарант от внешних негативных влияний. Во многом это объясняется непрозрачностью политики формирования указанных фондов.

Межбюджетные отношения

Анализируя параметры межбюджетных отношений, отметим, что, по нашему мнению, структура доходов консолидированного бюджета России не отвечает положению Бюджетного послания Президента РФ, требующему увеличения доли доходов региональных и местных бюджетов в структуре консолидированного бюджета Российской Федерации. В представленных же проектировках доля доходов региональных и местных бюджетов в составе консолидированного бюджета РФ в 2012-2014 гг. уменьшается по сравнению с 2008-2010 гг. [1] (см. рис. 1).

Сосредоточение все большей части доходов в федеральном бюджете не мотивирует руководителей и финансовые органы регионов и муниципалитетов к расширению собственной доходной базы, способствует усилению вертикальной несбалансированности бюджетной системы страны. Ослабление последней с помощью межбюджетных трансфертов снимает с руководителей субъектов Российской Федерации и органов управления муниципалитетов ответственность за финансовое благополучие их бюджетов [1].

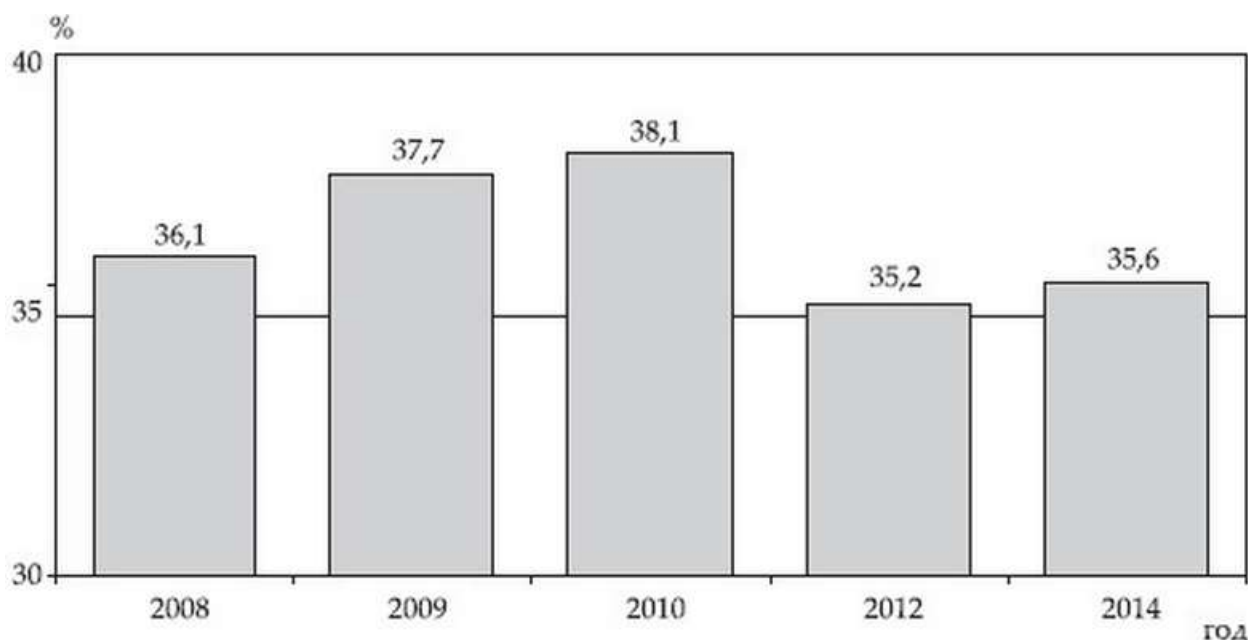


Рис. 1. Доля доходов региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете РФ в 2008-2014 гг.

По-видимому, чтобы этого не происходило, составители бюджета решили не увеличивать, а сократить в 2012-2014 гг. объемы межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ. Их предлагается уменьшить на 28,5% по сравнению с ожидаемыми в 2011 г. Такие изменения дают основания ожидать заметное усиление вертикальной несбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. В 2012-2014 гг. их объем сохраняется на уровне 2011 г. 396 995,7 млн руб. ежегодно. При этом общий размер дотаций бюджетам субъектов Федерации сократится на 14,7%. В бюджет заложено продолжение роста объема ассигнований из федерального бюджета бюджету пенсионного фонда Российской Федерации в 2012-2014 гг. предусматривается рост на 33,3%.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
2. Казова З.М. Федеральная политика межбюджетных отношений и направления ее совершенствования / Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2014. - 1. (4) - С.262-267

*Дятлова О.В.
доцент
Филатова А. П.
студент*

*Российский государственный социальный университет
Россия, г. Москва*

ПРЯМЫЕ И КОСВЕННЫЕ РАСХОДЫ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Аннотация. Данная статья посвящена исчислению прямых и косвенных расходов налога на прибыль. Для этих целей автор исследовал вопросы учета состава прямых и косвенных затрат и как это повлияет в исчислении налога на прибыль.

Ключевые слова: налог, прибыль, затраты.

Важно, что каждая организация может самостоятельно установить в учетной политике для целей налогообложения какие именно расходы она отнесет к прямым, а какие - к косвенным. Как отмечено в ряде научных работ [1], [3], перечень рекомендуемых прямых расходов содержится в ст.318 Налогового Кодекса РФ и включает материальные затраты, расходы на оплату труда и страховые взносы, суммы начисленной амортизации по основным средствам (табл.1). Но данный перечень не является закрытым, и каждая организация вправе учитывать свою специфику или какие - то другие важные факторы при формировании статей расходов (табл. 2). Тем не менее, при отнесении статей затрат к косвенным, необходимо экономическое обоснование. Различные специалисты финансовых ведомств[2], [4] рекомендуют приводить в учетной политике полный список прямых расходов и включать в них все затраты, которые были включены в себестоимость продукции, работ и услуг в бухгалтерском учете. Все затраты (кроме внереализационных расходов), не отнесенные в учетной политике к прямым, будут считаться косвенными и включаться в расходы текущего периода.

Таблица 1.

Классификация расходов

Элементы и классификация расходов

Материальные расходы	Расходы на оплату труда	Амортизация имущества
Прочие расходы		

Распределение на прямые и косвенные (ст. 318, 320)

Косвенные расходы в полном объеме относятся к расходам текущего периода	Прямые расходы включаются в состав расходов текущего периода за исключением сумм: распределяемых на остатки НЗП, ГП и ОП
	Налогоплательщики, оказывающие услуги, вправе не распределять прямые расходы на остатки НЗП
Классификация расходов на прямые и косвенные различна для организаций, осуществляющих производственную и торговую деятельность ¹⁴	

Таблица 2.

Примеры прямых и косвенных расходов

Зарплата	Прямой является зарплата основного производственного персонала, чья численность и оплачиваемое рабочее время также напрямую связаны с объемом продаж. Остальные затраты - косвенные.
Арендная плата	Является косвенной по отношению к производимой продукции.
Командировочные расходы сотрудников отдела маркетинга	Косвенные затраты.
Амортизация основных средств	Косвенные затраты. Амортизация производственным методом на единицу изделия – прямые затраты.
Проценты по банковскому кредиту	Косвенные затраты.

Распределение расходов на прямые и косвенные зависит от метода расчета налога на прибыль. Если организация использует метод начисления, то она должна распределять расходы на прямые и косвенные; если – кассовый метод, то делать это необязательно. Разница учета данных расходов заключается в том, в какой конкретно момент они учитываются.

Сумма косвенных расходов уменьшает налогооблагаемую прибыль в том же периоде, в котором они были учтены. Однако, прямые расходы признаются по мере реализации работ и услуг, в которых учтена их стоимость. Таким образом, процесс списания этих расходов может быть растянут даже на несколько лет.

Торговые организации составляют перечень своих прямых расходов в соответствии со ст. 320 НК РФ (в отличие от производственных предприятий). В котором указаны следующие статьи: стоимость приобретения реализованных товаров и расходы на доставку. Остальные расходы (кроме внереализационных) являются косвенными. Доходы текущего периода от реализации уменьшают на величину косвенных расходов, а прямые расходы учитываются в том отчетном периоде, в котором были реализованы товары.

Организации, оказывающие услуги, в соответствии со ст.318 НК РФ обязаны определять перечень прямых расходов. По окончании месяца налоговая база уменьшается на сумму прямых расходов. Распределение на прямые и косвенные расходы носит условный характер в таких организациях.

Что касается организаций с упрощенной системой налогообложения (далее – УСН), то в НК РФ существует четкий перечень допустимых к учету издержек (табл.3). Конечно, иногда бывают исключения, ведь все зависит от специфики фирмы. Тем не менее, специалисты советуют обращаться к письма Минфин при возникновении неясных ситуаций. Если и там ответа не найдется, то лучше такой «спорный» расход к учету не принимать. Учет расходов при УСН осуществляется только после их фактической оплаты. Существуют некоторые спорные ситуации при принятии расходов организации с УСН. Во-первых, в перечень расходов не включена оплата ежегодного страхования. Во-вторых, не существует никаких регламентов относительно признания отрицательных курсовых разниц, поэтому обязательно нужно разработать соответствующие нормы и закрепить их в учетной политике.

Таблица 3.

Виды издержек при УСН

Расходы на заработную плату, социальное и пенсионное страхование, командировки.
Оплата за предоставляемые товары, работы или услуги, которые используют в предпринимательской деятельности.
Перечисление денежных средств в бюджет по налогам и сборам.
Расходы, связанные с арендой, услугами предоставления связи, электроэнергии, коммунальных платежей.
Затраты на информационные услуги и рекламу.
Приобретение основных средств, нематериальных активов.
Расходы на хозяйственные нужды организации, спец. одежду, обслуживание ККТ.
Транспортные расходы, содержание собственного транспорта, его ремонт, ГСМ
Расходы на заработную плату, социальное и пенсионное страхование, командировки.

Прямые и косвенные расходы отражают в декларации по налогу на прибыль организации. Они отражаются в Приложении № 2 к листу 02 «Расходы, связанные с производством и реализацией, внереализационные расходы и убытки, приравненные к внереализационным расходам». Прямые расходы отражаются в строке 010 «Прямые расходы, относящиеся к реализованным товарам, работам, услугам». Косвенные расходы отражаются в строке 040 «Косвенные расходы всего» с более детальной расшифровкой по строкам 041-055. Сумма строк 041-043, 045, 047 и 052 должен быть равен или меньше показателя строки 040, а их сумма отражается по строке 130 «Итого признанных расходов». При этом показатель строки 130 переносится в строку 030 «Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации».

При проверке налоговыми органами может оказаться так, что инспектор сочтет долю косвенных расходов значительными. Скорее всего, он потребует объяснить причины. Для этого необходимо в течение 5 календарных дней предоставить пояснения, где нужно указать на право самостоятельности в формировании перечня расходов, приложить копию учетной политики.

Существуют некоторые «краеугольные камни» в данной теме, которые необходимо осветить. Первая ситуация – это простой в организации. В этом случае прямые расходы учитываются в составе внереализационных, а косвенные учитываются в соответствующих группах расходов для целей налогообложения прибыли. Вторая ситуация – это изменения на начало года. Эта ситуация возникает, когда на начало года был изменен перечень прямых расходов и «перезакреплен» в учетной политике. Таким образом, часть прямых расходов переходят в разряд косвенных и возникает вопрос: что же с ними делать? Так как, такие расходы уже сформировали стоимость нереализованной продукции или незавершенного производства, изменение в учетной политике уже не могут повлиять на их списание, и, по мнению Минфина, они должны списываться по мере их реализации. Четвертая спорная ситуация – это отсутствие выручки. Как известно, списание прямых расходов без выручки невозможно. По закону косвенные расходы в данном случае признаются убытками, но на практике право списания косвенных затрат все-таки приходится отстаивать, так как проверяющие органы часто признают расходы экономически необоснованными. Но, по факту – это финансовый результат, который может быть как положительным, так и убыточным, а выручка и доход не одно и то же. Четвертая актуальная ситуация – прямые расходы на ожидания. Это тот случай, когда при отсутствии реализации по основным видам деятельности, но существуют и другие виды деятельности, вычеты НДС осуществляются в установленном порядке.

В заключении, необходимо отметить, что как бы было выгодным для организации признание большей части расходов косвенными, делать этого без экономического обоснования не следует. Также, важно не забывать о

виде деятельности при формировании статьи прямых расходов, так как торговля, производство и оказание услуг, регулируются по-разному. Поэтому, важно обоснованно и грамотно определить состав прямых расходов в учетной политике организации, ведь именно от этого зависит конечная чистая прибыль.

Использованные источники:

1. Дмитриева И.М. МСФО для малого и среднего бизнеса о нефинансовых активах//Аудитор. 2013. № 11 (225). – С. 53-57.
2. Дмитриева И.М. Учетная политика предприятий в соответствии с МСФО для малого и среднего бизнеса//Аудитор. 2013. № 12. – С. 43-48.
3. Дятлова О.В. Трансформация инвестиционной политики в новых экономических условиях//Социальная политика и социология. 2013. № 1 (91). – С. 87-98.
4. Дятлова О.В. Проблемы финансовой отчетности и бухгалтерского учета в условиях современных трансформаций//Социальная политика и социология. 2011. № 6. – С. 185-200.
5. «Косвенные расходы. Учет и распределение при расчете налога на прибыль», Журнал ГлавБух от 17 сентября 2014 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/art/21302-kosvennye-rashody-uchet-i-raspredelenie-pri-raschete-naloga-na-pribyl>
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (Вторая часть, Раздел VIII. Федеральные налоги, Глава 25: ст.318, ст.320, ст. 347.16) от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/1/#block_11111#ixzz3XNCukqDH2
7. «Прямые и косвенные расходы при исчислении налога на прибыль», Информационно-аналитический журнал «Что делать обозрение» №1 (январь, 2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.4do.4dk.ru/download.php?MID=21773>
8. Солина Е.Е., Кочетков А.А., Солодуха П.В. Роль государства в оптимизации предложения человеческого капитала // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 3. – С. 14-24.
9. Солина Е. Е. Человеческий капитал как движущая сила инновационного развития России//Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2014. – № 44. – С. 129-136.
10. Статья «Распределение прямых и косвенных расходов» от 24.05.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/n47870>
11. Статья «Учет расходов при УСН» от 09.07.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elba-buhgalter.ru/video/uchet-rashodov-pri-usn.html>

Евдасина А.И.
дипломированный специалист
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
факультет экономики и финансов
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Современное общество находится на такой стадии развития, когда информационные технологии начинают распространяться все быстрее, мировая экономика все в большей степени начинает приобретать виртуальный характер. Торговля как отдельный сегмент мирового бизнеса в достаточно большой степени также перешла в электронный формат.

Электронная торговля – это финансовые операции и сделки, выполняемые посредством сети Интернет и частных сетей связи, в ходе которых совершаются покупки и продажи товаров и услуг, а также переводы денежных средств. [1]

Ценность электронной коммерции для покупателя заключается в экономии времени на поиск и покупку нужного товара. Продавец же может экономить значительные средства на аренде помещений и заработной плате при одновременно более широком охвате потенциальных покупателей.

Современное состояние российского рынка электронной торговли можно охарактеризовать как интенсивно-развивающееся. За 2014 год объем российского рынка интернет-продаж составил 560 млрд. руб. при росте рынка в 35%, еще 85 миллиардов рублей пришлось на сегмент трансграничной интернет-торговли. Такой темп роста связан в первую очередь с резким повышением цен, поэтому реальный рост эксперты оценивают в размере 17%. Количество покупателей увеличилось на 37% и составило 25,4 млн. человек. Рост трансграничных покупок составил 115%, при этом доля заказов в Китае на сегодняшний день составляет большую часть – 72%. Электронная коммерция в России распространена неравномерно – более 60% всего рынка приходится на Москву и Санкт-Петербург. С одной стороны, это связано с меньшей покупательной способностью и плохой логистикой в регионах. С другой стороны, такой разрыв дает большой потенциал роста для электронной коммерции по всей стране.

При бурном развитии электронной коммерции в России она все еще далека от показателей развитых стран, что связано с рядом факторов:

- Низкое проникновение широкополосного доступа в интернет;
- Невысокий уровень развития безналичных расчетов.

Предпочтение все еще отдается наличным деньгами, российские покупатели не в полной мере доверяют электронным платежам;

- Проблемы при доставке товара, в частности в регионы.
- Отсутствие четкой нормативно-правой базы в сфере электронной коммерции. В 2000 г. был разработан проект Федерального закона «Об электронной торговле», однако данный закон так и не был принят.

В России малая доля интернет-магазинов имеет собственную систему доставки. В крупные города заказы можно поставлять через курьерские службы, в регионах монополистом остается «Почта России». Компания обладает огромными мощностями: 42 тыс. отделений по всей стране, 14 тыс. автомобилей, своей поезд. Если эту инфраструктуру направить на помощь электронной торговле, то проблема логистика будет решена, а бизнесу будет дан большой толчок.

Ранее Высшая школа экономика проводила исследование состояния рынка электронной коммерции в России. От 10 до 50% товаров продаются с нарушениями. Товары либо завозятся нелегальным путем, либо они являются нелегальными. В основном к данной категории относится бытовая и компьютерная техника. Разница между ценой легальной и нелегальной продукции может достигать 75%, что является источником получения огромных прибылей.

Роль государства в развитии электронной коммерции также является не менее важной. Данная сфера российского рынка развивалась практически без участия государства. При этом достаточно актуальной проблемой является недостаточный сбор налогов с электронного бизнеса. Доказать физическую продажу товара на территории России, а не какой-либо другой страны, достаточно трудно в случае электронного платежа. За последний год от компании «Яндекс» было перечислено в бюджет лишь 3 млрд. рублей или 8% от общего оборота, а от «Google» было перечислено 470 млрд. руб. или 3 % от оборота в России. Интересным может быть международный опыт в решении данного вопроса. Между Японией и США заключены соглашения о перемещении средств по месту получения дохода. В Европейском союзе деньги также перемещаются туда, где они были заработаны.

Несмотря на то, что в России уровень развития электронной торговли сильно отстает от развивающихся стран, так как потребители в большей степени отдают предпочтение магазинам традиционного формата, перспектива дальнейшего развития данной сферы является довольно радужной.

Использованные источники:

1. Тедеев А.А. Электронная коммерция. Правовое регулирование и налогообложение. – М.: Приор, 2010. – 224 с.

Егоров В.И.
студент

Сорокина Ю.В.
ассистент

кафедра «Сервис»
Буряков С.А., к.э.н.
доцент

Институт сферы обслуживания и
предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ СЕТИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО СЕРВИСА

Аннотация

Данная статья посвящена оценке сервисов Интернет, которые в рамках статьи сгруппированы по ряду признаков. Также приводится ряд преимуществ и использования сети Интернет. Автор подчеркивает особую важность применения Интернет-технологий в деятельности предприятий сервиса.

Ключевые слова

Сфера оказания услуг, информационный сервис, информация, Интернет.

Сервис с каждым годом охватывает новые сферы жизни общества. Услуги находят свое применение в транспортных перевозках, в медицине, торговой и педагогической деятельности, в связи и так далее. Сервис – это любая разновидность общественного труда, направленного на удовлетворение разумных потребностей человека[1].

Наличие информационного рынка, то есть востребованность и «продаваемость» той или иной информации, развитие информационных технологий, создание информационного продукта, а также неосвязаемость, невозможность хранения, неразрывность производства и потребления услуги являются основными сущностными характеристиками информационной услуги.

Для объективной оценки сервисов Интернет, необходимо ввести категории, которые используются при оценке тех или иных задач. Однако, по ряду причин, нельзя определить конкретную классификацию сервисов Интернет, так как каждая услуга уникальна и является неотделимой частью другой[2].

Деление сервисов Интернет производится на группы: интерактивные, прямые и отложенного чтения. Несмотря на это, они могут объединяться по большому ряду признаков.

Признак отложенного чтения является самым распространенным из сервисов Интернет. Так же считается наиболее универсальным и наименее

требовательным к ресурсам персонального компьютера (ПК) и линии связи. Особенность данного признака состоит в том, что запрос и получение информации могут быть значимо разделены по времени, то есть ограничивается актуальность информации на момент получения. Примером может служить электронная почта.

Следующий признак - это сервисы прямого обращения, которым характерна большая скорость передачи информации. Плюсом данного сервиса является то, что от получателя не требуется немедленная реакция. Однако существуют сервисы, где требуется немедленная реакция на полученную информацию они относятся к интерактивным сервисам. Примерами могут быть телефон, факс и письменная корреспонденция.

Интернет, в отличие от других перспективных технологий, является полезным в сфере информационного сервиса, так как в наше время, использование глобальной сети возможно в любой точке любого мегаполиса. То есть объем информации, который можно получить, гораздо больше, чем объем информации полученный традиционными путями[3].

Интернет, в наше время, является не только одним из главных источников получения информации, но и ресурсом оказания качественных услуг в сфере информационного сервиса.

Несомненно, стоит обратить внимание на преимущества оказания услуг при помощи Интернет технологий:

- использование он-лайн поисковиков для более быстрого поиска той или иной информации;
- возможность оперативной передачи информационной базы на большие расстояния;
- быстрое подключение из любой точки мира к сети Интернет;
- интернет технологии обладают свойством мобильности, то есть сеть Интернет может находиться не только в стационарных ПК и ноутбуках, но и в смартфонах, планшетах и телефонах.

Но, несмотря на всю свою привлекательность использования Интернета, всемирная паутина имеет ряд недостатков, наиболее весомыми из которых мы выделим большой риск быть обманутым (то есть создаются Интернет рекламы, где предлагаются заманчивые предложения, для увеличения клиентской базы) и вероятность взлома злоумышленниками, что может привести к потери материальных и информационных ресурсов.

В заключении хотелось бы отметить, что с развитием широкого доступа Интернет сети, возрастает потребность в более защищенных и практичных технологий оказания качественных услуг через Интернет[4].

Использованные источники:

1. Баклакова, В.В., Ступин, А.О. Структура и особенности рынка услуг. Формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере сервиса / В.В. Баклакова, А.О. Ступин // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1.-С. 9-16.

2. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В., Кушнарева И.В. К вопросу об организации клиентоориентированности на предприятиях сервис// В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы IV международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Академический». 2014. С. 206.
3. Горностаева, Ж.В., Сорокина, Ю.В., Баклакова, В.В. Современные подходы к оценке качества услуг / Ж.В. Горностаева, Ю.В. Сорокина, В.В. Баклакова// Proceedings of the 1st International Sciences Congress "Fundamental and Applied Studies in the Pacific and Atlantic oceans countries". International Agency for the Development of Culture, Education and Science. Japan, Tokyo, 2014. - Р 72-75.
4. Сорокина, Ю.В., Горностаева, Ж.В., Баклакова, В.В., Свиная Ю.А., Основы формирования новых услуг в сервисе / Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов): монография/[Е.С. Алехина, В.В. Баклакова, Н.В. Береза и др.]; под общей ред. проф. В.А. Катунина. - книга 36.-Воронеж: ВГПУ; Москва: Наука: информ, 2015. -273 с.

*Егорова А.О., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Экономика предприятия»
Поляков М.А.
аспирант 1 года обучения
Нижегородский государственный педагогический
университет имени Козьмы Минина
Россия, г. Нижний Новгород*

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены сущность и цель программы импортозамещения в России, а также перспективные проекты, реализуемые в ключевых отраслях промышленности.

Ключевые слова: импортозамещение, промышленность, экономика капитал, прибыль, экономический эффект, проект.

Экономическая ситуация в России за последние 2-3 года, показала, что отечественным предприятиям для успешного функционирования необходимо искать новые пути развития. На современном этапе основным путём эффективного развития предприятий является импортозамещение.

Рассматривая импортозамещение необходимо отметить, что этот процесс ещё не достаточно изучен и все имеющиеся трактовки данного понятия не дают чёткого представления о его сущности.

С одной стороны импортозамещение представляет собой уменьшение/прекращение импорта определённого товара, посредством

производства в стране аналогичного товара, который называется импортозамещающим. С другой стороны импортозамещение представляет собой тип промышленной политики государства направленный на защиту внутреннего производителя.

По мнению многих отечественных исследователей, импортозамещение в перспективе позволит российской экономике вырваться из тупика экспортно-сырьевого развития.

Разработка и реализации в России программы импортозамещения, направлена на снижение зависимости России от импорта товаров (работ, услуг) за счёт удовлетворения внутреннего спроса высококачественной продукцией собственного производства.

Первый заместитель главы Минпромторга Глеб Никитин отмечает, что на сегодняшний день утверждено более 20 отраслевых планов по импортозамещению. Они включают около 2000 проектов в гражданских отраслях промышленности.

В настоящее время программа импортозамещения активно реализуется в химической, машиностроительной и авиационной промышленности.

Рассмотрим успешные проекты импортозамещения, реализуемые при поддержке Минпромторга РФ в ключевых отраслях промышленности.

Группа компаний НИКОХИМ запустило новое импортозамещающее производство, мощностью 25 тыс. тонн наноконструированного гидроксида магния и 30 тыс. тонн синтетического оксида магния в год. Проект реализован при финансовом участии Сбербанка России и группы Роснано с общей суммой инвестиций более 4 млрд рублей.

Трансмашхолдинг разработал новый турбокомпрессор предназначенный для замены 2-х турбокомпрессоров TPS48 швейцарского производства, применяемых на высокооборотных дизелях типа 8ЧН21/21 тепловозного назначения. Внедрение новой разработки позволит исключить зависимость от зарубежных поставок, станет реальным примером импортозамещения в высокотехнологичной области.

ФГУП «ВИАМ» разработало новые полимерные конструкционные материалы, не содержащие токсичных компонентов и отвечающие всем необходимым требованиям для использования при производстве интерьеров самолётов SSJ, Ту-214, Ту-204СМ, MC-21.

Минпромторг России совместно с Минэнерго России утвердили 12 ключевых направлений по импортозамещению в ТЭК, среди которых технологии гидроразрыва пласта, наклонно-направленного бурения, производство насосно-компрессорного оборудования, шельфовые проекты и ряд других. Российские компании, ведущие разработки в этих областях, получают государственную поддержку с помощью мер, разработанных Минпромторгом.

Как показывает практика, импортозамещение реализуется только в ключевых отраслях промышленности РФ. Многие перспективные проекты

по развитию отечественного производства, представленные к рассмотрению Минпромторг РФ не находят необходимой поддержки.

Глеб Никитин, первый заместитель главы Минпромторга РФ, отмечает, что на сегодняшний день поступило более 800 проектов, на общую сумму 280 млрд. руб., а фонд поддержки импортозамещения составляет 20 млрд. руб. Следовательно, все поступившие проекты будут проходить множество экспертиз, с целью выявления наиболее приоритетных и экономически выгодных.

Господдержка будет осуществляться в виде субсидирования процентных ставок по кредитам на пополнение оборотных средств, реализацию новых комплексных инвестиционных проектов и проведение НИОКР, компенсацию затрат на реализацию пилотных проектов в области инжиниринга и промышленного дизайна.

Елисеева О.В., к.э.н.

доцент

Рябов А.Н.

старший преподаватель

Саранский кооперативный институт

Россия, г. Саранск

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Дебиторская и кредиторская задолженность, как часть активов и обязательств юридических лиц, подлежит обязательной инвентаризации, в соответствии со статьей 11 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». При этом важно помнить, что значимость инвентаризации часто недооценивают и проводят ее лишь «для галочки» перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, чтобы формально не нарушить закон. Однако в случае с долгами дебиторов и кредиторов такой поход неприменим и, более того, не выгоден самому предприятию.

Главная причина, по которой инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности заслуживает особого внимания, в том, что эта процедура позволяет выявить сомнительные и безнадежные долги. Результаты инвентаризации используются в управленческом учете, как информационная база для работы с дебиторской задолженностью, а также в бухгалтерском и налоговом учете для создания резерва по сомнительным долгам и списания дебиторской задолженности, нереальной к взысканию. Поэтому очень важно своевременно и качественно проводить инвентаризацию задолженности, а также правильно оформлять ее результаты.

Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности, или инвентаризация расчетов с дебиторами и кредиторами, должна в обязательном порядке проводиться перед составлением годовой

бухгалтерской отчетности; при смене материально ответственных лиц (бухгалтера); в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями; при реорганизации или ликвидации юридического лица.

Перед составлением годовой бухгалтерской отчетности инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности должна проводиться по состоянию на 31 декабря отчетного года включительно.

Таким образом, работа по инвентаризации задолженности может и, скорее всего, будет проводиться уже после 31 декабря, соответственно, и документы, оформляющие проведение инвентаризацию будут датированы более поздней датой. Однако в учете результаты инвентаризации, например, списание задолженности с истекшим сроком исковой давности или не подтвержденной документально, должны быть отражены той датой, по состоянию на которую проводится инвентаризация, то есть 31 декабря отчетного года (п. 4 ст. 11 Закона № 402-ФЗ).

Помимо обязательной инвентаризации, предприятия должны выверять дебиторскую и кредиторскую задолженность в те сроки и с такой периодичностью, которые максимально отвечают потребностям бухгалтерского учета.

Целью проведения как обязательной, так и добровольной инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности является:

- документальное подтверждение сумм задолженности, числящихся на счетах бухгалтерского учета;
- оценка дебиторской и кредиторской задолженности с точки зрения вероятности ее погашения, то есть выявление сомнительной и безнадежной задолженности.

Таким образом, инвентаризация задолженности предполагает не только «техническую» работу по сверке учетных данных с первичными учетными документами, но и последующий анализ полученных результатов.

На первоначальном этапе необходимо определить те счета бухгалтерского учета, которые подлежат проверке. В случае обязательной инвентаризации задолженности проверяться должны дебетовые и кредитовые сальдо на всех счетах расчетов. Если же инвентаризация проводится по инициативе самого предприятия, то перечень счетов может быть сокращен.

Таблица 1 – Перечень счетов, подлежащих проверке при инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности.

Счет бухгалтерского учета	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	2	3
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Суммы авансов и предоплат поставщикам	Задолженность по оплате приобретенных товаров, работ, услуг, в том по

		неотфактурованным поставкам
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары, продукцию, выполненные работы, оказанные услуги	Суммы полученных от покупателей авансов и предоплат
66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»	-	Задолженность по непогашенным кредитам и займам и процентам по ним
68 «Расчеты по налогам и сборам»	Суммы переплат по налогам в бюджет	Задолженность по уплате налогов и других обязательных платежей в бюджет
69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	Суммы переплат по взносам во внебюджетные фонды, задолженность ФСС РФ по возмещению расходов страхователя	Задолженность по страховым взносам перед внебюджетными фондами

Продолжение таблицы 1

1	2	3
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	Суммы переплат по заработной плате (с выяснением причин их возникновения), выданной заработной платы за первую половину месяца.	Задолженность по оплате труда работникам
71 «Расчеты с подотчетными лицами»	Выданные под отчет суммы, не подтвержденные авансовыми отчетами; соблюдение сроков пользования подотчетными средствами	Суммы перерасходов по авансовым отчетам, подлежащие возмещению подотчетным лицам; целесообразность использования подотчетных средств
73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»	Задолженность работников по возврату беспроцентных займов, по возмещению материального ущерба, причиненного результате недостат и хищений, брака, и т.п.	Задолженность перед работниками по выплате компенсации за использование личного автотранспорта (иного имущества) в служебных целях и т.п.
75 «Расчеты с учредителями»	Задолженность участников ООО (акционеров АО) по оплате доли в ООО (акций АО и т.п.)	Задолженность перед участниками ООО (акционерами АО) по выплате доходов от участия в организации (дивидендов)
76 «Расчеты с разными дебиторами и	Подлежащие получению доходов от участия в других организациях, суммы	Депонированные суммы заработной платы, суммы НДС, принятые к вычету при

кредиторами»	претензий, предъявленных поставщикам и подрядчикам, суммы НДС, начисленные при получении авансов и предоплат	перечислении авансов и предоплат поставщикам и подрядчикам

Суммы задолженности, числящиеся на счетах расчетов, должны быть подтверждены соответствующими документами: первичными учетными документами, на основании которых числится дебиторская и кредиторская задолженность (товарные накладные, акты выполненных работ, оказанных услуг, авансовые отчеты, платежные документы, бухгалтерские справки и т.д.); приказами руководителя (на выплату компенсации за использование личного имущества, о привлечении работника к материальной ответственности и т.д.); договорами (с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками, кредитные договоры с банками, договоры займа с другими организациями, договоры займа с работниками и т.д.).

Расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. Это означает, что задолженность, отраженная в учете, должна быть подтверждена первичными документами, договорами, приказами, однако она необязательно должна совпадать с данными контрагента. Таким образом, составление и согласование актов сверки расчетов не является обязательным при проведении инвентаризации задолженности. Исключение составляют расчеты с банками и бюджетом.

Очевидно, что составлять акты сверки расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками имеет смысл, даже несмотря на отсутствие такого требования в законодательстве. Во-первых, это поможет быстрее обнаружить ошибки в собственном учете, а во-вторых, это способ напомнить дебиторам об их задолженности. Кроме того, подписание дебитором акта сверки свидетельствует о признании им долга и продлевает течение срока исковой давности для взыскания задолженности. При этом нужно помнить, что акт сверки не является первичным учетным документом, и никакие записи в учете не могут быть сделаны только на основании акта сверки, такие как корректировка суммы задолженности.

*Ергунова О.Т., к.э.н.
доцент
кафедра региональной, муниципальной экономики и управления
Иванова О.Ю.
ст.преподаватель
кафедра региональной, муниципальной экономики и управления
Уральский государственный экономический университет
РФ, г. Екатеринбург*

ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ МАРКЕТИНГОМ

Ключевые слова: региональный маркетинг, территориальное образование, концепция, развитие региона, механизм, социально-экономический потенциал региона, цикл, элемент, внешняя среда, оптимизация

Аннотация. В статье предложен подход по оптимизации процесса формирования и функционирования механизма регионального маркетинга. Исходя из сущности, предназначения и структуры процессов, осуществляемых в механизме наиболее приоритетными выбраны несколько условий оптимизации. В итоге оптимизации сохраняется качество принятия управленческого решения и не изменяется структурная компоновка элементов механизма.

В настоящее время наблюдаемые межрегиональный рынок и межрегиональные коммуникации существуют главным образом за счет межхозяйственных связей между отдельными предприятиями, что в целом не противоречит условиям рыночной экономики, однако является недостаточным в межрегиональных отношениях, т.к. регион как государственный административный орган не является участником этих отношений, что ведет к их неупорядоченности, несистемному характеру и не позволяет раскрыть все ресурсы и возможности региона. Таким образом, в условиях ужесточающейся конкуренции, введения экономических санкций развитыми странами Запада появляется необходимость в активизации инструментов регионального маркетинга, позитивного и всестороннего представления региона во внешней среде, увеличения его прозрачности, информационной и коммуникативной доступности, что будет способствовать усилению межхозяйственных связей на уровне регионов.

Рассматривая возможные подходы и методы по оптимизации процесса формирования и функционирования механизма регионального маркетинга необходимо определить направление оптимизации. Исходя из сущности, предназначения и структуры процессов, осуществляемых в механизме, природы и физической сущности используемых в нем функций наиболее приоритетным направлением оптимизации целесообразно принять параметр времени, определяющий длительность процесса функционирования

механизма и его цикличность. В связи с этим необходимо рассмотреть несколько условий оптимизации:

1. Качество управленческих решений не должно изменяться, исходя из принимаемых моделей оптимизации.

2. Время t , определяющее длительность этапов механизма имеет свое конечное значение и изменяется в пределах $t_n [0, \infty]$, где n – количество этапов механизма.

3. Совокупность этапов механизма n в итоге определяет его структуру, длительность каждого этапа t_n в совокупности определяет длительность цикла T .

$$T_{\text{цмех}} = a \sum_{i=1}^{i=n} t_i + b \sum_{i=1}^{i=n} \Delta \text{totкл.} i + c \sum_{i=1}^{i=n} t_{\text{пер.}}$$

где $T_{\text{цмех}}$ - длительность цикла механизма, время от начала его первого этапа до окончания последнего,

t_i - время этапа механизма,

$\Delta \text{totкл.} i$ – время отклонения длительности этапа от запланированного,

$t_{\text{пер.}}$ – время перерыва, возникающее между этапами по причине инертности прохождения управленческих воздействий во внешней среде и в структуре региональной экономической системы,

a, b, c – весовые коэффициенты, определяющие значимость параметра времени.

4. Этапы, составляющие подциклы аналитический, стратегический и тактический со своими длительностями $T_{\text{цА}}, T_{\text{цБ}}, T_{\text{цВ}}$, должны находиться в состоянии эквивалентности и быть сопоставимы и сравнимы между собой, так чтобы соответствовать критерию симметрии и транзитивности, где наличие эквивалентной симметричности в виде

$$\left\{ \begin{array}{cc} \text{А} & \text{Б} \\ T_{\text{ц}} \approx T_{\text{ц}} & , \\ \text{Б} & \text{В} \\ T_{\text{ц}} \approx T_{\text{ц}} & \end{array} \right.$$

приводит к проявлению эквивалентной транзитивности и выполняется условие если $T_{\text{цА}} \approx T_{\text{цБ}}$ и $T_{\text{цБ}} \approx T_{\text{цВ}}$ следовательно $T_{\text{цА}} \approx T_{\text{цВ}}$, т.е. подциклы механизма сопоставимы по длительности со своей интенсивностью и их можно сопоставлять в условиях одинаковых шкал.

5. Существует множество путей реализации механизма по совокупности элементов, включаемых в расчет длительности цикла, исходя из разной конфигурации, интенсивности и частоты работы элемента в структуре механизма. Определим вариацию длительности циклов

$$T_{\text{цmin}} < T_{\text{цопт}} < T_{\text{цmax}}$$

где $T_{\text{цmin}}$ - минимальная длительность времени принятия

управленческого решения,

$T_{цопт}$ - оптимальная длительность времени принятия управленческого решения,

$T_{цmax}$ - максимальная длительность времени принятия управленческого решения.

$$\left\{ \begin{array}{l} L_{minn} \rightarrow optima, \\ T_{цmin} = \rightarrow f_{элн} \min, \\ R_{mex} \rightarrow \min \end{array} \right.$$

где L_{minn} - количество уровней механизма, минимально задействованных при условии внешней среды в момент времени tn ,

$f_{элн}$ - частота проявления элемента в момент времени tn , соответствующий состоянию внешней среды в момент времени tn ,

R_{mex} - длительность пути принятия управленческого решения, исходя из

интенсивности элементов f_n соответствующих состоянию внешней среды и экономической системы региона в момент времени tn .

$$\left\{ \begin{array}{l} L_{maxn} \rightarrow optima, \\ T_{цmax} = \rightarrow f_{элн} \max, \\ R_{mex} \rightarrow \max \end{array} \right.$$

где L_{maxn} - количество уровней механизма, максимально задействованных при условии внешней среды в момент времени tn ,

$f_{элн}$ - частота проявления элемента в системе механизма в момент времени $tn+1$, соответствующий состоянию внешней среды и экономической системы региона,

R_{mex} - длительность пути принятия управленческого решения в момент времени $tn+1$.

Исходя из этого, проводим оптимизацию по времени принятия управленческого решения

$$T_{ц}^{опт}(t) = \sum_{i=1}^{i=n} t_i(f_{эл}^n)$$

Данная формула используется исходя из условия приведения времени и частоты проявления элемента механизма к оптимальному значению. В итоге оптимизации сохраняется качество принятия управленческого решения и не изменяется структурная компоновка элементов механизма.

Реализация такого системного механизма позволит объективно оценить положение региона и выработать адекватные шаги по выравниванию его положения, нивелированию недостатков и развитию преимуществ, послужит инструментом, увеличивающим привлекательность региона во внешней среде, способствующим повышению его

инвестиционной составляющей, что в итоге приведет к росту его социально-экономического развития и изменению политического статуса в межрегиональном пространстве Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Анохин Е.М. Подходы к формированию системы управления антикризисной устойчивостью регионов России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа - <http://www.ibl.ru/konf/021210/76.html>
2. Бережная И.В., Горбань Г.П. Теоритические подходы к определению регионального маркетинга как механизма стимулирования регионального социально-экономического развития города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2007/3/p_7_11.pdf

Ермошенко Т.А.

студент 4го курса

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Россия, г. Москва

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены теоретические особенности управления финансовой устойчивостью компании, приведен перечень точек зрения на финансовую устойчивость, а также приведена методика анализа финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова

Финансовая устойчивость, платежеспособность, анализ финансовой устойчивости, тип финансовой устойчивости

Одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия является финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость тесно связана с таким показателем как платежеспособность предприятия, так как платежеспособность является одним из внешних проявлений финансовой устойчивости.

Стоит отметить, что при изучении научной литературы наблюдаются разногласия в позициях авторов различных источников по поводу определения понятия «финансовой устойчивости» предприятия.

Во-первых, финансовую устойчивость можно рассматривать как стабильное функционирование компании исключительно в текущем периоде.

Во-вторых, финансовую устойчивость можно трактовать как бесперебойное функционирование предприятия в долгосрочном периоде.

В-третьих, финансовая устойчивость может рассматриваться, как способность организации отвечать по своим обязательствам.

В-четвертых, финансовая устойчивость можно рассматривать как

достаточное количество источников финансирования.

В-пятых, можно трактовать финансовую устойчивость как показатель финансового состояния компании.

В связи с рассмотренными точками зрения, можно дать следующее определение: финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов предприятия, которое позволяет обеспечивать его развитие при условии роста капитала и прибыли, поддержании необходимого уровня платежеспособности и кредитоспособности при допустимом уровне риска.

Особенностью финансовой устойчивости компании является то, что на нее влияют факторы как внешней среды, в которой функционирует организация, так и факторы внутренней среды:

положение организации на товарном рынке;

- производство и выпуск пользующейся спросом продукции;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие безнадежной дебиторской задолженности;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.д.

Данные факторы можно классифицировать следующим образом:

- по месту возникновения выделяют внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость компании,
- по важности результата факторы, влияющие на финансовую устойчивость компании делятся на основные и второстепенные факторы,
- по времени действия факторы делятся на постоянные и временные,
- по структуре выделяют простые и сложные факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации.

Оценка финансовой устойчивости является одним из основных элементов анализа финансового состояния предприятия.

Методика анализа финансовой устойчивости компании основана на определении типа финансовой ситуации с помощью трех показателей обеспеченности финансирования запасов и затрат источниками финансирования.

Первый показатель дает представление о наличии собственных оборотных средств предприятия для формирования его запасов и затрат.

Второй показатель определяет наличие собственных и долгосрочных заемных средств (функционирующего капитала) для финансирования запасов и затрат.

Третий показатель отражает общую величину источников средств для финансирования запасов и затрат и рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных средств за минусом внеоборотных активов.

Трем показателям источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности:

- 1) Излишек или недостаток собственных оборотных средств:

$\pm \Delta S$ **собств. об. ср. = Собственные оборотные средства – Запасы и затраты;**

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников финансирования:

$\pm \Delta S$ **функц. кап. = Функционирующий капитал – Запасы и затраты;**

3) Излишек или недостаток общей величины источников финансирования:

$\pm \Delta S$ **общ. = Общая величина источников формирования – Запасы и затраты.**

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Можно выделить четыре типа финансовых ситуаций, используя при этом рекомендуемый в экономической литературе трехкомпонентный показатель, компоненты которого обозначаются цифрой 1, если наблюдается излишек источников финансирования, или цифрой 0, если наблюдается недостаток источников финансирования.

Таким образом, можно получить четыре комбинации, характеризующие тип финансовой ситуации.

В зависимости от трехкомпонентного показателя выделяют следующие типы финансовой ситуации:

- Абсолютная устойчивость финансового состояния,
- Нормальная устойчивость финансового состояния,
- Неустойчивое финансовое состояние,
- Кризисное финансовое состояние.

Абсолютная устойчивость финансового состояния характеризуется вектором $S = (1;1;1)$ и означает, что все запасы и затраты покрываются за счет собственных оборотных средств.

Нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется вектором $S = (0;1;1)$. Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия гарантирует его платежеспособность.

Неустойчивое финансовое состояние $S = (0,0,1)$ при нарушении платежеспособности означает, что возможность восстановления финансовой устойчивости и платежеспособности возможно. При неустойчивом финансовом состоянии улучшить ситуацию можно за счет пополнения реального собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных заемных средств.

Кризисное финансовое состояние означает, что предприятие находится в шаге от банкротства и характеризуется вектором $S = (0;0;0)$.

Так как при оценке финансовой ситуации наличие источников

финансирования запасов и затрат считается положительным фактором, а величина запасов и затрат является отрицательным фактором, то для того, чтобы стабилизировать и улучшить ситуацию целесообразно провести следующие мероприятия:

- пополнить источники формирования запасов и затрат;
- оптимизировать структуру запасов с помощью нормирования,
- снизить уровень запасов путем перепродажи излишних элементов.

Таким образом, поддержание финансовой устойчивости компании является одной из ключевых задач управления финансами на предприятии. Несмотря на то, что понятие финансовой устойчивости является предметом противоречий многих авторов, такая характеристика как финансовая устойчивость может очень многое сказать о предприятии.

*Есионова Е.А.
студент 3 курса
МГУ имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва*

АУДИТОРСКИЕ СТАНДАРТЫ: ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: на сегодняшний день аудиторские стандарты являются одним из важнейших элементов аудиторской деятельности, посредством которого определяются общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит. В данной статье автор раскрывает роль стандартов в обеспечении качества аудиторской деятельности.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, аудиторские стандарты, международные стандарты аудита.

Мировая практика показывает, что во всех странах с рыночной экономикой контроль финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, необходимый для защиты имущественных интересов собственника и государства, осуществляется специальной независимой организацией — аудиторской службой на основе общих правил и принципов — аудиторских стандартов, которые являются гарантом обеспечения надежности информации, представленной в финансовой отчетности. Уже начиная с середины прошлого века наметилась тенденция к глобализации и появлению транснациональных компаний, требовавших особых подходов к проверке достоверности их отчетности, что привело к необходимости выработки единых международных стандартов бухгалтерского учета и аудита [1]. В России же аудиторские стандарты зародились лишь в начале 90-х годов

прошлого века со становлением рыночной экономики. Именно тогда Минфином РФ были разработаны первые стандарты и методики проведения аудита, которые легли в основу осуществления аудиторской деятельности. Изучение вопроса аудиторских стандартов, а также их роли в обеспечении качества аудиторской деятельности становится особенно актуальным, учитывая изменения в конце 2014 года в отношении отказа России от национальных стандартов в пользу международных.

На текущий момент сфера аудита является одной из самых активно развивающихся в сегменте бухгалтерских и юридических услуг. Пользователями аудиторских услуг являются юридические и физические лица, которые заинтересованы в достоверности финансовой отчетности, поскольку ее содержание для них имеет экономический смысл в плане снижения предпринимательского риска. Поэтому, для повышения качества и надежности аудита была выработана система правил, положений и требований, при соблюдении которых обеспечивается соответствующий уровень качества проведения аудиторской проверки. Так, общепризнанным механизмом регулирования профессиональной деятельности в области аудита в мировой практике являются стандарты аудиторской деятельности. Их назначение заключается в описании на основе единой методологической базы принципов осуществления аудита в целях выработки однозначного понимания его роли и значения, целей и задач его осуществления, механизмов и процедур их достижения и решения [2].

Стоит отметить, что каждая профессия имеет свои стандарты (инструкции, модели поведения, правила и т.п.), которые служат руководством для лиц данной профессии при выполнении ими своих обязанностей. Слово "стандарт" переводится как "образец", т.е. набор общепринятых требований к работе.

Таким образом, стандарты устанавливают минимальный уровень исполнения и качества, которого ожидают от профессионала (предпринимателя) клиенты, то есть являются мерой качества исполнения работы [3]. Поэтому сущность аудиторских стандартов можно охарактеризовать как единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, содержащие основные принципы и приемы, которым должен следовать аудитор в своей профессиональной деятельности [4].

В целом, можно отметить, что применение стандартов аудита позволяет аудиторским организациям: полнее соблюдать требования стандартов аудиторской деятельности; сделать технологию и организацию проведения аудита более рациональной, уменьшить трудоемкость аудиторских работ по проверкам отдельных участков, обеспечить дополнительный контроль за работой аудиторов, других специалистов; содействовать внедрению в аудиторскую практику научных достижений и новых технологий, укрепить общественный престиж профессии; обеспечить

высокое качество аудиторской работы и способствовать снижению аудиторского риска; детализировать профессиональное поведение аудитора в соответствии с этическими нормами аудита.

Кроме того, важным моментом является тот факт, что стандарты определяют не только общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит. Помимо изложенного, они являются и основанием для доказательства в суде качества проведения аудита, а также определения меры ответственности аудиторов [5]. Так, если в судебном разбирательстве будет доказано последовательное использование аудитором стандартов, то с аудитора может быть снята значительная часть ответственности. Этот факт впервые нашел отражение в практике английских и американских судов, которые, как правило, отклоняли иски клиентов к аудиторами, если последним удавалось доказать, что в своей работе они четко следовали общепринятым стандартам [6].

Таким образом, стандарты играют существенную роль в аудите и аудиторской деятельности, поскольку в число их задач входят: обеспечение высокого качества аудиторской проверки; содействие пользователям в понимании процесса аудиторской проверки; помощь аудитору в ведении переговоров с клиентом; обеспечение связи отдельных элементов аудиторского процесса; рационализация и облегчение аудиторской работы; обеспечение сравнений качества работы отдельных аудиторских организаций [7].

Кроме того, утверждая стандарты как обязательные правила осуществления деятельности, государство определяет тот минимальный необходимый норматив качества, который будет им в дальнейшем контролироваться и подтверждаться. В случае же выявления отступления от заявленной в стандарте модели поведения, у контролирующих органов возникает право привлечения субъекта к ответственности [8].

В конечном счете, стандарты аудиторской деятельности содержат нормы, регулирующие как частные отношения аудиторов, аудиторских организаций с аудируемыми лицами, так и публичные отношения профессиональных субъектов аудиторской деятельности с государством и обществом в целом, что отражает их ключевую роль в осуществлении аудита.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что на сегодняшний день стандарты аудита оказывают большое влияние на данный вид деятельности, что подтверждается их постоянным развитием и совершенствованием. При этом, очень важно со временем достичь единства как в толковании, так и в применении на практике стандартов аудиторской деятельности. Ведь в нынешний период глобализации необходимо активно сотрудничать и использовать передовой опыт, накопленный другими

странами. Именно такую ситуацию мы можем наблюдать в России с принятием и утверждением в 2015 году международных стандартов аудита. Ведь с момента вступления их в силу «будет сделан еще один шаг на пути к тому, чтобы российский бизнес начал говорить на одном языке со всем миром» [9].

Использованные источники:

1. Международные стандарты аудита: учебник и практикум для академического бакалавриата / Под общ. ред. Т.М. Рогуленко. — М.: Издательство Юрайт, 2014. С. 18.
2. Учебное пособие по курсу “Аудит” / Соколова Е.С. — М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. 2003. С. 13.
3. Ершова И.В., Ершов А.А. Правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации // "Юриспруденция", 2011. С.34.
4. Энциклопедия экономиста [Интернет-портал]. URL: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/auditorskie-standarty.html> (дата обращения: 27.06.2015 г.).
5. Основы аудита / Богданова Н.А. - Ульяновск: УлГТУ, 2009. С. 54
6. Международные стандарты аудита: учебное пособие / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова. — М.: ТК Велби; Проспект, 2007. С. 12.
7. Соколова Е.С. Указ.соч. С. 14.
8. Ершова И.В., Ершов А.А. Указ. соч. С. 34.
9. Российская газета [Интернет-портал]. URL: <http://www.rg.ru/2014/01/14/audit.html> (дата обращения: 27.06.2015 г.).

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

*Ивахненко Д.Н.
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

В современных рыночных условиях, обусловленных активной интеграцией России в глобальный экономический процесс и переходом к инновационному типу хозяйствования, для сохранения конкурентоспособности организации необходимо создавать и развивать конкурентные преимущества, непосредственно связанные с внедрением современных управленческих технологий.

Подходы к развитию стратегического менеджмента

Термин «стратегическое управление» получил широкое распространение в 1970-х гг., что было обусловлено необходимостью

дифференциации текущего управления на уровне мидл- и лоу-менеджмента от управления на уровне топ-менеджмента. Традиционно рассматриваются следующие факторы, определившие необходимость выделения стратегического управления в отдельный вид деятельности:

- значительное увеличение сложности и числа управленческих задач, обусловленных изменениями процессов во внутренней и внешней организационной среде;

- расширение географических рамок деятельности организаций, необходимость учета специфических особенностей национальных экономик;

- рост ответственности топ-менеджмента наряду со снижением эффективности управленческих навыков, приобретенных в прошлом периоде;

- усиление нестабильности и рост динамики изменений внешней среды организации, появление новых управленческих проблем, свойственных постиндустриальному обществу [1].

Подходы к планированию деятельности организации и увеличение сложности процессов разработки и реализации стратегических планов, по мнению автора, имеют эволюционный характер развития. Основоположниками стратегического менеджмента традиционно признают А. Чандлера, К. Эндрюса и И. Ансоффа.

А. Чандлер рассматривал генезис системы управления организацией через соотношение стратегических целей, внешней среды и организационной структуры управления [2].

К. Эндрюс, работавший в составе гарвардской группы ученых, провел комплексный анализ процесса разработки и реализации стратегии топ-менеджментом организации [3]. И. Ансофф занимался процессами систематизации и структуризации процедуры стратегического планирования в рамках крупных корпораций. Его монографию «Корпоративная стратегия» можно рассматривать в качестве первого фундаментального труда, посвященного непосредственно стратегическому менеджменту. В 1979 г. И. Ансофф опубликовал классическую работу «Стратегическое управление», в которой подробно рассмотрен процесс реализации стратегии организации, а непрерывность и интерактивность функции стратегического управления коррелируются с динамизмом внешней деловой среды [1].

Характеристика этапов развития стратегического менеджмента

В зависимости от приоритетных технологий управления и реакции на внешние изменения в развитии стратегического менеджмента можно выделить следующие этапы:

- планирование на основе итогов бюджетно-финансового контроля;
- долгосрочное планирование на основе экстраполяции;
- прогнозирование и планирование организационных изменений;
- адаптивное управление на основе гибких экстренных решений.

Процессный подход к разработке и реализации стратегии организации

Эффективность стратегического управления, в первую очередь, определяется адекватностью и последовательностью применения методологических подходов к разработке и реализации стратегии организации. Методологическую базу стратегического управления составляет обширный набор управленческих подходов, среди которых можно выделить системный, процессный, ситуационный. При разработке стратегии развития организации возможно комплексное применение преимуществ каждого из подходов, при условии их взаимосвязанности в рамках стратегии и отсутствии противоречий.

Процессный подход к проблеме стратегической ориентации управления предприятием с целью достижения долгосрочного успеха предполагает рассмотрение стратегического управления как последовательности четырех взаимосвязанных этапов:

1) Стратегический анализ

Для подготовки процесса разработки стратегии организации необходимы комплексная диагностика состояния внешней и внутренней среды, а также составление долгосрочных прогнозов ее динамики.

2) Формирование стратегических альтернатив и определение основных целей организации

Разрабатываются возможные сценарии развития на основе предполагаемых возможностей и ограничений развития, которые потом проходят критическую проверку на основании оценки преимуществ и рисков их реализации.

3) Стратегическое планирование

Разработка и оформление стратегии организации, представляющей собой вектор управленческой деятельности, направленной на сокращение разрыва между текущим состоянием и желаемой перспективой будущего.

4) Стратегический контроллинг

Создание системы ключевых показателей мониторинга эффективности реализации стратегии с целью корректировки стратегических планов в случае неудовлетворительных результатов [2].

На современном этапе развития стратегического менеджмента широко применяется процессный подход к разработке стратегии развития предприятия. Применение системного подхода даст возможность оценки структуры материальных, финансовых и информационных потоков организации. Современные производственные и управленческие процессы представляют собой сложные системы горизонтальных и вертикальных потоков управления, имеющих неритмичный характер, поэтому для оптимизации параметров стратегического управления необходимо внедрение инструментария системного анализа, в частности, матричных методов расчета.

Использованные источники:

1. Смирнова О.О. Стратегическое государственное планирование в России. – М.: Издательство МНЭПУ, 2010. – 142 с.
2. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 415 с.
4. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

Заблоцкий П.И.

студент

Горностаева Ж.В., к.э.н.

профессор

Сорокина Ю.В.

ассистент

кафедра «Сервис»

Алехина Е.С., к.э.н.

доцент

Щербакова Н.В., к.т.н.

доцент

Буряков С.А., к.э.н.

доцент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства

(филиал) ДГТУ

Россия, г. Шахты

СЕРВИС В РЕСТОРАНАХ И МЕСТАХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация

В данной статье будет рассматриваться сервис как вид предоставляемых услуг в ресторанах и местах общественного питания.

Ключевые слова:

Обслуживание, сервис, ресторан, бизнес, питание.

Современным предприятиям питания, чтобы быть успешными, необходимо постоянно выделяться атмосферой, интерьером, кухней, развлекательными программами и качеством сервиса. Завоевать лояльность гостя блюдами с высокими вкусовыми качествами, акциями и скидками стало сложнее. Разборчивый, придирчивый и притязательный гость

реагирует сразу на все составляющие ресторанного предложения. Блюда в меню должны быть вкусными и свежими, интерьер красивым, мебель удобной, а персонал доброжелательным и услужливым. Неправильное приветствие гостя может испортить впечатление о заведении. Невнимание или грубое обслуживание запомнится клиентам. Сервис играет главную роль в сфере ресторанного бизнеса и гостеприимства. Необходимо сделать все, чтобы гости остались довольны. Ресторанный сервис - это сочетание искусства общения, правил этикета, традиций, психологических приемов.

На разных предприятиях питания используются разные типы ресторанного обслуживания.

Русское обслуживание в ресторане — весь ассортимент блюд подготавливают на кухне. Мясо и мясные изделия, птицы и рыба кусочками нарезают порционно и выкладывают на блюдо с гарниром. Тарелка подается к столу, и официант обязательно в перчатках при помощи специальной вилки и ложки накладывает еду. Размер порции определяется каждым гостем самостоятельно. Русский формат обслуживания удобен для проведения вечеринок и банкетов.

Английский сервис — гостям подаются блюда с приставного сервировочного столика. Официант должен подносить тарелку с правой стороны. Если необходима добавка к порции, используется только новая посуда и столовые приборы для ресторанов. Обслуживание в английском стиле рекомендовано заведениям с большой площадью, чтобы столики находились на дальнем расстоянии друг от друга, а официанты могли обслуживать гостей. При подобном обслуживании в ресторане достигается контакт между посетителями и работниками ресторана.

Обслуживание во французском стиле. Заказы подаются к столу строго порционно. Сервируют их на больших блюдах и ставят рядом на специальных столиках. Изысканные блюда сначала демонстрируют гостям, а после официант располагается по левую руку от гостя и выкладывает еду в тарелку. Сервис по-французски предполагает большой штат сотрудников: старший официант (*chef de rang*), официант по винам (*sommelier*), метрдотель (*maitre d'hotel*), помощник старшего официанта (*demi chef de rang*) и прочие, а также надежное оборудование ресторанов. Французский стиль обслуживания может с успехом использоваться на банкетах.

В ресторанном бизнесе есть золотые правила, которые должен знать каждый.

1. Персоналу стоит быть любезным и отзывчивым. Посетители приходят поднять свое настроение. Безразличный официант или бармен сделает его только хуже, а любезный персонал может развеять любой негатив;

2. Нужно держать контакт с гостем. Не бойтесь задавать вопросы посетителям - многие из них очень хотят высказать свои пожелания и обсудить их с профессионалом, и, попадая на стену молчания,

разочаровываются в своих желаниях;

3. Сотрудникам стоит оказывать помощь гостям. Гости хотят знать, что обслуживающий персонал на их стороне, и может решить любую возникшую проблему. Каждый работник ресторанной сферы должен быть немного психологом, чтобы пойти гостю навстречу и развеять его сомнения в качестве обслуживания;

4. Так же есть типы "трудных" клиентов и типы клиентов в продажах при обслуживании.

Персонал должен знать, что точно необходимо делать для повышения уровня обслуживания. Стоит отметить что всевозможные тренинги, программы обучения, поощрение, вознаграждение улучшает качество работы сотрудников. Ресторан, сумевший предоставить отличный сервис, получает конкурентное преимущество — лояльных гостей и стабильный финансовый приток.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография/; под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки: сборника материалов I Международной научно-практической конференции -Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
5. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.

*Завьялова Н.О.
студент
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ КОМПАНИИ

Аннотация. Доходы и расходы любой компании участвуют в формировании финансового результата, поэтому управление ими является актуальным. В статье изложены основные элементы процесса управления доходами и расходами в компании и разработаны предложения по его совершенствованию.

Ключевые слова управления расходами: управление доходами

Основным направлением деятельности компании является получение максимальной прибыли. Формируют размер прибыли доходы и расходы. Поэтому управление формированием доходов и расходов является для каждой компании задачей номер один [3, С.497].

Управлять доходами, с одной стороны, проще всего, а, с другой – сложнее. Легче всего повысить размер доходов за счет увеличения цены на продукцию (услуги), но возникает проблема – готовы ли покупатели заплатить такую цену? Чаще всего – нет, так как есть конкуренты с более дешевой ценой. Получается, что повышать прибыль за счет управления доходами – не самый удачный вариант.

Значит у компании остается «план Б» - управлять расходами. Размер расходов деятельности является одним из условий успеха на рынке, поскольку чем они меньше, тем большую прибыль получает предприятие с учетом уровня рыночных цен.

Снижение расходов позволяет предприятию безболезненно снижать цену на свою продукцию до уровня цен конкурентов или даже ниже.

Систематическое снижение расходов - одно из основных условий повышения эффективности работы компании. Оно оказывает непосредственное влияние на величину прибыли, уровень рентабельности.

Основное направление, к которому стоит уделить внимание руководству компании, это экономия на персонале, однако подобные действия могут привести к снижению производительности и эффективности предприятия или даже к остановке производства, то есть данный способ оставляет за собой негативный оттенок и даже моральный, т.к. персонал - это трудовой ресурс предприятия, используется в процессе производства, поэтому прежде чем осуществлять сокращения персонала, нужно оценить роль каждого сотрудника. Но оплата труда занимает значительную долю в структуре затрат предприятия, поэтому **актуальной задачей является снижение трудоемкости услуг, и росту производительности труда.** В компании этого можно достичь различными способами, самые важные из

них:

- Механизация и автоматизация деятельности;
- Разработка и использование прогрессивных технологий
- Изменение и модернизация устаревшего оборудования.

Для обоснованного управления расходами и комплексного осуществления их оптимизации компании необходимо обеспечить руководителей релевантной информацией и организовать коммуникации между ними. Это требует создания информационной системы управления расходами и является в рыночных условиях функциональной подсистемой информационной системы управления расходами. Важное место в таких условиях имеет управленческий учет, который выполняет функции предоставления аппарату управления специально подготовленной информации для принятия решения и его движения между уровнями управления.

С одной стороны, уменьшение расходов повышает экономическую субъективность деятельности предприятия, но с другой может привести к ухудшению качества предлагаемых услуг. Поэтому главный принцип сокращения затрат - не навредить, ведь большинство расходов напрямую влияют на достижение предприятием своих заданных целей.

Таким образом, основным направлением деятельности компании в современных условиях является эффективный подход к оптимизации расходов для повышения конкурентоспособности предприятия на рынке [1, С. 85].

Формируя систему управления расходами компании в рамках их снижения, нужно учитывать их особенности, а именно: динамизм расходов, они постоянно движутся и изменяются; многообразия затрат, то есть нужно использовать множество методов и приемов в управлении ими.

Учитывая особенности расходов, формируя систему управления ими, можно отметить ряд требований к системе управления, а именно недопущение излишних расходов, комплексный характер управленческих решений, совершенствование информационного обеспечения, системный подход к управлению затратами, ориентированность на стратегические цели развития предприятия, органическое сочетание расходов с качеством, единства методов на разных уровнях управления затратами, внедрение методов снижения затрат, управление затратами на различных стадиях жизненного цикла, выбор оптимального режима налогообложения для субъектов малого бизнеса [2, С.433].

Управление расходами компании следует рассматривать как комплексную систему, что обеспечивает разработку управленческих решений, поскольку все управленческие решения по эффективному использованию ресурсов взаимосвязаны и влияют на конечные результаты предприятия. Снижать расходы постоянно невозможно, поскольку от этого зависит качество и эффективность деятельности.

Управления расходами представляет собой процесс подготовки, принятия и реализации решений по целенаправленному формированию (на базе эффективного использования финансово-хозяйственных ресурсов предприятия) размера расходов, который обеспечивает достижение высокого экономического результата в соответствии со стратегическими и текущими целей его деятельности.

Процесс управления расходами имеет непрерывный динамичный характер и состоит из отдельных управленческих циклов. Качественное своеобразие этого процесса раскрывается при реализации системного подхода, позволяющего комплексно исследовать расходы, выделить основные задачи процесса управления, определить последовательность их выполнения. Центральным моментом всего процесса управления, в соответствии с выбранной стратегией развития предприятия, является объективное формирование проблемы в сфере управления затратами и выбор эффективного решения, способного обеспечить устойчивое развитие предприятия розничной торговли.

Одной из возможностей по увеличению доходов и прибыли в компании выступает рациональное проведение политики управления формированием прибыли на основе разработки определенной стратегии. Стратегия управления предприятием связана с определением главной цели его функционирования, чаще всего эта цель формулируется как достижение определенного уровня рентабельности на вложенный капитал, и, соответственно, получения определенной массы чистой прибыли. Масса прибыли зависит, с одной стороны, от величины доходов, получает предприятие, с другой - от размеров расходов. Формирование доходов и расходов предприятия обуславливается прежде всего объемами его деятельности, а также ассортиментной, ценовой политикой и ресурсным обеспечением производства и реализации.

Разработку стратегии управления прибылью в компании предлагаем проводить согласно определенному алгоритму (рис. 1.1).



Рис 1.1 Схема обоснования стратегии управления прибылью

Таким образом, в рамках рекомендаций по увеличению прибыли администрации компании необходимо направить все усилия на увеличение объемов реализации. Целью является удержать и увеличить маржинальный доход без увеличения цен реализации и резких кадровых изменений. Добиваться его снижения можно разными путями, а именно: а) повышая цены; б) повышая количественные объемы реализации с обязательным увеличением суммы выручки; в) снижая переменные издержки путем грамотной оптимизации расходов, замены бесконтрольной расточительности оправданной рациональностью; г) снижая постоянные издержки (заставляя арендодателей уменьшать арендную ставку, уменьшая заработной плате персонала долю постоянного оклада и увеличивая переменную-премиальную часть).

Использованные источники:

1. Ворожбит, О.Ю., Даниловских Т.Е., Кузьмичева И.А. Теоретические и методические аспекты обеспечения конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности на Дальнем Востоке России. Монография. М.: Креативная экономика. – 280с.
2. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. Оценка тенденций применения специальных налоговых режимов в России // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. - С. 433
3. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. История и современные тенденции развития малого бизнеса в России // Успехи современного естествознания. -

*Загней М.К.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности исчисления и отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности налога на прибыль, отложенных налоговых обязательств.

Ключевые слова: отложенные налоговые обязательства, временные разницы, налог на прибыль.

Положение по бухгалтерскому учету 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыли организации» (ред. от 06.04.2015) раскрывает информацию о расчетах по налогу на прибыль организации.

В формах бухгалтерской отчетности, которые были утверждены Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) предусмотрено отражение отложенных налоговых обязательств. Отложенные налоговые обязательства отражаются в пассиве баланса, в разделе 4 строка 1420, как долгосрочные обязательства, также в отчете о финансовых результатах этому показателю предусмотрена отдельная строка.

Отложенные налоговые обязательства - это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога в последующие отчетные периоды. Они признаются в том отчетном периоде, в котором возникают налогооблагаемые временные разницы [2].

Величина отложенных налоговых обязательств определяется умножением суммы налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на установленную ставку налога на прибыль на отчетную дату. В случае изменения ставок налога на прибыль отложенные налоговые обязательства подлежат пересчету на дату, которая предшествует дате начала применения измененных ставок с последующим отнесением возникшей разницы на счет 99 «Прибыли и убытки».

Отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых обязательств [2].

Пример возникновения налогооблагаемой временной разницы, которая приводит к образованию отложенного налогового обязательства:

Организация, признающая доходы и расходы кассовым методом, отгрузила продукции в первом квартале на 700 000 руб. Платежи поступили:

в первом квартале - на 500 000 руб., во втором квартале - на 200 000 руб. В бухгалтерском учете должна быть отражена вся сумма выручки от продажи продукции, а в налоговом учете только фактически поступившие платежи. Недополученная часть выручки (200 000 руб.) отражается в бухгалтерском учете как налогооблагаемая временная разница.

По данным этого примера будут сделаны следующие проводки:

Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кт 90 «Продажи»

Налогооблагаемая временная разница составила 200 000 руб. Величина отложенного налогового обязательства составит 40 000 руб. (200 000 руб. х 20%). Для синтетического учета отложенных налоговых обязательств используют счет 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Возникновение отложенных налоговых обязательств оформляют бухгалтерской записью:

Дт счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

Кт счета 77 «Отложенные налоговые обязательства».

По мере уменьшения или полного погашения налогооблагаемых временных разниц в последующих отчетных периодах, соответственно, уменьшаются или погашаются отложенные налоговые обязательства.

Делают следующие записи:

Дт 77 «Отложенные налоговые обязательства»

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по налогу на прибыль».

Отложенное налоговое обязательство при выбытии объекта актива или вида обязательства, по которому оно было начислено, списывается с дебета счета 77 «Отложенные налоговые обязательства» в кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

Если некоторые активы, по которым возникли налогооблагаемые временные разницы и отложенные налоговые обязательства, в организацию не поступают, то увеличения налогооблагаемой прибыли в отчетном и последующих отчетных периодах не происходит. Отложенное налоговое обязательство по таким активам списывают на счет 99 «Прибыли и убытки».

Так, например, если покупатель примет решение об оплате во втором квартале части поступившей продукции (на 150 000 руб.), а остальную продукцию вернет поставщику (на 50 000 руб.), то на эту сумму у поставщика налоговая база во втором квартале увеличиваться не будет.

Отложенное налоговое обязательство с этой суммы - 10 000 руб. (50 000 руб. х 20%) должно быть списано бухгалтерской записью:

Дт 77 «Отложенные налоговые обязательства»

Кт счета 99 «Прибыли и убытки» - 12 000 руб.

Отложенный налог свидетельствует о том, будет ли сумма платежей в бюджет больше начисленного в бухгалтерском учете налога или меньше в

будущих отчетных периодах. Влияние отложенного налога проявляется на этапе погашения временной разницы, а характер влияния отложенного налога – увеличение или сокращение платежей в бюджет по сравнению с начисленным расходом по налогу на прибыль – зависит от характера временной разницы, приведшей к возникновению отложенного налога [1].

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
2. Положение по бухгалтерскому учету 18/02. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н (ред. от 06.04.2015).
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023)
4. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)") (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522)
5. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.

*Загудайлова Д.А.
аспирант*

*Южно-Российский институт управления
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ЖКУ

***Аннотация:** В статье ставится задача рассмотреть и проанализировать зарубежный опыт системы предоставления ЖКУ. Провести сравнительный анализ предоставления ЖКУ зарубежных стран и России. В результате проведенного анализа авторы статьи указывают на аспекты, которые способны улучшить предоставление ЖКУ в России.*

***Ключевые слова:** сфера жилищно-коммунального хозяйства, жилищно-коммунальные услуги, товарищество собственников жилья.*

Предоставление жилищных и коммунальных услуг является важной темой, которая объединяет большинство цивилизованных стран. Поэтому автор считает необходимым для решения проблем, связанных с формированием системы по предоставлению ЖКУ, повышением их качества, проанализировать опыт стран, добившихся существенных

результатов в этой сфере.

Для получения качественных жилищных и коммунальных услуг собственники жилья за рубежом объединяются в некоммерческую потребительскую организацию, объединяющую собственников объектов недвижимого имущества или пайщиков, создаваемую с целью управления комплексом недвижимого имущества, обеспечения эксплуатации этого комплекса, владения, пользования и распоряжения имуществом. Объединение собственников жилья (ОСЖ) стало обобщающим понятием различных юридических форм жилищной кооперации, например, таких как: территориальные сообщества жителей (Planning Unit Developments — PUD), кондоминиумы (Condominium Association), жилищные кооперативы (Housing Cooperatives) в США и Канаде; синдикаты во Франции; квартирные акционерные общества в Финляндии; товарищества собственников жилья (ТСЖ) и жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) в России.

Наша страна имеет некоторую историю развития своих ОСЖ. Например, в дореволюционной России существовали города-сады; в период НЭПа — жилищные кооперативы (ЖК), жилищно-арендные кооперативные товарищества (ЖАКТ). Молодежные жилищные кооперативы (МЖК) были распространены в СССР в 1970-1990-е годы.

Зарубежный опыт интересен тем, что показывает различие подходов органов власти и управления этих стран с российскими, что должно подталкивать наши муниципалитеты внедрять этот многолетний опыт. Пока же, к сожалению, это происходит не так динамично, как этого хотелось бы потребителям ЖКУ.

Рассмотрим управленческие аспекты предоставления ЖКУ. Прежде всего, следует отметить, что в большинстве зарубежных стран - например, во Франции, Нидерландах, США, Канаде, Польше, Словакии, Чехии, Мексике, Сингапуре, Малайзии и др., управление в сфере ЖКХ рассматривается как отдельный вид предпринимательской деятельности, за которую управляющая организация получает вознаграждение от собственников помещений, а ответственность перед собственниками за содержание здания несет объединение (ассоциация, товарищество) собственников жилья.

Рынок ЖКУ формирует требования к управляющим компаниям, невыполнение которых делает компанию неконкурентоспособной. Прежде всего, это относится к страхованию управляющей компанией (управляющим) своей гражданской и материальной ответственности, возникающей, если неправильные действия управляющего привели к нанесению ущерба собственнику жилья. Страхование ответственности управляющих развито в большинстве стран Европы и Америки.

В Швеции широко развито движение квартиросъемщиков, которое следит за качеством предоставляемых ЖКУ и ценами на них, так же движение ведет работу по взаимодействию с государственными и муниципальными органами власти, защищает права квартиросъемщиков в

суде. Главная цель жилищного движения - это максимальное вовлечение квартиросъемщиков в принятии решений относительно домов, в которых они живут. Для этого применяются две разные модели – модель «скидки» и модель «амортизации». Модель «скидки» предполагает, возможность выбора тех услуг, в которых нуждается квартиросъемщик. Пропорционально этому рассчитывается квартплата за жилье. Модель «амортизации» предполагает, что чем бережнее ты относишься к своему жилью, тем меньше ты платишь. В России данная модель не может существовать, так как рынок аренды жилья не развит, иначе владельцам квартир необходимо будет платить налог за сдачу квартиры. Это и мешает российским «квартиросъемщикам»: (- собственникам и нанимателям) начать объединяться для защиты своих прав в сфере ЖКХ.

Очень важный факт: в Швеции для решения проблем в этой сфере создан и успешно функционирует самостоятельный. Жилищный суд! В результате – полная прозрачность деятельности всех структур ЖКХ и тарифов на ЖКУ; коррупции практически нет; качество обслуживания потребителей близко к идеальному; иски к монополисту от собственника или квартиросъемщика обычное дело.

В Германии законодательством определены организационные принципы кооперативов. Отличительной особенностью данных кооперативов является то, что любой гражданин Германии обязан вступить в товарищество вместе с приобретением квартиры в собственность, и ни один из собственников квартир не может отказаться от вступления в товарищество. Охарактеризуем систему ЖКХ Финляндии и Франции, которые отличаются высоким качеством предоставляемых ЖКУ.

Владельцы отдельных частных домов могут обслуживать свои дома сами (например, мелкий ремонт). Но и владельцы домов заключают договоры с муниципалитетом на доставку газа, воды и другие услуги. А обслуживание домов, особенно мелкий ремонт - это сфера малого бизнеса. И таких фирм очень много.

В первую очередь, наиболее значимыми понятиями в праве указанных нами стран, связанными с предоставлением коммунальных услуг, являются концессии, приватизация и акционирование.

Под приватизацией во Франции, Финляндии, Венгрии, Словакии и Польши понимают передачу частным лицам не только собственность, но и контроль над государственными и муниципальными предприятиями, и активами, то есть приватизацию без передачи имущественных прав. Концессия - форма государственно-частного партнёрства, вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях. Акционирование - под акционированием понимается процесс перехода государственного предприятия в акционерное общество.

Важнейшей составляющей коммунальных услуг в таких развитых странах как Финляндия и Франция являются информационные технологии.

Для России, из этого списка, в первую очередь необходимо, на наш взгляд внедрять информационные технологии и привлекать к управлению имуществом частных предпринимателей, через механизм концессий.

Продолжая сравнение, можно сказать, что для России как страны с формирующимся рынком жилищных услуг характерно, что появляющиеся частные жилищные организации, называющие себя «управляющими компаниями», стремятся оказывать своими силами весь комплекс услуг по управлению, обслуживанию и ремонту многоквартирных домов, причем двум последним видам деятельности отдается приоритет перед деятельностью по управлению. Эта «универсальность» управляющих организаций объясняется тем, что собственники жилья еще не осознали всех преимуществ профессионального управления и ориентируются в своих запросах только на работы по обслуживанию и ремонту МКД.

В результате отсутствует адекватное управление, а компании ориентируются на стандартный набор работ по содержанию дома, стремятся решать краткосрочные задачи вместо перспективного планирования, не имеют заинтересованности в ресурсосбережении.

Сравнивая сферу ЖКХ у нас и в странах Европы необходимо отметить, что действующая в муниципалитетах России система управления МКД характеризуется целым рядом недостатков, без устранения которых сложно или даже невозможно добиться нормализации функционирования объектов ЖКХ, повысить надёжность и качество ЖКУ.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать следующий вывод. Приоритетными направлениями государственной политики в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг населению являются: разработка методологической базы формирования системы договорных отношений в сфере предоставления ЖКУ и создание механизмов экономической мотивации к ресурсосбережению в жилищном фонде; предоставление поддержки частным инвесторам в ЖКХ специально созданными государственными гарантийными агентствами.

*Загудайлова Д.А.
аспирант*

*Южно-Российский институт управления
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «УСЛУГА» И ЕЕ КЛАССИФИКАЦИЯ

Аннотация: В данной статье автор приводит различные точки зрения понятия «услуги» и их классификацию, на основании которой можно выявить разнообразные подходы исследователей к экономической и

правовой природе услуг.

Ключевые слова: услуги, сфера услуг, виды услуг.

Россия находится на начальной стадии развития сервисной экономики, но в последнее время этим проблемам уделяется всё большее внимание. Однако многие предлагаемые органами исполнительной власти проекты по совершенствованию сферы услуг остаются нерезализованными, в связи с чем, значительных изменений в этой области не наблюдается.

Возрастание роли и влияния сферы услуг на экономику вызвало необходимость проведения исследований с целью классификации услуг

Рассматривая методологические и методические аспекты совершенствования системы предоставления услуг, важно определиться не только со структуризацией услуг, но и с понятийным инструментарием. И в первую очередь с понятием «услуга». По мнению Иванова Н.Н. услуга представляет собой «способ выражения особой потребительской стоимости труда, поскольку она полезна не как вещь, а как деятельность». Как услуга она конкретизируется в виде работы, т.е. деятельности, направленной на вещь или на человека.

Основное свойство услуги - не изменять вещества природы, а создавать условия для осуществления производственного процесса и нормальной жизнедеятельности человека. Услуга не создает потребительной стоимости в натурально-вещественной форме, а оказывает полезный эффект, который не существует как отличная от этого процесса вещь.

Услуга – это специфический продукт труда, который в основном неосязаем и не приводит к овладению чем либо, а стоимость его заключается в полезном эффекте труда. Услуги играют значительную роль в удовлетворении личных потребностей человека, являясь носителями специфических потребительских стоимостей - физических, интеллектуальных, социальных. Услугу можно рассматривать как выгоду или ценность приобретаемого товара. С другой стороны, услугу можно рассматривать как действие, не приводящее при этом к обладанию чем-то. Услуга, как выгода, рассматривается в рамках концепции маркетинга, суть которой заключается в том, что потребители, приобретая товар, покупают его не ради него самого, а ради выгод, которые он приносит. Эта выгода или ценность товара есть услуга, производимая товаром. Например, жилищный фонд производит непрерывный поток услуг, а потребительский спрос на жильё может зависеть от ряда его характеристик, в зависимости от которых меняется и ценность жилья. К таким характеристикам относят: количество комнат, санузлов, гаражей, а также близость жилья к месту работы, транспорту, обеспеченность района расположения жилища социальной инфраструктурой.

Главная роль услуги как товара - в возможности удовлетворения потребностей потребителей. Основное отличие услуги от физического товара заключается в следующем: любая услуга - это процесс, а также

неотъемлемой частью услуг являются люди. Понятие услуги означает совершение действий и передачу благ одним лицом в пользу другого. В «Толковом словаре русского языка» Ожегова С.И. и Шведовой Н.Ю. это – «действие, приносящее пользу, помощь другому». У Даля В.И. услуга – «самое дело, помощь, пособие или угождение. Оказать кому услугу, сделать нужное, угодное».

Несмотря на быстрое развитие сферы услуг и усиление ее роли в экономике, до сих пор не выработано общепринято определение "услуги", но все же многими авторами предлагаются по сущности схожие определения. Рассмотрим некоторые из них.

К. Маркс определил категорию услуги следующим образом: "Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую доставляет этот труд, подобно всякому другому труду, но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название "услуги", потому что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности...". Котлер Ф. считает услугой любое мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо.

Челенков А.П. считает, что «услуга – это согласованный процесс взаимодействия двух или более субъектов рынка, когда одни субъекты воздействуют на других в целях создания, расширения и воспроизводства возможностей последних в получении фундаментальной пользы (благ)».

Из всех понятий можно сказать, что рынок услуг совершенно не похож на другие рынки главным образом по двум причинам:

- услуга не существует до ее предоставления. Это делает невозможным сравнение и оценку услуг до их получения. Сравнить можно только ожидаемые выгоды и полученные.

- услугам присуща высокая степень неопределенности, что ставит клиента в невыгодное положение, а продавца затрудняет продвижение услуг на рынок.

Большинство исследователей, выделяя общие характеристики услуг, отличающие их от товаров, относит к ним следующие:

Прежде всего, услугам, как правило, свойственно такое качество как неосвязаемость, невидимость, которое является одним из основных характеристик услуги. Такую особенность услуги очень образно выразил автор в журнале «Economist»: «услуги это то, что можно продать или купить, но нельзя уронить вам на ноги».

По функциональной направленности все виды услуг можно объединить в четыре основные группы:

1. Интеллектуальные услуги: образование, культура, искусство.
2. Услуги здоровья и его охраны: здравоохранение, физкультура и спорт, учреждения отдыха.

3. Услуги торговли: торговля и общественное питание.

4. Услуги по удовлетворению бытовых потребностей населения: жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, транспорт и связь по обслуживанию населения.

С точки зрения затрат труда можно различать услуги материального характера и чистые (нематериальные). К материальным услугам относятся те их виды, на предоставление которых затрачивается труд, направленный на осуществление процессов обмена, распределения или потребления готовых продуктов. Под чистыми (нематериальными) услугами можно понимать ту часть затрат труда, которая не принимает предметной формы. Так как услуги есть разновидность благ, то поток услуг можно классифицировать по ряду следующих признаков:

1) по характеру производства услуг – материальные, к которым относится электроэнергия, вода с необходимой степенью очистки и температуры и нематериальные – это услуги по обслуживанию домов, санитарная очистка;

2) по характеру потребления — индивидуальные; смешанные – то есть направленные на удовлетворение потребностей, относительно незначительной по численности группы людей, объединённых общим местом проживания и отдыха в пределах жилой зоны) и коллективные;

3) по характеру предоставления - экономические и свободные;

4) по методу доведения до потребителя - жилищные и коммунальные.

Выделение услуг в виде самостоятельного объекта гражданского права определило включение в ГК РФ нового вида договора - договора возмездного оказания услуг. При отсутствии юридического определения термина «услуга» или «услуги» гражданское право выделяет такие основные признаки услуг, как:

- невозможность выражения результата полезного эффекта услуги в овеществленной форме;

- отсутствие гарантии со стороны исполнителя по достижению результата услуги.

Таким образом, классификация услуг позволяет улучшить понимание изучаемого явления, выделить отличительные черты каждого вида услуг, определить специфику. Очевидно, что в принципе могут быть разные подходы к классификации услуг. Главное в классификации - на кого или на что направлены услуги и являются ли они осязаемыми или нет.

Можно сделать вывод, что возрастание роли и влияния сферы услуг на экономику вызвало необходимость исследований классификации услуг. Рассмотренные выше классификации, позволяют выявить разнообразные подходы исследователей к экономической и правовой природе услуг.

*Заикина М.Н.
студент 2го курса
Баклакова В.В.
студент 3го курса
Горностаева Ж.В., к.э.н.
научный руководитель, профессор
Институт сферы обслуживания и
предпринимательства ДГТУ филиал в г. Шахты
Россия, г. Шахты*

ПОДДЕРЖАНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ИГР

Аннотация: В данной статье авторы рассматривают возможность применения теории игр для поддержания конкурентоспособности предприятий сервиса. Рассматриваются теоретические аспекты теории игр, приведена общая классификация и характеристика формализованных методов теории игр.

Ключевые слова: сервис, сфера услуг, теория игр, конкурентоспособность.

На сегодняшний день сфера сервиса является перспективным сектором экономики, и можно с уверенностью заявить, что гибкость рынка и благоприятная ситуация, связанная с поддержкой со стороны государства, сопутствует плодотворной деятельности предприятия. С каждым годом растет спрос на услуги и число организаций их предоставляющих увеличивается, создавая высокую конкурентную среду на соответствующем рынке. Следовательно, появляется необходимость свободной конкуренции, поддерживаемой игроками рыночного пространства. Для повышения конкурентоспособности руководители предприятий применяют различные методы, способные укрепить позиции предприятия на рынке услуг.

Зачастую можно наблюдать различные конфликтные экономические ситуации (взаимоотношения между покупателем и продавцом, организацией и клиентом). При этом каждому приходится считаться не только со своими интересами, но и с интересами партнера, просчитывать шаги дальнейших действий соперника. Такие методы разработаны разделом прикладной математики, которые получили название теории игр.

Теория игр представляет собой комплексное понятие, состоящее из множества аспектов, отражающих скорее субъективное мнение тех или иных авторов.

Теория игр – математический метод изучения оптимальных стратегий, рассматриваемых в играх [1]. Под игрой понимается процесс, в котором участвуют несколько сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждый имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу – в зависимости от

поведения других игроков. Теория игр является одной из важнейших переменных, от которой зависит успех организации – получение максимальной прибыли. Мы склонны полагать, что такие методы являются преимуществом для сервисных организаций, т.к. создают возможность предвидеть шаги противника, тем самым создавая естественную конкуренцию.

Целью теории игр является определение оптимальной стратегии для каждого игрока.

Рассмотрим основные виды игр:

1) Кооперативные и некооперативные. Игра называется кооперативной, если соперники могут объединяться в группы, возлагая на себя определенные обязательства, перед другими и координируют свои действия. Этим она отличается от некооперативных игр, в которых каждый обязан играть за себя. Такие механизмы нередки в повседневной жизни. Из двух типов игр, некооперативные описывают ситуации в мельчайших деталях и характеризуются более точными результатами. Кооперативные же напротив, рассматривают процесс игры в целом.

2) Параллельные и последовательные. В параллельных играх противники ходят одновременно или они не осведомлены о выборе других до тех пор, пока все не сделают свой ход. В последовательных, или динамических, играх участники могут делать ходы в заранее установленном либо случайном порядке, но при этом они получают информацию о предыдущих действиях других.

3) С полной и неполной информацией. В игре первого типа участники знают все ходы, совершенные до текущего момента, равным образом и возможные стратегии соперников, что позволяет им предсказать последующее развитие мероприятия, соответственно в игре с неполной информацией игроки обладают неполными сведениями.

4) Симметричные и несимметричные. Игра будет симметричной тогда, когда соответствующие стратегии у соперников будут равны, то есть иметь одинаковые платежи. Иначе говоря, если игроки могут поменяться местами и при этом их выигрыши за одни и те же ходы не изменятся.

5) Игры с бесконечным числом шагов. Игры, изучаемые в экономике, так же как и в реальном мире делятся на конечное число шагов. В то же время победитель не определен до окончания всех ходов.

6) Метаигры. Игры, результатом которых является набор правил для другой игры. Цель метаигр – увеличить полезность выдаваемого набора правил.

При всем многообразии способов применения данного метода, характеристику формализованной игры можно представить в общем виде (Рисунок 1).



Рисунок 1 - Обобщенная характеристика формализованной игры

Наряду с классификацией следует отметить и формы представления игры. В основном выделяют нормальную, или матричную форму и развернутую, заданную в виде дерева.

В прикладной математике выделяют следующие этапы проведения теории игр:

- 1) выявление наиболее важных участников;
- 2) разработка стратегии участниками;
- 3) ходы участников;
- 4) конечный результат (прибыль или убытки).

Применяя на практике методы теории игр при разработке стратегий деятельности фирмы, в качестве примеров можно назвать решения по поводу коопераций и создания совместных предприятий, поступления услуг на новые рынки, проведение ценовой политики, определение лидеров продаж, повышение уровня конкурентоспособности. В свою очередь аспекты теории игр можно использовать для всех видов решений, если на их принятие влияют другие действующие лица. В качестве этих лиц, могут выступать клиенты, сотрудники организаций, поставщики, а не только рыночные конкуренты.

Не представляется возможным не назвать главные проблемы практического применения основных положений теории игр в работе организации:

- 1) различные представления конкурентов об игре, в которой они задействованы, малая информативность о возможностях противника (недостоверная информация об издержках фирмы конкурента);
- 2) часто противники выбирают не лучшие для себя варианты, если

ситуация принятия стратегических решений является сложной.

Процессы современного рыночного пространства подвержены быстрому изменению, в связи с этим невозможно детально прогнозировать действия конкурентов на изменение тактики организации. Все же теория игр является полезной, когда требуется определить наиболее важные факторы разработки стратегии в условиях конкурентной борьбы.

В заключении необходимо подчеркнуть, что теория игр является очень сложной областью знаний, практическое применение которой, поможет руководителю в принятии стратегических решений, влияющих на деятельность предприятия, вследствие возможно достигнуть поставленных целей в поддержании и повышении уровня конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В. Применение клиентоориентированного подхода на предприятиях сервиса. //Экономика и предпринимательство. - Москва, 2015. - № 4-1.-421-426 с
2. Баклакова В.В., Ступин А.О. Особенности и структура рынка услуг. Формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере сервиса // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1; URL: <http://www.eduherald.ru/122-12232>
3. Баклакова В.В., Калашникова Е.А. Свинарева Ю.А. Инвестиционная привлекательность предприятий сервиса // Международный научный журнал «Символ науки» №6/2015, С 357.
4. Горностаева Ж.В. Стратегическое планирование предприятий на малых предприятиях сферы услуг //Современные наукометрические технологии. - Пенза: Издательский Дом «Академия Естествознания»,2010.-№ 1. - 69-71 с.

*Зайковский Б.Б., к.э.н.
доцент*

*Осипян Ю.Н. к.с.-х.н.
старший преподаватель*

*кафедра экономики и предпринимательского права
РГСУ*

филиал в г. Анапа

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСОБЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ЗОНАМИ

Законодательство определяющее правовой режим особых экономических зон в Российской Федерации представлено небольшим количеством нормативных актов, касающихся создания особых (свободных) экономических зон в конкретном регионе. Дальнейшие изменения, в большей степени, касаются лишь правовой стороны функционирования особых экономических зон (ОЭЗ). Что же касается системы управления, то до сегодняшнего времени такая система не в полной мере удовлетворяет современным требованиям качества управления, не говоря уже о критериях

эффективности организационного управления ОЭЗ.

Достижению высоких (приемлемых) показателей эффективности функционирования ОЭЗ способствует качественно организованное управление, которое осуществляется через систему управления. Она должна быть направлена, с одной стороны на максимизацию результатов хозяйственной деятельности резидентов в рамках ОЭЗ, с другой – на удовлетворение макроэкономических целей государства (привлечение инвестиций, создание и развитие современных промышленно-производственных комплексов с учетом инновационных технологий, отвечающих мировым стандартам). В целом под эффективностью системы управления понимается соотношение достигнутых в процессе функционирования системы управления результатов и затраченных на достижение этих результатов материальных и временных ресурсов. Определение эффективности системы, достоверность и корректность сравнения полученных результатов во многом зависят от того, каковы цели и инструментарий, в какой системе оценки производится это действие.

Существующая система управления ОЭЗ (исходя из проведенных исследований) является двухуровневой – 1 уровень (Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами) и 2 уровень (Территориальное управление Федерального агентства по Липецкой области). Территориальное управление Федерального агентства по Липецкой области состоит из трех отделов:

1. Отдел общего обеспечения. Функционирует на основе Положения об отделе общего обеспечения Территориального управления Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами по Липецкой области.

2. Отдел работы с резидентами. Функционирует на основе Положения об отделе работы с резидентами ОЭЗ Территориального управления Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами по Липецкой области.

3. Отдел администрирования.

Так же созданы Наблюдательный (Постановлением Правительства РФ) и Координационный (Распоряжением главы администрации Липецкой области) советы ОЭЗ ППТ «Липецк». Данные советы осуществляют контролирующую функцию.

Исходя из приведенных данных можно сделать вывод, что система управления ОЭЗ ППТ «Липецк» носит незавершенный характер в отношении системы управляющих воздействий (созданы отделы, разработаны соответствующие нормативно-правовые акты, в которых описаны общие положения и полномочия отделов, но не описан механизм функционирования управляющих воздействий отделов и не доработаны их функциональные возможности для организации максимального взаимодействия резидентов между собой и внешней средой) и полностью

отсутствуют индикаторы системы управления – критерии эффективности системы управления.

Поэтому в данной статье предлагается исследование возможных направлений совершенствования существующей системы управления ОЭЗ ППТ на основе выявленных недостатков, а также с учетом новых задач и требований. В структурном разрезе предлагается доработать систему управления в следующих направлениях:

1. Совершенствование структуры управляемой системы (объекта управления), для рационального функционирования и оптимального состава резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк» с учетом следующих параметров:

- ограниченностью ресурсов (например, территориальные рамки ОЭЗ ППТ «Липецк», инвестиционные возможности и др.);
- существующей инфраструктурой;
- рационального взаимодействия резидентов между собой и внешней средой;
- различных льгот (преференций);
- экологической безопасности;
- социально-экономического развития региона.

2. Совершенствование структуры управляющей системы (формализация управляющих воздействий субъекта управления для принятия научно обоснованных и объективных управленческих решений с целью повышения эффективности функционирования объекта управления – ОЭЗ ППТ «Липецк»):

- оптимизация числа уровней и подсистем (иерархии системы управления);
- выбор принципов организации управления, т.е. установление между уровнями правильных взаимоотношений (это связано с согласованием целей подсистем разных уровней и оптимальным стимулированием их работы, распределением прав и ответственности, созданием контуров принятия решений);
- оптимальное распределение выполняемых функций между людьми и средствами вычислительной техники;
- выбор оптимальной организационной иерархии.

3. Разработка критериев эффективности управления.

4. Совершенствование структуры системы передачи и обработки информации. В том числе:

- совершенствование структуры системы передачи и обработки информации;
- совершенствование структуры информационно-управляющего комплекса;
- создание автоматизированной и информатизированной системы управления ОЭЗ ППТ «Липецк».

5. Совершенствование структуры системы подготовки и переподготовки кадров управляющей системы:

- совершенствование программы подготовки и переподготовки кадров управляющей системы;
- оптимизация кадрового состава управляющей системы;
- совершенствование механизма найма и продвижения по служебной лестнице кадрового состава управляющей системы.

В целях определения направлений совершенствования системы управления ОЭЗ ППТ «Липецк» представляется целесообразным рассмотреть процесс управления, то есть совокупности последовательных действий, направленных на изменение состояния объекта управления. Анализ процессов управления разными системами позволяет нам выявить основные элементы данного процесса: получение информации о целях и задачах управления; получение информации о результатах управления, то есть о поведении объекта управления; анализ полученной информации и выработка решения; осуществление управляющих воздействий. Все управляющие воздействия в процессе управления ОЭЗ ППТ «Липецк» направлены на то, чтобы функционирование системы управления способствовало достижению целей и задач управления. При этом в практике управления сложными социально-экономическими системами встречаются многочисленные ситуации, когда непосредственная собственная цель управляющей системы (выработка управляющих воздействий) не совпадает с целью управляемой системы.

Исходя из проведенных исследований предложено определение – особая экономическая зона промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) является открытой, сложной, саморегулирующейся многоуровневой системой, эффективное управление которой требует применения современных теорий управления иерархическими системами и в первую очередь – обеспечения оптимального сочетания самостоятельности её элементов (резидентов), оптимизации бизнес-процессов, согласованности интересов игроков и стейкхолдеров.

Для эффективного функционирования ОЭЗ ППТ необходимо, прежде всего, определить цели, реализация которых возможна при формировании эффективной системы управления.

Иерархичность целей сложных многоуровневых систем приводит к иерархичности задач управления – главная цель может достигаться различными управляющими воздействиями. Для определения главных целей управления особой экономической зоной, как и любой сложной социально-экономической иерархической системой необходимо выделить три уровня иерархии целей:

1. Макроуровень – формирование условий для масштабного привлечения отечественных и иностранных инвестиций, создание на соответствующей территории современных промышленно-

производственных комплексов, отвечающих мировым стандартам, развитие высокотехнологических, наукоемких производств, инновационных технологий, производства новых видов продукции в целях удовлетворения потребностей российской экономики и стимулирование экспорта продукции.

Развитие предприятий машиностроительного комплекса нового поколения является главным резервом подъема экономики России и ориентиром на внедрение новейших технологий, что в перспективе решает важнейшую задачу преодоления от сырьевой направленности экспорта России, как основы экономического роста.

2. Мезоуровень – достижение максимального эффекта (синергетического эффекта) выраженного в различных абсолютных (валовой доход, прибыль, экономия направленная на ресурсосбережение) и относительных (продуктивность, экономичность, эффективность производственной, инвестиционной и инновационной деятельности резидентов) показателях в условиях оптимального взаимодействия резидентов.

3. Микроуровень – стратегическая цель конкретного резидента (организация, устойчивое и эффективное функционирование производства, захват и удержание рынка, поддержание эффективности, борьба с конкурентами, максимизация прибыли, выход на зарубежные рынки сбыта и развитие и т.п.).

Особенностью создания и функционирования ОЭЗ, в отличие от других сложных социально-экономических систем, является то, что перечисленные иерархии целей взаимосвязаны между собой (выполнение стратегических целей на микроуровне повлечет за собой реализацию целей на мезоуровне и соответственно удовлетворению целей государства в целом). Для выполнения поставленных целей необходимо создать систему управления ОЭЗ ППТ, индикатором которой будут определенные критерии эффективности управления. Предпочтения управляющего органа, описываемые критерием эффективности функционирования управляемой системы, зависят от состояния управляемой системы и, от самих управляющих воздействий. Если известна зависимость состояния управляемой системы от управления, то получаем зависимость эффективности функционирования управляемой системы от управляющих воздействий. Этот критерий называется критерием эффективности управления. Следовательно, задача управления формально может быть сформулирована следующим образом: найти допустимые управляющие воздействия, имеющие максимальную эффективность (такое управление называется оптимальным управлением). Для этого нужно решить задачу оптимизации – осуществить выбор оптимального управления (оптимальных управляющих воздействий).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ (ред. от 23.07.2013 с изм. от

23.06.2014) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // СПС «Консультант плюс».

2. Официальный сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации: особые экономические зоны [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.economy.gov.ru/>

3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): официальная статистика [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.gks.ru/

4. Зайковский, Б. Б. Описание системы управления особыми экономическими зонами на основе бизнес-процессов [Текст] / Б. Зайковский // Здоровье населения – основа процветания России: Материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 26-27 апреля 2011 года. – Анапа: Изд-е филиала РГСУ в г. Анапе, 2011. – С. 120-122.

*Зайковский Б.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики и предпринимательского права
РГСУ*

филиал в г. Анапа

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются методика анализа финансового состояния и кредитоспособности организации с учетом изменений в бухгалтерской отчетности в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Ключевые слова. Финансовое состояние, кредитоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Анализ финансового состояния позволяет определить влияние на него тех или иных условий деятельности предприятия, а также показывает, по каким направлениям необходимо проводить работу, направленную на повышение показателей финансовой устойчивости и платежеспособности.

Оценку финансового состояния организации целесообразнее начинать с анализа его внутренней составляющей – финансовой устойчивости, характеризующей способность предприятия осуществлять свою хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств.

Финансовая устойчивость во многом зависит от оптимальности соотношения собственных и заемных средств, основных и оборотных активов. Важнейшей задачей анализа устойчивости является оценка степени финансовой независимости организации от внешних источников финансирования. С целью анализа структуры источников капитала и оценки

степени финансовой устойчивости и финансового риска рассчитывают следующие коэффициенты:

1) коэффициент финансовой устойчивости (Кфу):

$$K_{\text{фу}} = \frac{СК + ДО}{ВБ}, \quad (1)$$

где

СК – собственный капитал (стр. 1600 ф№1);

ДО – долгосрочные обязательства (стр. 1400 ф№1);

ВБ – валюта баланса (стр. 1700 ф№1).

Данный коэффициент называют также коэффициентом долгосрочной финансовой независимости, поскольку он представляет собой отношение собственного и долгосрочного заемного капитала к общей валюте баланса и показывает, какая часть актива финансируется за счет наиболее устойчивых источников. Очевидно, что для обеспечения устойчивости финансового состояния организации уровень данного показателя должен быть как можно выше.

2) коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (К об.ск):

$$K_{\text{об.ск}} = \frac{СК - ВOA}{OA}, \quad (2)$$

где: СК – собственный капитал (стр. 1600 ф№1);

ВOA – внеоборотные активы (стр. 1100 ф№1);

OA – оборотные активы (стр. 1200 ф№1).

Этот коэффициент определяет, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Считается, что для нормальной финансовой устойчивости величина данного показателя должна составлять не менее 50%.

3) коэффициент финансирования (Кф):

$$K_{\text{ф}} = \frac{СК}{ЗК}, \quad (3)$$

где: СК – собственный капитал (стр. 1600 ф№1);

ЗК – заемный капитал (стр. 1400 + стр. 1500 ф№1).

Коэффициент финансирования – это коэффициент покрытия долгов собственным капиталом и очевидно, что его уровень должен расти.

4) коэффициент капитализации (Ккап.):

$$K_{\text{кап.}} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (4)$$

В экономической литературе существует множество названий данного показателя («коэффициент финансового левериджа», «плечо финансового рычага», «коэффициент финансового риска» и пр.), но все они определяют долю заемных средств, привлеченных на 1 рубль собственного капитала. Рост уровня данного показателя будет свидетельствовать об увеличении финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов. При этом

нормативов соотношения собственных и заемных средств, общих для всех организаций, практически не существует. Предприятия, обладающие различными отраслевыми особенностями, будут иметь различные нормативные значения уровня финансового левериджа.

5) коэффициент автономии (К авт.):

$$K_{авт} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (5)$$

Коэффициент автономии, он же – коэффициент финансовой независимости, отражает удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса. Считается, что уровень данного показателя должен быть не менее 50%, иначе предприятие потеряет свою финансовую независимость.

6) коэффициент Гиринга (КГ):

$$K_G = \frac{1}{K_{авт}} - 1, \quad (6)$$

Рост данного показателя будет свидетельствовать о повышении зависимости от заемных источников, а также снижении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. При $K_G > 1$, заемный капитал считается главным источником финансирования бизнеса, что свидетельствует об отсутствии финансовой независимости.

Важным показателем, характеризующим финансовое состояние предприятия и его устойчивость, является обеспеченность материальных оборотных активов (запасов) устойчивыми источниками финансирования. Для характеристики источников средств используются показатели наличия собственных оборотных средств (СОС), функционирующего капитала (КФ) и общей величины основных источников финансирования запасов (ВИ).

$$СОС = СК - ВОА; \quad (7)$$

$$КФ = (СК + ДО) - ВОА; \quad (8)$$

$$ВИ = СК + ДО + З - ВОА. \quad (9)$$

где

СК - собственный капитал (стр. 1600 ф№1);

ДО – долгосрочные обязательства (стр. 1400 ф№1);

ВОА – внеоборотные активы (стр. 1100 ф№1);

З – краткосрочные займы и кредиты (стр. 1510 ф№1).

Указанным показателям соответствуют показатели обеспеченности запасов источниками финансирования:

а) излишек (недостаток) собственных оборотных средств:

$$\pm фс = СОС - \text{запасы (стр. 1210 Ф№1)}, \quad (10)$$

б) излишек (недостаток) функционирующего капитала:

$$\pm фт = КФ - \text{запасы (стр. 1210 Ф№1)}, \quad (11)$$

в) излишек (недостаток) общей величины источников финансирования: $\pm фо = ВИ - \text{запасы (стр. 1210 Ф№1)}$.

Коэффициенты ликвидности как критерий определения платежеспособности являются, пожалуй, самыми популярными и часто

анализируемыми в ходе финансового анализа предприятия. «Однако весьма неопределенной является ситуация с выбором базы сравнения расчетных показателей. В разное время Правительство РФ пыталось решить эту проблему. Периодически появлялись положения и рекомендации, устанавливающие значения коэффициентов. Но условность каких-либо ограничений, «спущенных сверху», была очевидна изначально. Нельзя все предприятия «мерить одной линейкой» и тем более выносить вердикт о степени их платежеспособности исходя из критериев, установленных однажды для всех и навсегда...»

В связи с этим, проводя анализ финансовых коэффициентов ликвидности, следует говорить не о нормативных (тем более что в действующих на сегодня Методических указаниях рекомендуемые ограничения вообще отсутствуют), а о нормальных значениях для каждого конкретного предприятия. Поэтому в целях более точной оценки платежеспособности целесообразно сравнивать расчетные значения коэффициентов с аналогичными показателями прошлых периодов, то есть анализировать их динамику.

Немаловажную роль в анализе играет определение доли оборотных средств в активах:

$$\text{Дос} = \frac{OA}{BB}, \quad (12)$$

где: OA – оборотные активы (стр. 1200);

BB – валюта баланса (стр. 1600).

На производственных предприятиях доля оборотных активов в валюте баланса должна составлять не менее 50%, то есть нормальное значение данного показателя устанавливается на уровне $\geq 0,5$. Следует отметить, что для предприятий непромышленной сферы ситуация обратная: внеоборотные активы должны превышать долю оборотных активов в валюте баланса.

Следующий показатель – коэффициент маневренности функционирующего капитала – определяет часть капитала организации, обездвиженную в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности:

$$\text{Кмфк} = \frac{MA}{OA - TO}, \quad (13)$$

где: MA – медленно реализуемые активы (стр. 1210 разд. II баланса);

OA – оборотные активы (стр. 1200);

TO – текущие обязательства (стр. 1510, 1520, 1530, 1540).

Совершенно очевидно, что для наибольшей эффективности использования капитала данный показатель должен стремиться к минимуму.

В связи с тем, что в настоящее время в системе рыночных отношений перед многими хозяйствующими субъектами остро стоит проблема несостоятельности (банкротства), в качестве прогнозных величин часто

используют коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности.

Существует система критериев определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособного предприятия, показывающих собственнику имущества неустойчивость его финансового состояния.

Важными условиями неплатежеспособности предприятия считают:

- $K_{тл}$ на конец отчетного периода < 2 ;
- $K_{осс} < 0,1$.

При неудовлетворительной структуре баланса, но наметившейся тенденции ее улучшения (когда $K_{тл}$ на нач. года $< K_{тл}$ на кон. года < 2), для определения ближайших перспектив в финансовом состоянии предприятия рассчитывается коэффициент восстановления его платежеспособности:

$$K_{вост} = \frac{K_{тлк} + \frac{Y}{T * (K_{тлк} - K_{тлн})}}{H}, \quad (14)$$

где: $K_{тлн}$, $K_{тлк}$ - значение коэффициента текущей ликвидности на начало и конец отчетного периода соответственно;

T - продолжительность отчетного периода в месяцах;

Y - период восстановления платежеспособности (как правило 6 месяцев);

H - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (равно 2).

Коэффициент восстановления платежеспособности, имеющий значение больше 1, свидетельствует о том, что предприятие обладает реальной возможностью восстановления своей платежеспособности. Значение коэффициента меньше 1 показывает, что предприятие в ближайшие шесть месяцев не в состоянии восстановить свою платежеспособность.

В случае удовлетворительной структуры баланса, но наметившейся тенденции ухудшения финансового состояния предприятия ($K_{тлн} > K_{тлк} > 2$), для проверки финансовой устойчивости может применяться коэффициент утраты платежеспособности:

$$K_{утр} = \frac{K_{тлк} + \frac{Y}{T * (K_{тлк} - K_{тлн})}}{H}, \quad (15)$$

где: Y - период утраты платежеспособности (как правило 3 месяца).

Если окажется, что $K_{утр} < 1$, то на момент окончания прогнозного периода предприятие может утратить платежеспособность. При $K_{утр} > 1$ предприятие имеет реальные шансы в ближайшие три месяца сохранить свою платежеспособность.

Расчет данных показателей носит предупредительный характер, то есть дает возможность определения угрозы банкротства уже на ранней стадии ее возникновения и принятия своевременных мер по нейтрализации негативных явлений. На основе полученных результатов делаются общие

выводы о платежеспособности предприятия, и в случае необходимости осуществляется поиск резервов ее увеличения.

Немаловажной оценкой финансового состояния организации является её кредитоспособность, под которой подразумевается способность отвечать по своим денежным обязательствам перед кредитными организациями.

В экономической литературе выделяют несколько способов изучения кредитоспособности предприятия, но наибольшее распространение получил интегральный метод её оценки. В основе данного метода лежит ранжирование клиентов кредитных организаций по пяти классам кредитоспособности в зависимости от устойчивости их финансового положения. Так, первый класс составляют клиенты с очень устойчивым финансовым положением. Это наиболее предпочтительные для банков клиенты, поскольку предоставляемые им кредиты имеют минимальную степень кредитного риска. Предприятия с достаточно устойчивым финансовым положением составляют второй класс кредитоспособности и имеют нормальную степень кредитного риска. Третий класс – предприятия с достаточно стабильным финансовым положением и допустимой степенью кредитного риска. Клиенты, имеющие удовлетворительное финансовое положение, и обладающие допустимой степенью риска при условии достаточности обеспечения составляют четвертый класс кредитоспособности. Пятый класс – некредитоспособные организации, не имеющие шансов на получение кредита.

Критерием отнесения предприятий к тому или иному классу при интегральном методе является общая сумма баллов, которая складывается из количества баллов, соответствующего величине каждого из используемых в данном методе показателей, характеризующих финансовое состояние организации. К таким показателям относятся: коэффициент абсолютной ликвидности (Кал), коэффициент критической ликвидности (Ккл), коэффициент текущей ликвидности (Ктл), коэффициент финансирования (Кф) и рентабельность продукции (Рп).

В зависимости от фактических значений данные показатели делят на три категории (таблица 1).

Таблица 1

Разбивка показателей на категории

Показатель	Вес показателя	1-я категория	2-я категория	3-я категория
Кал	0,11	0,2 и выше	от 0,15 до 0,2	менее 0,15
Ккл	0,05	0,8 и выше	от 0,5 до 0,8	менее 0,5
Ктл	0,42	2 и выше	от 1 до 2	менее 1
Кф	0,21	1 и выше	от 0,7 до 1	менее 0,7
Рп	0,21	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельное

Общая сумма баллов (S) рассчитывается по формуле:

$$S = 0,11 * K1 + 0,05 * K2 + 0,42 * K3 + 0,21 * K4 + 0,21 * K5, \quad (16)$$

где K1 – категория Кал;

К2 – категория Ккл;

К3 – категория Ктл;

К4 – категория Кф;

К5 – категория Рп.

В зависимости от величины получившейся суммы баллов определяют класс кредитоспособности (таблица 2).

Таблица 2

Классы кредитоспособности

Класс кредитоспособности	Значение общей суммы баллов(S)
1	$S = 1$
2	$1 < S < 1,6$
3	$1,6 < S < 2,42$
4	$2,42 < S < 4$
5	$4 < S$

В современных условиях, когда кредитование бизнеса в нашей стране получает все более широкое распространение, оценка кредитоспособности приобретает немаловажную роль в анализе финансового состояния организации. При этом наибольший интерес результаты данной оценки представляют для кредитных учреждений, коммерческих банков, оценивающих с их помощью уровень риска взаимоотношений с потенциальными клиентами.

Использованные источники:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
2. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова – М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.
3. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.

Зайковский Б.Б., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и предпринимательского права

РГСУ

филиал в г. Анапа

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ**

Аннотация. В статье отражено исследование эффективности инвестиционной деятельности экономической системы на микро, мезо, и макроуровнях. Влияние инвестиционной деятельности на эффективность

системы управления.

Ключевые слова. Инвестиции, чистая текущая стоимость, прибыль.

Наряду с показателями, характеризующими оценку финансового состояния и деловой активности оценка эффективности управления экономической системы на микро, мезо, и макроуровнях будет не полной без исследований эффективности инвестиций. При оценке инвестиций как критерия эффективности системы управления, не следует забывать, что в действительности между инвестициями в системе управления и результатами от их осуществления происходит разрыв во времени. Наиболее часто применяемая при оценке эффективности инвестиций модель – это чистая текущая стоимость (чистый приведенный эффект) инвестиционного проекта (NPV).

$$NPV = PV - IC,$$

(1) где PV – текущая стоимость будущих денежных поступлений от проекта;

IC – текущая стоимость инвестиций в проект.

Если проект генерирует несколько денежных потоков и деньги в проект инвестируются не единовременно, а многократно на протяжении нескольких периодов то:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{V_i}{(1+r)^i} - \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+r)^j},$$

(2) где V_i – генерируемый денежный поток от проекта за i -тый период времени;

I_j – инвестируемые средства в проект в j -том периоде;

r – альтернативная ставка процента (банковская процентная ставка) в виде десятичной дроби;

n – число периодов получения доходов;

m – число периодов инвестирования средств в проект.

Важнейшим показателем, характеризующим эффективность функционирования промышленных и сельскохозяйственных организаций, является прибыль. На прибыль влияет себестоимость производства продукции. В статье Зайковского Б.Б. сказано, что динамическая модель изменения себестоимости сельскохозяйственной продукции, подлежащей хранению и реализации позволяет разработать оптимальный план распределения произведенной продукции, определить такие значения объёмов и моментов времени реализации, которые при заданных для данного предприятия показателях стоимости хранения и потерь при хранении обеспечат минимизацию текущих издержек. [2]

Прибыль, генерируемая проектом в некотором периоде, не всегда совпадает с денежным потоком в этом периоде, так как часть прибыли может вкладываться обратно (реинвестироваться) в проект, за счет чего обеспечивается увеличение будущей прибыли проекта и направляться

(потребляться) на какие-то необходимые в ходе текущей деятельности цели предприятия.

В статье Милета Е.А. сказано, что данные управленческого анализа играют решающую роль в разработке важнейших вопросов конкурентной политики предприятия: совершенствования технологии и организации производства, создания механизма достижения максимальной прибыли. [4]

Поэтому денежный поток проекта в некотором периоде равен разности между прибылью и суммой реинвестируемых и потребленных средств. В связи с данным предположением модель (20) не отражает объективную реальность при расчете чистой текущей стоимости инвестиционного проекта.

Введем следующие коэффициенты:

1. Коэффициент реинвестирования (K_r) – отношение инвестиций вкладываемых обратно в проект (I) к прибыли (Π):

$$K_r = \frac{I}{\Pi} . \quad (3)$$

Часть прибыли предприятие выплачивает инвесторам. Эта часть прибыли – денежный поток проекта (V).

2. Коэффициент выплат инвесторам (K_v) – отношение денежного потока (V) к прибыли (Π):

$$K_v = \frac{V}{\Pi} . \quad (4)$$

Оставшуюся после реинвестирования и выплат инвесторам прибыль предприятие потребляет на реализацию каких-либо целей.

3. Коэффициент потребления (K_p) – отношение части прибыли направленной на потребление (P) к полученной прибыли (Π):

$$K_p = \frac{P}{\Pi} . \quad (5)$$

Следовательно: $K_r + K_v + K_p = 1$. Так как на потребление направляется прибыль оставшаяся после реинвестирования и выплат инвесторам (по остаточному принципу), то $K_p = 1 - K_r - K_v$. (6)

Обозначим символом Q_g сумму начального капитала Q_0 , инвестиций, вложенных в проект и потребленной части прибыли за g периодов:

$$Q_g = Q_0 + I_1 + \dots + I_g + P_1 + \dots + P_g . \quad (7)$$

Q_g – это средства, используемые в проекте в $(g+1)$ -м периоде.

Отметим, что

$$Q_g = Q_{g-1} + I_g. \quad (8)$$

4. Коэффициент прибыли (Кп) – отношение полученной прибыли за g-тый период к средствам, вложенным в проект к началу g-го периода:

$$K_{\Pi} = \frac{\Pi_g}{Q_{g-1}}. \quad (9)$$

Предположим, что предложенные коэффициенты (реинвестирования, выплат, потребления и прибыли) постоянны для всех периодов. Определим денежные потоки такого проекта.

$$V_g = \frac{V_g}{\Pi_g} \times \frac{\Pi_g}{Q_{g-1}} \times Q_{g-1} = K_v \times K_{\Pi} \times Q_{g-1}. \quad (10)$$

В частности для первого периода: $V_1 = K_v \times K_{\Pi} \times Q_0$.

С учетом вышеуказанных предположений определим, насколько увеличится денежный поток в (g+1)-м периоде по сравнению с g-тым периодом.

$$V_{g+1} = K_v \times K_{\Pi} \times Q_g = K_v \times K_{\Pi} \times (Q_{g-1} + I_g + P_g). \quad (11)$$

Выразим I_g и P_g через Q_{g-1} :

$$I_g = \frac{I_g}{\Pi_g} \times \frac{\Pi_g}{Q_{g-1}} \times Q_{g-1} = K_r \times K_{\Pi} \times Q_{g-1}, \text{ и} \quad (12)$$

$$P_g = \frac{P_g}{\Pi_g} \times \frac{\Pi_g}{Q_{g-1}} \times Q_{g-1} = K_p \times K_{\Pi} \times Q_{g-1}. \quad (13)$$

Подставим полученные выражения (12, 13) в правую часть равенства (11):

$$\begin{aligned} V_{g+1} &= K_v \times K_{\Pi} \times (Q_{g-1} + K_r \times K_{\Pi} \times Q_{g-1} + K_p \times K_{\Pi} \times Q_{g-1}) = \\ &= K_v \times K_{\Pi} \times Q_{g-1} (1 + K_r \times K_{\Pi} + K_p \times K_{\Pi}) = V_g \times (1 + K_{\Pi} (K_r + K_p)). \end{aligned} \quad (14)$$

Обозначим $K_{\Pi} (K_r + K_p)$ символом d . Используя это обозначение, равенство (14) можно записать в следующем виде:

$$V_{g+1} = V_g \times (1 + d). \quad (15)$$

Из данной модели следует, что коэффициент d показывает, на сколько процентов увеличится денежный поток в (g+1)-м периоде по сравнению с g-тым периодом. Коэффициент d является нормой роста денежных потоков.

Из равенства (15) вытекает, что:

$$V_g = V_{g-1} \times (1+d) = [V_{g-2} \times (1+d)] \times (1+d) = V_{g-2} \times (1+d)^2 = \dots = V_1 \times (1+d)^{g-1}. \quad (16)$$

Определим текущую стоимость последовательности денежных потоков, с учетом (16):

$$PV = \sum_{g=1}^{\infty} \frac{V_g}{(1+r)^g} = \sum_{g=1}^{\infty} \frac{V_1 \times (1+d)^{g-1}}{(1+r)^g} = \frac{V_1}{r-d}. \quad (17)$$

С учетом (17) определим критерий эффективности инвестиционной деятельности:

$$F_4(X) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (C_{ji} - C_{ji}) x_{ji}}{\sum_{i=1}^n PV_i} \times 100, \quad (18)$$

Данный критерий показывает, сколько *i*-тый резидент получит прибыли с 1 единицы денежных поступлений от инвестиционного проекта с учетом их текущей стоимости.

Общая эффективность – интегральная оценка, учитывающая влияние большинства показателей (критериев). Она устанавливается обычно путем комбинирования фактических данных о прибыли, рентабельности, инвестиционной привлекательности, продуктивности или путем получения общих оценок или суждений экспертов.

Для оценки эффективности управляющей системы особой экономической зоны промышленно-производственного типа (далее ОЭЗ ППТ) приведен перечень критериев. В качестве критерия оптимальности процесса управления можно выбрать один (например, критерий максимума производительности труда резидентов ОЭЗ ППТ, или модель критерия рентабельности производства из предложенного перечня. На наш взгляд оценка оптимальности процесса управления лишь по одному критерию будет неполной и необъективной. Следует стремиться к получению такого варианта оценки эффективности процесса управления, в котором оптимально сочетались бы величины всех предложенных критериев. Бесспорно, определенная таким образом система оценки эффективности процесса управления будет отличаться от оптимальных систем, полученных при решении задачи по каждому критерию оптимальности отдельно, но система оценки, в которой сочетается совокупность критериев, покажет более реальную и объективную картину эффективности управляющей системы ОЭЗ ППТ.

Совокупность критериев оптимальности зададим в виде вектора:

$$Y = F(X) = \{F_1(X), F_2(X), F_3(X), F_4(X)\},$$

(19) где $F_i(X)$ – целевая функция, соответствующая i -му критерию оптимальности.

С учетом (19) оценку эффективности управляющей системы ОЭЗ ППТ можно записать в виде векторной задачи математического программирования:

$$F(X) = \{F_1(X), F_2(X), F_3(X), F_4(X)\} \rightarrow \max \quad (20)$$

Математическая запись системы ограничений определяется соотношениями (21-23).

1. Уравнение (21) показывает, что расход ресурсов не должен превышать их установленного объема:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_{pj_i} x_{pj_i} \leq A_p, \quad p = \overline{1, h}, \quad (21)$$

где a_{pj_i} – удельный расход p -го вида ресурса для производства единицы j -го изделия i -м резидентом ОЭЗ ППТ;

x_{pj_i} – изделие для производства, которого необходим p -й вид ресурса;

A_p – установленный объем p -го вида ресурса;

p – индекс вида ресурса;

h – количество видов ресурсов;

m – количество типов изделий, производимых резидентом;

n – количество резидентов в ОЭЗ ППТ.

2. Соотношение (22) определяет ограничения по использованию фонда времени работы определенных (лимитирующих) групп оборудования:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m c_{\varphi j_i} x_{j_i} \leq \sum_{i=1}^n \Phi_{\varphi_i}, \quad \varphi = \overline{1, k}, \quad (22)$$

где $c_{\varphi j_i}$ – станкочасовое изделие j -го типа оборудования группы φ i -го резидента ОЭЗ ППТ;

φ – индекс группы оборудования;

k – количество групп оборудования;

Φ_{φ_i} – действительный фонд времени работы оборудования i -го резидента ОЭЗ ППТ в планируемом периоде.

3. Тот факт, что трудоемкость изготовления продукции на определенных рабочих местах (участках, цехах) и в целом на предприятии не должна превышать величины имеющихся трудовых ресурсов, определяется соотношением:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m t_{je_i} x_{j_i} \leq \sum_{i=1}^n F_{e_i}, \quad e = \overline{1, z}, \quad (23)$$

где t_{je_i} – нормативная трудоемкость производства изделия j -го типа на e -ом рабочем месте i -го резидента ОЭЗ ППТ;

e – индекс рабочего места;

z – количество заданных рабочих мест;

F_{e_i} – фонд времени e -го рабочего места у i -го резидента.

Использованные источники:

1. Зайковский, Б.Б. Разработка динамической модели изменения объемов сельскохозяйственной продукции в течение производственного цикла [Текст] / Б.Б. Зайковский // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону). – 2007. – Том 5 № 3-3. – С. 80-83.
2. Зайковский, Б.Б. Динамическая модель себестоимости произведенной сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс] / Б.Б. Зайковский // Российский экономический интернет-журнал. – Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка. – 2007. №2 – Режим доступа: // <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Zaikovsky.pdf>. – [Загл. с экрана].
3. Милета Е.А. Значимый финансовый результат эффективной деятельности организации [Текст] / Е.А. Милета // Экономика и предпринимательство. – 2015. № 3-2 (56-2). – С. 385-388.
4. Милета Е.А. Сущность и роль экономического анализа в обеспечении эффективности деятельности предприятия [Текст] / Е.А. Милета, В.Н.Елисеева // Социальные науки. – 2015. Т. 1. № 1-1 (4). – С. 68-71.

*Зайковский Б.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики и предпринимательского права
РГСУ*

филиал в г. Анапа

ОПИСАНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ

Аннотация: особые экономические зоны являются важнейшим институтом социально-экономического развития России в условиях структурных проблем и ограничений, а также высоких транзакционных издержек. В статье даны определения деловой активности и стратегического потенциала особой экономической зоны. Результаты данного исследования могут быть использованы в системах управления особыми экономическими зонами.

Ключевые слова: особая экономическая зона (ОЭЗ), деловая активность, стратегический потенциал, инвестиции.

Организационно-экономический механизм управления особой экономической зоной (далее ОЭЗ) – это системная совокупность экономических процессов, нормативно-правовых актов и управленческих действий федеральных и региональных органов власти, нацеленная на повышение социально-экономической эффективности управления ОЭЗ на основе оптимизации взаимодействия хозяйствующих субъектов (резидентов) на ее территории. Территориальные отношения представляют собой комплексную систему взаимоотношений и взаимодействий между ОЭЗ и другими административно-территориальными образованиями региона, направленную на согласование интересов резидентов ОЭЗ с интересами других субъектов хозяйствования региона с последующей реализацией согласования. При этом процессы саморегулирования занимают доминирующее положение в управлении ОЭЗ и другими экономическими объектами.

Критерием экономического функционирования ОЭЗ является сущность экономических процессов: уровень вовлеченных ресурсов, максимизация результатов, сбалансированность «потребности – предложение», уровень решения социально-экономических проблем, уровень управления и др. Соответственно эффективность управленческих воздействий влечет за собой повышение деловой активности ОЭЗ.

При этом процессы эффективного функционирования ОЭЗ как открытой, сложной, саморегулирующейся многоуровневой системы являются действия, способствующие экономическому росту на основе согласованного развития ее элементов (резидентов).

Следовательно, деловая активность особой экономической зоны промышленно-производственного типа (далее ОЭЗ ППТ) – это мотивированный процесс эффективного функционирования ОЭЗ, направленный на обеспечение согласованности резидентов при использовании ресурсов, в целях повышения качества и конкурентоспособности продукции, расширенного воспроизводства с соблюдением требований удовлетворения растущих потребностей населения и роста уровня жизни при обеспечении экологических и социальных стандартов и изменении технико-технологической ориентации производства в направлении ресурсосбережения.

В соответствии с данным определением можно обосновано выделить следующие элементы деловой активности ОЭЗ ППТ:

- использование ресурсов ОЭЗ;
- активность в производстве и сфере создания услуг в ОЭЗ;
- инвестиционная активность ОЭЗ;
- инновационная активность ОЭЗ;

- активность инфраструктуры ОЭЗ;
- социальная активность ОЭЗ;
- экономическая активность населения ОЭЗ;
- активность финансовой сферы ОЭЗ;
- предпринимательская активность ОЭЗ;
- обеспечение экологической безопасности ОЭЗ.

Каждый из представленных элементов деловой активности ОЭЗ ППТ характеризуется системой характеристик, информация по которым принимается к анализу в виде темпов роста данных показателей.

Стратегический потенциал ОЭЗ ППТ (на примере ОЭЗ ППТ «Липецк») представляет собой совокупность определенного вида базисных и стратегических ресурсов, обеспечивающих реализацию всех видов производственно-хозяйственной деятельности резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк», полномасштабное использование ее потенциальных возможностей и позволяющих посредством их совместного взаимодействия получить адекватный объем и высокое качество продукции, а также сформировать устойчивые конкурентные преимущества резидентов (Рисунок 1).

Рассматривая современную ОЭЗ ППТ, как реально функционирующий хозяйственный механизм, следует учитывать, что одни виды ресурсов являются основными структурными элементами в ситуациях организационного взаимодействия, а другие виды опосредуют потоки событий. Характер и направленность их взаимодействия определяется конкретной производственной ситуацией, решаемой текущей задачей или стратегическим направлением развития резидента ОЭЗ ППТ.

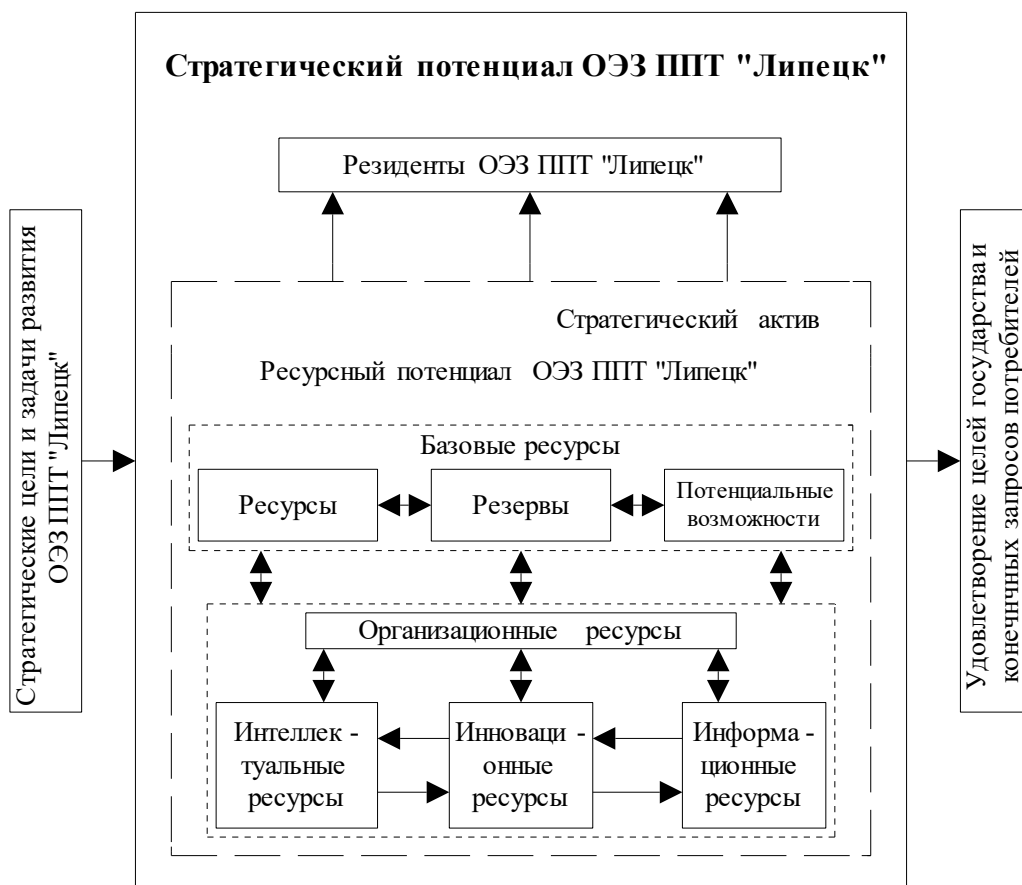


Рис.1 – Стратегический потенциал ОЭЗ ППТ «Липецк»

При этом важное значение для формирования и использования стратегического потенциала ОЭЗ ППТ имеют тенденции ее трансакций с внешней средой. Именно эти тенденции определяют соответствующие параметры стратегического потенциала и структуру его составляющих, а также способствуют выделению проблемных зон во взаимодействии резидентов ОЭЗ ППТ с объектами внешней среды и использованию ресурсов. В данном случае проблемными зонами следует считать ситуации взаимодействия, затрудняющие реализацию целей и задач резидента.

В целом, рассматривая основные элементы стратегического потенциала ОЭЗ ППТ «Липецк», следует отметить их организационный характер, поскольку данные ресурсы мобилизуются и стратегически используются при организации определенного вида деятельности. Очевидна и несомненна при этом роль управляющего фактора, посредством которого происходит стратегическое планирование и использование определенного вида ресурсов для достижения конкретных целей. Именно целевая ориентация деятельности ОЭЗ ППТ обуславливает необходимость дифференциации структуры ресурсного потенциала на элементы, совокупность и взаимодействие которых определяют возможности реализации текущих задач и стратегических направлений развития.

Результат организационного опосредования субъектно-объектных

процессов использования структурных элементов ресурсного потенциала выражает степень стратегической ориентации резидента ОЭЗ ППТ на повышение его эффективности и фиксирует, таким образом, необходимый уровень результативности его деятельности.

В данном случае особое значение приобретает определение основных видов ресурсов, составляющих актив стратегического потенциала, использование которого составит основу реализации перспективной стратегии развития ОЭЗ ППТ «Липецк».

В результате характеристики и описания в терминах ОЭЗ ППТ можно сделать следующие выводы: ОЭЗ ППТ – часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, является фактором ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, использования передовой зарубежной техники, технологии и управленческого опыта, развития экспортного потенциала, углубления интеграционных экономических процессов. Общим свойством этих категорий и главной задачей руководства ОЭЗ ППТ «Липецк» является эффективное взаимодействие и согласованность резидентов при рациональном использовании ресурсов с целью максимизации результата в условиях влияния различных экзогенных и эндогенных факторов.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ (ред. от 23.07.2013 с изм. от 23.06.2014) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // СПС «Консультант плюс».
2. Официальный сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации: особые экономические зоны [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.economy.gov.ru/>
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): официальная статистика [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.gks.ru/
4. Зайковский, Б. Б. Описание системы управления особых экономических зон на основе бизнес-процессов [Текст] / Б. Зайковский // Здоровье населения – основа процветания России: Материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 26-27 апреля 2011 года. – Анапа: Изд – е филиала РГСУ в г. Анапе, 2011. – С. 120-122.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Экономические последствия кризисной ситуации осени 2014 г. сказались на рынке недвижимости весьма неоднозначно. Рост стоимости жилой недвижимости продолжает расти, хотя объем сделок несколько сократился. В статье приводится анализ рынка недвижимости г. Ростова-на-Дону.

Ключевые слова: рынок недвижимости, рынок жилья.

Рынок недвижимости – одна из существенных составляющих в экономике любой страны. Объекты рынка недвижимости составляют до 70-80% национального богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда и рынок капитала сами по себе без недвижимости вряд ли могут существовать, ведь даже финансовые институты (банки, биржи, инвестиционные компании и т.п.) должны быть участниками рынка недвижимости для приобретения или аренды помещений, необходимых для их деятельности.

Рынок недвижимости может изучаться достаточно широко – от рынка страны в целом, далее – региона, города и конкретного района, где находится объект недвижимости.

В анализе следует ориентироваться на тип оцениваемой недвижимости.

Анализ рынка можно разделить на два вида:

- общий анализ;
- специальный анализ.

В первом случае изучаются общие данные о рынке региона, города района, их влияние на стоимость объекта недвижимости. Во втором случае рассматривается информация, непосредственно связанная с оцениваемым объектом.

Общий анализ рынка помогает решить следующие задачи:

- определить с наиболее эффективным использованием объекта;
- обосновать экономическую заинтересованность в объекте недвижимости;
- определить наличие внешнего устаревания объекта недвижимости.

Специальный анализ базируется на информации по району, микрорайону и связан непосредственно с определением стоимости объекта. В базе данных для этого анализа должна быть следующая информация:

- уровень доходов, ставки дохода для подобных объектов;
- цены на строительство;

- процедура и трудоемкость получения разрешений на строительство;
- продажи, даты, мотивации покупателей и продавцов, условия продаж;
- количество предложений;
- уровень реализации объектов;
- степень недоиспользования;
- использование объектов до и после продажи.

Если говорить о современном состоянии рынка недвижимости в России, то следует отметить постоянный рост стоимости квадратного метра площади недвижимости, наиболее ярко это прослеживается в результате анализа стоимости квадратного метра жилой недвижимости как следует из рисунка 1.

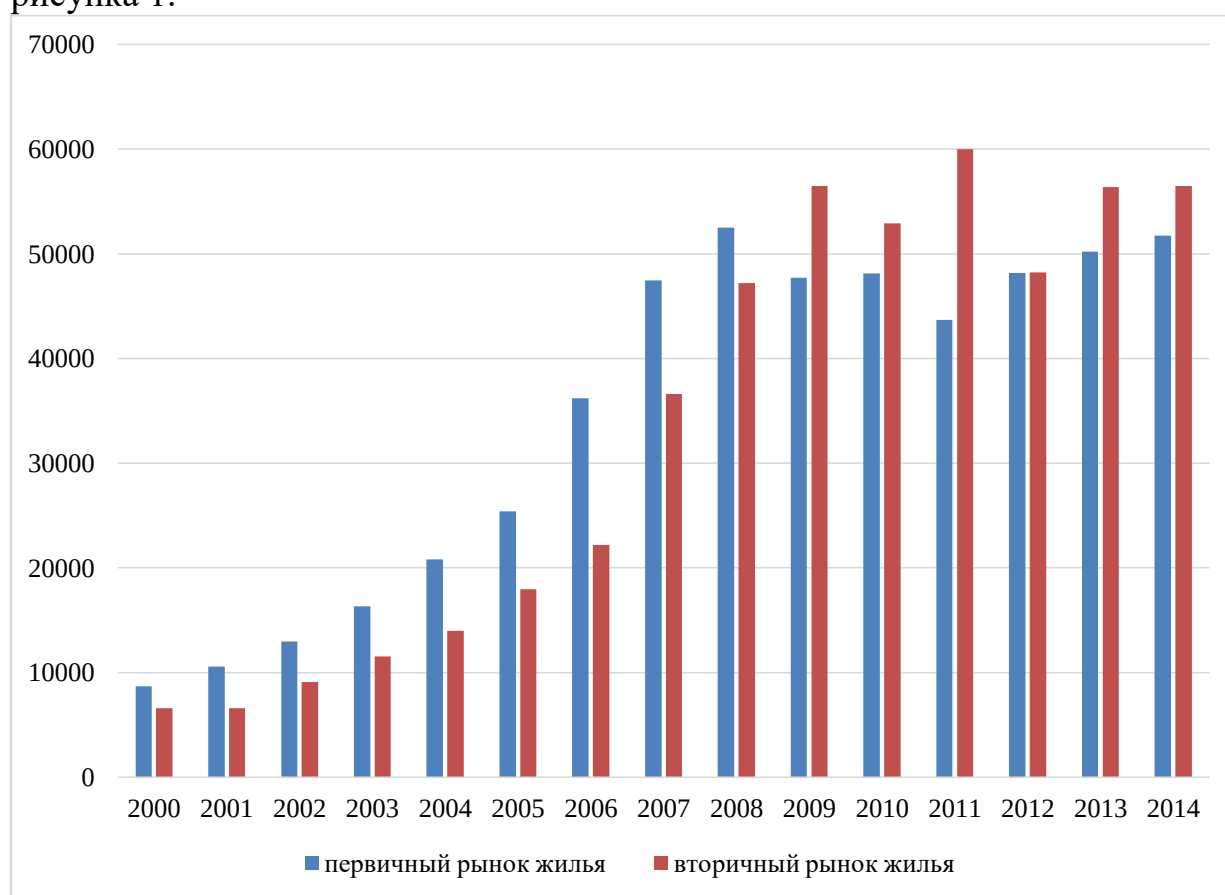


Рисунок 1 - Средняя цена 1 кв. м. общей площади квартир на рынке жилья Российской Федерации по всем типам квартир, руб.

Рынок ростовской области демонстрирует сходную динамику. С января по октябрь 2014 года на территории Ростовской области введено в эксплуатацию 800500 кв. метров жилья эконом-класса. Это составляет 46,1% от общего объема жилых новостроек в регионе. Вместе с тем наибольший объем недорогого жилья был введен в эксплуатацию на территории Новочеркасска, Ростова-на-Дону, Батайске и Волгодонске. В целом же за

весь 2014 год в регионе планируется построить 945 тыс. кв. метров жилья эконом-класса. Для сравнения общая площадь новостроек составит в регионе 2,3 млн. кв. метров.

На этом фоне средняя стоимость новых квартир, размещенных в базе портала «Росриэлт» и экспонируемых на территории Ростова-на-Дону составила в октябре 55 230 руб. за кв. м., что на 0,95% больше чем месяцем ранее. По сравнению с январем 2014 года стоимость данных квартир увеличилась на 4,51%, в то время как с аналогичного периода прошлого года цены увеличились на 4,69%.

В 2014 году на территории Ростовской области построили 2,3 млн. кв. метров жилья. Это на 9% больше чем годом ранее. За отчетный период сдано в эксплуатацию более 2,3 миллиона квадратных метров жилья, что на 9% больше, чем в 2013 году. По данному показателю Ростовская область входит в десятку лидеров среди регионов России, данные, иллюстрирующие ситуацию на рынке жилья Ростовской области представлена на рисунке 2.

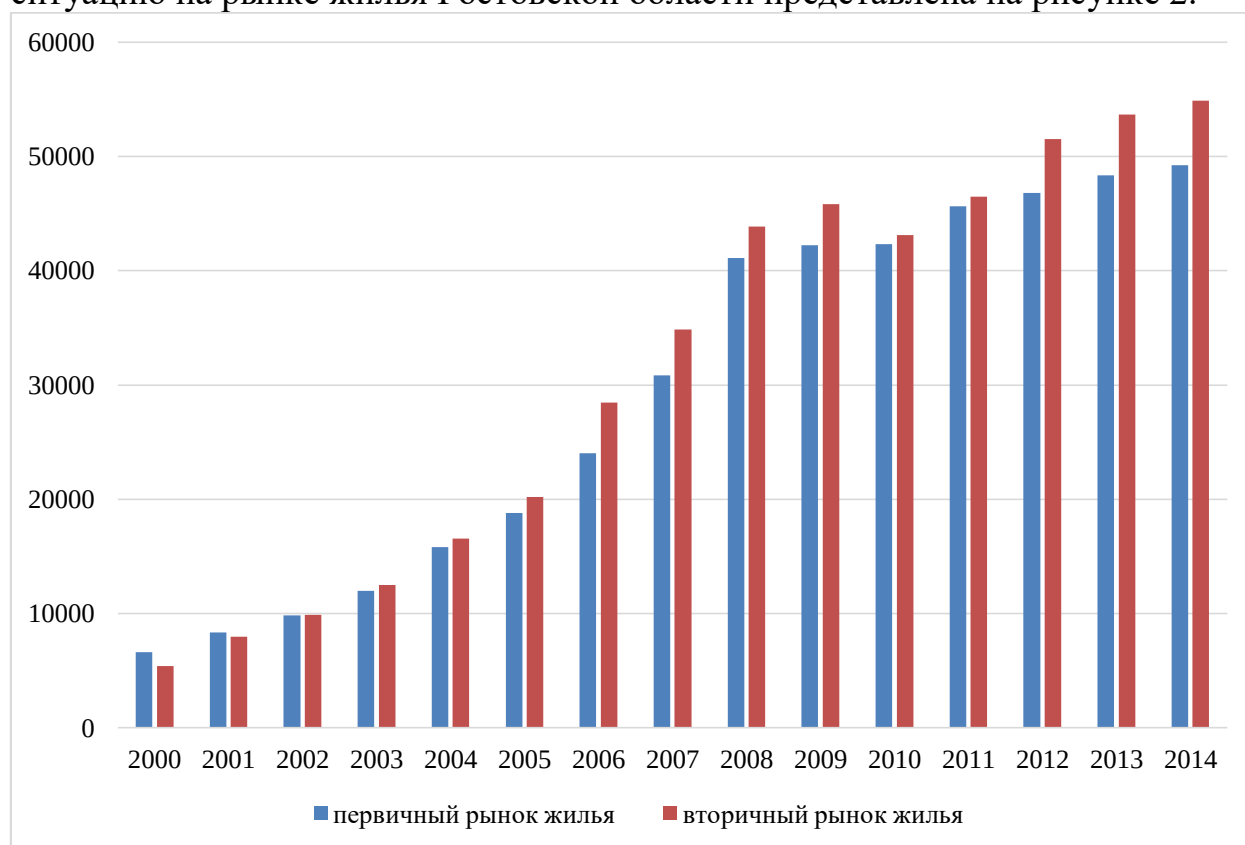


Рисунок 2 - Средняя цена 1 кв.м. общей площади квартир на рынке жилья Ростовской области, руб.

Если большую часть 2014 года ситуация на рынке жилья Ростова-на-Дону была спокойной, то в последние несколько месяцев количество сделок значительно выросло. Эксперты связывают это с желанием покупателей сохранить накопленные средства в условиях экономической нестабильности.

По итогам анализа рынка недвижимости города Ростов-на-Дону на 15.03.2015 года город демонстрирует высокую динамику роста цен на

жилую недвижимость в области. Выявлено значительное повышение средней стоимости за 1 кв. м. жилой недвижимости в регионе. Так стоимость 1 кв. метра в 1-комнатной квартире составляет 66 433, в 2-х комнатной квартире 63 456, в 3-х комнатной квартире 61 313. В сложной экономической ситуации покупатели более тщательно рассматривают объекты на первичном рынке жилья и с большей настороженностью относятся к проектам на начальном этапе строительства.

Если рассматривать предложение жилой недвижимости по районам г. Ростова-на-Дону, то как следует из рисунка 3, наибольший объем предложения демонстрировали Центр города и микрорайон Западный. Это объясняется транспортной доступностью и развитой инфраструктурой, а Западный микрорайон еще и изобилует новостройками. На третьем месте количеству продаваемых квартир находится северный жилой массив, в котором тоже большое количество предложений жилья на первичном рынке.



Рисунок 3 - Предложение недвижимости по районам г. Ростова-на-Дону на апрель 2015 г., %

При этом рынок коммерческой недвижимости испытывает гораздо большие трудности, чем рынок жилья, в связи со сложной экономической ситуацией, падением курса рубля и как следствие, возникшими трудностями в работе, многие фирмы Ростова-на-Дону были вынуждены сократить расходы на аренду помещений, или вообще отказаться от офисов в дорогих бизнес-центрах. Как следствие – падение спроса на аренду помещений, как офисных, так и складских, и торговых. Следствием этого является падение арендной платы, что иллюстрирует рисунок 4.

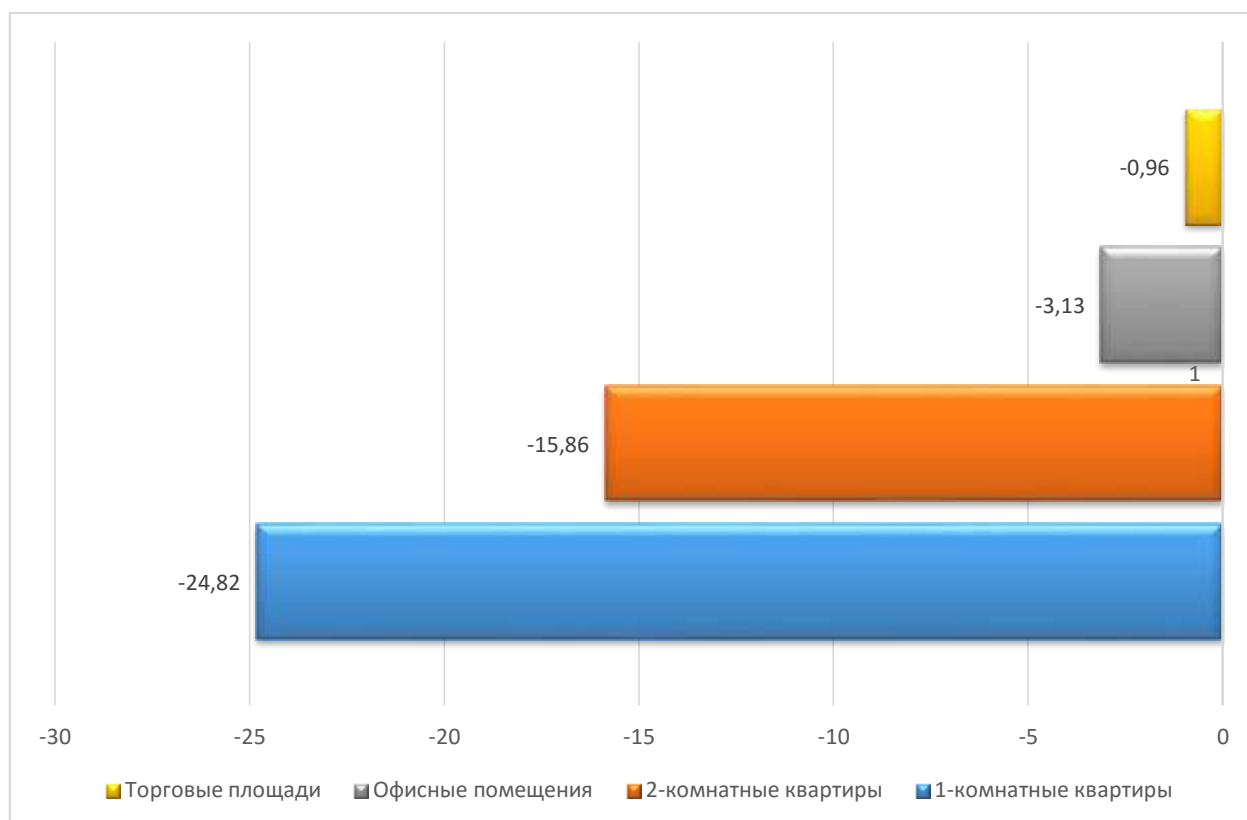


Рисунок 7 - Изменение цен на аренду недвижимости в г. Ростове-на-Дону за 2014 г., %

Несмотря на не простую экономическую ситуацию, во втором полугодии 2014 г. застройщики активно запускали новые проекты. ГК «Сигма» в ноябре 2014 г. начала на Кировском проспекте строительство ЖК «Лермонтов» площадью 14,2 тыс. кв. м. Строительная компания «10-ГПЗ» получила разрешение на возведение ЖК «Гвардейский-2» в одноименном переулке. Первая очередь строительства будет включать две секции площадью 13,3 тыс. кв. м и 11,6 тыс. кв. м.

ООО «Альянс-200» в Измайловском переулке приступило к возведению ЖК «Измайловский парк», который будет представлять собой жилой дом площадью 11,5 тыс. кв. м. Компания «Мастер-Хаус» начала строительство малоэтажного ЖК «Спутник» в Аксайском районе, рядом с Северным жилым массивом Ростова-на-Дону. Это три трехэтажных многоквартирных дома общей площадью 6,3 тыс. кв. м.

Кроме того, на границе Ростова и Аксайского района компания «Ирдон» приступила к строительству нового малоэтажного ЖК эконом-класса «Темерницкий». К середине 2015 года будет сдана его первая очередь, в которую войдут пять индивидуальных двухэтажных таунхаусов и три многоквартирных трехэтажных дома. К 2017 году застройщик планирует построить около 120 домов общей площадью 95 тыс. кв. м. Дома возводятся из утепленных железобетонных панелей.

Таким образом, можно сказать, что рынок жилой недвижимости г. Ростова-на-Дону по итогам 2014 г., не смотря на экономической кризис, не

претерпел значительных изменений, тенденция к росту цен на жилье сохраняется и даже усиливается исходя из нестабильной экономической ситуации с национальной валютой. Больше всего от последствий кризиса осени 2014 г. пострадал рынок коммерческой недвижимости, как аренды, так и продажи. Так же хотелось бы отметить, что наибольшей импульс развития получил такой сегмент рынка, как малоэтажное жилищное строительство. Строительство коттеджных поселков в непосредственной близости от г. Ростова-на-Дону с каждым годом растет и имеет хорошие перспективы дальнейшего развития.

*Затонская И. В.
старший преподаватель
Журба Т. В.
студент 3 курса*

*Кубанский государственный аграрный университет
Российская федерация, г. Краснодар*

СФЕРА ТУРИЗМА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ - ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности развития туристического рынка, изучены механизмы влияния индустрии туризма на экономику региона.

Ключевые слова: индустрия туризма, туристический продукт, малый бизнес, экономика регионов, внутренний туризм, туристические услуги.

Сектор индустрии туризма имеет большой потенциал для привлечения предпринимательских ресурсов, не требует крупных капиталовложений и является одной из перспективных форм деятельности по созданию рабочих мест. Кроме того, туризм оказывает влияние на развитие культуры и образования, организацию общения и отдыха человека.

Для того чтобы сфера туризма стала одной из доходных отраслей экономики необходимо учитывать активные изменения спроса и предложения на рынке туристических услуг. В настоящее время недостаточно разработан механизм развития малого предпринимательства в туризме, что определило тему исследования и его актуальность [2].

С целью принятия решения, какое направление бизнеса в туризме развивать, был проведен анализ услуг на туристическом рынке г. Краснодара, изучены потребности местного населения, чтобы точно знать на какие социальные группы будет ориентирован будущий бизнес.

Результаты исследования показали, что туристические агентства предлагают набор стандартных услуг (бронирование и продажа авиа и железнодорожных билетов по всем направлениям, экскурсионные и образовательные туры за рубежом, туры выходного дня, шоп-туры, свадебные туры, круизы, бизнес-поездки в России и за рубежом,

страхование, трансфер и т.п.), их работа в основном направлена на прибыльные зарубежные направления, организацию выездного туризма. Предложения о туристических возможностях внутри страны ограничиваются поездками в Санкт-Петербург, Москву, по городам Золотого кольца, на Черноморское побережье Краснодарского края. Однако Россия обладает богатым культурно-историческим наследием, памятники которого находятся не только в крупных городах, но и во многих средних и малых городах, расположенных по всей территории страны [3].

Развитие внутреннего туризма сдерживается рядом негативных факторов, к которым относятся: небольшой ассортимент предлагаемых услуг; недостаточное развитие инфраструктуры, ограниченность рекламы российских туристских направлений, что приводит к ориентации турфирм на выездной туризм. Поэтому перед российскими предпринимателями в сфере туризма стоит одна из актуальных проблем: возрождение внутреннего туризма.

Важным аргументом в пользу туристической привлекательности города Краснодара является его географическое положение - отсюда легко добраться до любого места отдыха на Черноморском побережье. В городской черте находятся три станции Северокавказской железной дороги РЖД. Железнодорожное сообщение связывает Краснодар с Москвой, Санкт-Петербургом, и другими городами РФ. Из международного аэропорта выполняются регулярные рейсы не только в российские города, но и за рубеж. Современный Краснодар – не только административный, исторический и культурный центр Кубани, но и крупный центр науки и образования.

Чтобы повысить привлекательность своего города для туристов рассказать историю памятников, парков и других культурных мест можно заняться развитием адресного туризма, к числу потенциальных клиентов относятся, школьники и студенты. Именно со школьных экскурсионных туров и может начаться возрождение внутреннего рынка туризма. Экскурсии для школьников и студентов имеют несколько целей: отдых; учебная-приобретение новых знаний по предметам (история, география, архитектура); культурно-воспитательная -важно знать историю своего родного города, помнить о событиях, которые происходили в городе много лет назад и какие события происходят сегодня.

Чтобы не затеряться среди конкурентов, предлагается разработать новые интересные и оригинальные маршруты, подготовить специализированные и тематические программы. Теоретически познавательные экскурсионные путешествия всесезонны, но исследования показывают, что спрос на них значительно выше во время каникул в школах, лицеях, вузах.

Для реализации туристического продукта необходима рекламная компания, в целях привлечения клиентов. Можно дать объявления

в интернете и местных газетах, расклеить отрывные объявления, но лучше всего создать сайт, где разместить информацию об экскурсиях с красочными иллюстрациями, своевременно обновлять информацию и вывешивать графики экскурсий на несколько месяцев вперед, чтобы группы успели сформироваться. Активная реклама необходима, это фактор, от которого зависит доход в туристической деятельности, а специальные сезонные предложения и скидки способствуют привлечению туристов и росту прибыли.

Главная проблема при открытии бизнеса найти стартовый капитал. Кредит на открытие бизнеса предлагают очень мало банков и финансовых структур. Индивидуальные предприниматели для рассмотрения заявки на обеспечение кредитования такого вида должны предоставить определенный пакет документов, который включает: данные предпринимателя, специальность, образование, бизнес план, ожидаемый финансовый результат. Если у предпринимателя нет специального образования для данного направления в бизнесе то, скорее всего кредитная организация откажет, потому что такой вид кредитования грозит большими рисками для финансового учреждения [1].

Эту проблему невозможно решить без поддержки государственных органов власти, от которых зависит создание эффективных условий развития предпринимательства в сфере туризма. Необходимо формирование и дальнейшее совершенствование законодательства; укрепление материально-технической базы индустрии туризма путем привлечения инвестиций; развитие инфраструктуры туризма для обеспечения конкурентоспособности региона на рынке туристических услуг, проведение активной рекламно-информационной кампании, направленной на продвижение и формирование имиджа территории г. Краснодара и Краснодарского края как региона, благоприятного для туризма [4].

Краснодарский край, г. Краснодар может стать центом делового туризма, что позволит развивать местную инфраструктуру, создать новые рабочие места, обеспечить поступления в государственный и местный бюджеты.

Использованные источники:

1. Линник Д. С. Роль банков в инвестировании экономики малого и среднего бизнеса / Д. С. Линник, И. В. Затонская // В сборнике: Современное состояние и перспективы развития научной мысли Сборник статей международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян Асатур Альбертович. 2015 с.70-72.
2. Затонская И. В. Экономико-математические методы в оптимизации структуры аграрного предприятия / И. В. Затонская // В сборнике: Теоретические и практические аспекты развития современной науки Материалы XV международной научно-практической конференции. Научно-информационный исследовательский центр «Институт стратегических

исследований». 2015. С.78-83.

4. Осенний В. В. Симплексный метод / В. В. Осенний, А. Г. Бурда, Г. П. Бурда, Н. М. Гудимова, И. В. Затонская, С. И. Турлий учебно-методическое пособие для лабораторных работ и самостоятельного изучения / Краснодар, 2015.

5. Затонская С. С. Теория игр в исследовании экономических ситуаций / С. С. Затонская В сборнике: Бизнес технологии в России: теория и практика Материалы международной научно- практической конференции. Саратов, 2015. С. 23-25.

Захарченко А.Д.

студент 3-го курса

Шилов А.К., доктор технических наук

старший научный сотрудник

Институт компьютерных технологий и информационной безопасности

Южный федеральный университет

Российская Федерация, г. Таганрог

УГРОЗЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Целью данной статьи является отображение реального роста угроз информационной безопасности автоматизированных систем, применяемых в современных автомобилях, в следствии расширения использования новейших технологий в транспортных средствах что в итоге даёт усиление влияния на повседневную жизнедеятельность человека.

Информационная безопасность, информационная система, транспортное средство, программное обеспечение, стратегия безопасности, информационная угроза.

Рост компьютерных атак автомобильных компаний поспособствовал большому всплеску новостей в прошлом году, но они были в значительной степени омрачены безумие СМИ о рисках, связанных с подключенных к интернету автомобилей. Эксперты по безопасности доказали, что злоумышленники могут получить удаленный доступ к компьютерным системам подключенных автомобилей и управлять компонентами автомобиля или похищать личные данные клиентов, собранные на борту автомобиля компьютерными системами. На сегодняшний день, ни одна компьютерная система автомобиля не была захвачена злоумышленниками. Тем не менее, риск очень реален. Риски для автомобильных предприятий становятся все более стойкими и динамичным, и взаимосвязанность информационных систем и транспортных средств только увеличивает влияние этих угроз. Расширение использования современных технологий в транспортных средствах, означает, что компании должны инвестировать значительные средства в процессы безопасности для разработки

транспортных средств, которые будут иметь реальную защиту от подобных атак.

Глобальное исследование состояния информационной безопасности показывает, что среди 173 исследованных автомобильных компаний по всему миру, число происшествий, выявленных в 2015 году поднялось на 32% по сравнению с годом ранее. (Мы определяем происшествие, как любой неблагоприятный инцидент, который грозит некоторому аспекту компьютерной безопасности).

Хотя этот рост пробоев информационной безопасности, несомненно, отражает повышенную активность злоумышленников, обнаруженные угрозы могут быть толчком для внедрения предприятиями технологий мониторинга и протоколирования сети. Эти инструменты позволяют автомобильным компаниям обнаруживать больше уязвимостей.

Как показывает исследования, наиболее часто виновниками инцидентов являются сотрудники компаний. Это не означает, что все сотрудники намеренно небрежно или плохо относятся к делу. Все чаще внешние субъекты угроз используют именно социальную инженерию, чтобы украсть личные данные сотрудников с привилегированным доступом к данным и сети, а затем использовать эту информацию.

Однако не все угрозы безопасности исходят от сотрудников. Автомобильные компании все больше беспокоятся об угрозах, которые могут возникнуть от обмена данными по сети с внешними поставщиками услуг, подрядчиками и поставщиками. Они знают, что бизнес-партнеры могут быть слабым звеном, через которое противники могут закрепиться на компьютерной сети организации и долгосрочно похищать бизнес-данные.

Сегодня, большинство транспортных средств содержат десятки компьютеров, которые часто связаны друг с другом и могут передавать информацию внешнему миру беспроводным путём. Сообщалось, что хакеры могут получить удаленный доступ к этим компонентам, чтобы контролировать тормоза, рулевое управление, и даже двигатели что сулит потенциально-смертельным исходом. Более того, некоторые автомобили, в режиме реального времени, автоматически синхронизируются с операционными системами автопроизводителя для обновления встроенного программного обеспечения и мониторинг технического обслуживания. Это широкое распространение взаимосвязанность создала среду, в которой отдельные автомобили, информационные системы, и операционная техника являются более взаимосвязанными и уязвимыми для угроз информационной безопасности.

Риск в том, что многие автомобильные компании, кажется, не понимают всей сложившейся ситуации. На самом деле, 43% опрошенных респондентов говорят, что они уже реализовали стратегию безопасности для сближения информационных, операционных и потребительских технологий, еще 26% говорят, что они разрабатывают подобную систему. Если сперва

эти цифры кажутся высокими, то более пристальный взгляд на данные обследования показывает, что многие респонденты вовсе не имеют стратегии безопасности для собственных информационных систем и только 48% из них реально имеют должную стратегию безопасности. Эти результаты показывают, что, в то время как автомобильные компании начинают рассматривать стратегию сближения, они не интегрировали дискретные компоненты собственных систем в целостные рамки, необходимые для полноценной работы подобной системы.

Комплексная стратегия безопасности должна определять конфиденциальные данные, право собственности, и определить ответственность, прежде чем потребительские и эксплуатационные технологии связать с информационными системами. Первые шаги будут идентифицировать наиболее ценные активы организации и определять, кто будет владеть ответственностью за них.

Так как рост случаев нападения на информационные сети продолжает повышаться, то становится ясно, что информационные риски не могут быть полностью устранены. Защитные меры остаются, конечно, важной частью, но они не могут полностью гарантировать, что система не будет атакована и взломана высококвалифицированными специалистами. Следовательно, многим автомобильным компаниям, возможно, потребуется изменить свою стратегию безопасности информационных технологий, процессов и инструментов для обеспечения более эффективной системы выявления и реагирования на риски. Эффективная информационная безопасность будет требовать высокоточных защитных процессов, обученный персонал и средств для обнаружения, анализа и реагирования на современные способы взлома. В то время как хорошо разработанная программа по информационной безопасности не будет полностью устранить риск, он может помочь автомобильным компаниям, лучше управлять угрозами, процессом принятия решений, повысить эффективность в практике устранения угроз собственной безопасности, и создать более устойчивую систему информационной безопасности.

Зверева Н.А.

студент 3го курса

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ФИНАНСОВО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ В 2014-2015 ГОДУ

Финансово-экономический кризис в России, начавшийся в 2014 году – ухудшение экономической обстановки в России, вызванное резким спадом мировых цен на нефть, продажа которой составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с присоединением Крыма и войной на востоке

Украины.

Эти факторы вызвали значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют и валютный кризис, увеличение инфляции, уменьшение реальных доходов населения и значительное ухудшение ситуации в ряде отраслей российской экономики.

Мировые компании, ведущие бизнес в России, зафиксировали падение прибыли из-за сокращения потребительской активности населения, а часть из них сообщила о выводе своего капитала из России.

Нестабильная экономическая обстановка в России начала оказывать негативный эффект на экономики некоторых стран ближнего и дальнего зарубежья, имеющих тесные экономические связи с Россией.

Экономическое и финансовое положение России уже с начала 2015 года не вселяло оптимизма, как и перспективы на будущий 2016 год, а вот ожидать ли настоящего кризиса, который серьезно подорвет нашу экономику и покупательную способность, этот вопрос интересует многих из нас.

Ведь все мы видим, что цены на углеводороды падают, рубль неуклонно девальвирует, так на что нам рассчитывать, задаемся мы вопросом, будет ли и дальше снижаться наш жизненный уровень и наши доходы.

Думаем, что - точного ответа мы вряд ли получим, потому что никто не знает, что будет дальше, а все прогнозы "специалистов и аналитиков", не что иное, как гадание на кофейной гуще и не достойны внимания.

Хорошо известно, что наша страна не один раз испытывала на себе кризисные явления и находилась в упадке, однако с настолько сильным изменением курса рубля Россия сталкивалась не часто.

Многие известные экономисты мира, достойные уважения аналитики, стараются спрогнозировать возможность развития финансового и экономического кризиса в РФ, но пока никто не может точно сказать, чего же ожидать и на что рассчитывать, надеяться. Да и доверяться их прогнозам не стоит, хотя прислушиваться к мнению нужно. [9]

Кризис в российской экономике изначально рассматривался как валютный или финансовый. С последующим ухудшением экономической ситуации для обозначения кризиса стали применяться термины экономический кризис и финансово-экономический кризис.

По заявлению Центрального банка России, снижение цен на нефть и экономические санкции стран Запада в отношении России вызвали ослабление рубля, которое привело к увеличению инфляции. Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев подтвердил, что ситуация с ценами на нефть и санкциями вызвали ослабление национальной валюты.

Как заявил вице-премьер Дмитрий Рогозин, кризис был спровоцирован «внешним давлением», которое оказывается на Россию. [14, 10, 18]

Для того, чтобы разобраться в кризисной ситуации в финансовой сфере России, которая неуклонно охватывает все государство, нужно рассмотреть все точки зрения и сделать единственное правильное умозаключение - чем же обернется России финансовый и экономический кризис в 2015 году и следующем 2016 году.

Сразу стоит отметить, что многое зависит от руководства нашей страны, это в первую очередь, от них зависит, снимут ли санкции с России, или же продолжают усиливать их. Будет ли и дальше падать цена на углеводороды, на нефть в частности, сможет ли правительство провести необходимые реформы, а значит, диверсифицировать экономику и многое другое.

Для отмены международных санкций в отношении России - нужно прекратить вмешиваться во внутренние дела соседней и кстати братской нам Украины, вывести оттуда (из Донбасса) российские войска и перестать поддерживать террористов-сепаратистов, перестать поставлять им оружие и отправлять им на помощь российских наемников.

Ведь именно за это и ввели в отношении России, нашей экономики и финансовой системы санкции, которые так осложнили нам жизнь и усугубляют кризисные процессы в стране, и именно за это в немалой степени страдает российский народ, жизненный уровень которого неизменно снижается.

По мнению финансовых специалистов и экономистов, отмена международных санкций может исправить ситуацию в России, причем в довольно короткие сроки. [9]

Непосредственная причина валютного кризиса в России - это падение цены на нефть. Рубль - одна из немногих предсказуемых валют в мире. Поведение таких валют напрямую зависит от цен на природные ресурсы.

Постепенное обесценивание курса рубля по отношению к доллару и евро началось ещё в ноябре 2013 года, задолго до российско-украинского конфликта, когда цены на нефть были высоки. Однако, полноценный валютный кризис началась в 2014 году, когда рубль упал по отношению к доллару и евро на 72,2% и 51,73%. В январе 2015 года был также отмечен серьезный пик падения рубля. Тогда, после падения цен на нефть до \$45 за баррель наблюдалось резкое ослабление курса рубля, составившее 69,66 рубля за доллар и 78,79 рубля за евро. Позже, из-за повышения цен на нефть, курс рубля начал восстанавливаться, достигнув к середине мая 50,01 и 56,98 рублей соответственно. [15]

В начале июня 2015 года наблюдалось ещё один пик ослабления курса рубля. Этому способствовало ряд факторов: снижение цен на нефть до \$62,74 за баррель, сообщение Министерства энергетики США о повышении запасов сырой нефти в американских хранилищах, возобновление серьезных боестолкновений в Донбассе (в районе Марьинки), сообщения в зарубежных СМИ о планах ЕС продлить санкции против России, падение импорта в

Китае на 17,6% в годовом выражении и ожидание инвесторов относительно достижения соглашения Ирана и "шестерки" посредников по ядерной программе. 5 июня 2015 года курсы доллара и евро достигли 57,0 и 63,0 рублей соответственно. [22]

Профессор Принстонского Университета Олег Ицхоки объясняет значительный рост инфляции и падение рубля в ответ на падение цены на нефть воздействием многих дополнительных факторов: большие социальные обязательства государства (содержание госслужащих и бюджетников, включая силовиков, учителей, докторов, пенсионеров), отсутствие независимого ЦБ, существенное снижение доходов бюджета, большой корпоративный валютный долг, рекордный отток капитала, финансовые санкции США и Европы: «раз нельзя брать в долг, значит, придется печатать деньги». [1]

Начиная с октября 2014 года по март 2015 наблюдалось ежемесячное увеличение годовой инфляции с 8.3% до 16.9%:

- октябрь 2014: 8,3%
- ноябрь 2014: 9,1%
- декабрь 2014: 11,4%
- январь 2015: 15,0%
- февраль 2015: 16,7%
- март 2015: 16,9%

В апреле и мае 2015 наблюдалось некоторое снижение годовой инфляции: 16,8% и 15,8% соответственно. [25, 8, 18]

Ранее планировалось, что рост ВВП в 2015 году составит 1,2 %, но позднее прогноз был пересмотрен в сторону снижения ВВП на 3 %. За январь-март ВВП снизился на 1,9 %. Спад ВВП России в апреле 2015 года усилился до 4,3%, причем в самом апреле экономика сократилась на 0,6% к мартовскому показателю. Таким образом, ВВП страны снижалось четыре месяца подряд. [13, 4, 3]

По данным Единого федерального реестра, за первое полугодие 2015 года количество компаний-банкротов выросло на 22 %. Только за март месяц банкротами признали более 1,5 тысяч фирм, а общие долги составляют уже более 48,4 млрд руб. Предприниматели винят падение курса рубля и высокую ставку ЦБ. [23]

В январе 2015 года оборот розничной торговли сократился на 4,4 %. Это стало первым падением продаж, наблюдаемым с 2009 года. [17]

В январе-апреле 2015 года импорт товаров в Россию из стран дальнего зарубежья сократился на 37,7% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и составил \$50,968 млрд. [12]

Несмотря на падение курса российского рубля, роста российского экспорта в физическом выражении не наблюдалось. [5]

То, что Россия стоит на пороге грандиозного финансового кризиса 2015 года уже ни у кого не вызывает сомнений. Аналитиков, экспертов и

простых граждан волнует только два вопроса – когда закончится кризис и какие последствия принесет стране новое экономическое положение?

В результате введения санкций крупные российские компании оказались отрезаны от западных долговых рынков, что существенно ограничило их возможности по привлечению рефинансирования. Возникла угроза невыплаты долгов, компании начали обращаться к государству за помощью. Однако средства Центрального банка России, резервного фонда и Фонда национального благосостояния (ФНБ) составляли \$450 млрд, при этом внешний долг российских компаний оценивался в \$630 млрд (на октябрь 2014). [20]

В январе 2015 года предприятия России получили сальдированный убыток: финансовый результат убыточных организаций превысил финансовый результат прибыльных организаций. В последний раз подобная ситуация была в разгар предыдущего кризиса — в декабре 2008 и январе 2009 года. [16]

Значительные сальдированные убытки понесли компании, занятые в обрабатывающих отраслях, в транспорте и связи, в операциях с недвижимостью, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. Между тем, в добыче полезных ископаемых зафиксирован значительный рост прибыли. [19]

Финансовый кризис отрицательно сказался на благосостоянии граждан России. До декабря 2014 года, как отмечает Росстат, реальные доходы россиян в годовом исчислении неизменно росли, однако в декабре 2014 года доходы упали на 7,3% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. В 2015 году происходило постепенное ускорение сокращения реальных доходов россиян с каждым месяцем. Так, если в январе реальные доходы россиян сократились в годовом исчислении всего на 0,8%, то в феврале уже - на 1,6%, в марте - на 1,8%, в апреле - на 4%. Главной причиной уменьшения доходов населения стала инфляция. [7]

Число граждан России в 2014 году, живущих за чертой бедности увеличилось по сравнению с 2013 годом на 600 тыс. человек: с 15,5 млн человек (10,8% россиян) до 16,1 млн (11,2%). В феврале 2015 Минэкономразвития сделало прогноз, что доля бедных среди россиян в 2015 году вырастет до 12,4% из-за сокращения зарплат и реальных доходов населения. [24, 11]

У каждого десятого россиянина была сокращена зарплата. Наблюдалось ускорение падения реальной заработной платы с каждым месяцем. Так, в феврале 2015 года было зафиксировано снижение реальной заработной платы на 9 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в марте на 10,6%, в апреле на 13,2% в апреле. [2]

Согласно самому неблагоприятному прогнозу, на протяжении всего года максимальная стоимость нефти составит 40 долларов за баррель. В связи с чем, придется увеличить ключевую ставку до 37% с нынешних 17%.

Впоследствии ВВП и объемы выданных кредитов упадут на 10%. При таких условиях индексация пенсий и заработных плат станет невозможной. Более того, правительство может пойти на крайнюю меру, снизив объем заработных плат и социальных пособий. При этом уровень инфляции остановится на 15%.

По второму прогнозу ЦБ не будет поднимать ключевую ставку, заморозив ее на отметке в 17%. При этом инфляция будет расти, но не так быстро. Объемы кредитов останутся на прежнем уровне, а ВВП упадет примерно на 6%.

Третий вариант самый оптимистичный, но при этом и самый нереальный. Если ЦБ снизит ключевую ставку, это вызовет высокий рост инфляции, но не навредит кредитному рынку и удержит падение ВВП в пределах 4%.

Какой бы вариант действий не выбрало правительство, основным фактором, влияющим на экономический кризис, является стоимость нефти. Если цена «черного золота» поднимется хотя бы до 60 долларов, то Россия сможет выйти из кризиса в течение двух-трех лет. Но чтобы спасти банковскую систему страны, придется потратить не менее 3 триллионов рублей. [21]

Использованные источники:

1. Валютный кризис 2014-2015 годов // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/01/12/valyutnyj-krizis-20142015-gg>
2. В Минтруде сообщили о снижении зарплат в России с начала года на 9,1 % | Forbes.ru // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.forbes.ru/news/284845-v-mintrude-soobshchili-o-snizhenii-zarplat-v-rossii-s-nachala-goda-na-91>
3. ВВП России упал на два процента // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/05/15/gks/>
4. ВВП России в марте упал на 3,4%, хуже прогноза // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKBN0NK17020150429>
5. ВШЭ: Девальвация рубля не помогла российскому экспорту // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2015/06/03/1404889.html>
6. Годовая инфляция в России упала впервые за 10 месяцев // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/04/15/infl/>
7. Годовая инфляция в РФ составила 11,4% // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.interfax.ru/business/416458>
8. Инфляция в России в мае составила 0,4% // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.interfax.ru/business/445764>
9. Кризис 2015-2016 в России - финансовый и экономический кризисы//

- [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://worldluxrealty.com/node/3500>
10. Медведев: дешевая нефть и санкции уронили рубль // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.bbc.com/russian/russia/2014/12/141217_russia_rouble_measures
11. МЭР: уровень бедности в РФ в 2015 г вырастет до 12,4% с 11% в 2014 г // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/economy/20150216/1048030954.html#ixzz3c5jUk2al>
12. Поток импорта в Россию сократился более чем на треть // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://comments.ua/world/514784-potok-importa-rossiyu-sokratilsya-bolee.html>
13. Путин подписал закон о поправках в бюджет 2015 года // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.forbes.ru/news/286567-putin-podpisal-zakon-o-popravkakh-v-byudzheth-2015-goda>
14. О ключевой ставке Банка России // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=31102014_133027dkp2014-10-31T13_15_16.htm
15. Первый зампред ЦБ: быстрое укрепление рубля, связанное с ростом цен на нефть, закончилось // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://tass.ru/ekonomika/1921036>
16. Предприятия РФ в январе впервые за шесть лет получили сальдированный убыток — Интерфакс // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.interfax.ru/business/432399>
17. Райффайзенбанк: Падение ВВП РФ в I квартале 2015 года может быть значительным :: Комментарии аналитиков // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://quote.rbc.ru/comments/2015/02/19/34315835.html>
18. Рогозин: рост цен поставил под угрозу планы перевооружения ВС РФ // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://ria.ru/defense_safety/20150209/1046734290.html
19. Сальдированный убыток предприятий в январе составил 152,5 млрд руб. — Росстат — ИА «Финмаркет» // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.finmarket.ru/news/3977700>
20. Татьяна Григорьева. Российские компании не справятся с выплатами долгов без поддержки государства // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://quote.rbc.ru/topnews/2014/10/24/34240373.html>
21. Финансовый кризис в России в 2015 году: мнения экспертов // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://bs-life.ru/makroekonomika/finansoviy-krizis2015.html>
22. Цены на нефть падают из-за опасения Ирана // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://ru.espreso.tv/news/2015/06/08/ceny_na_neft_padayut_yz_za_opasenyuya_yr

ана

23. Число банкротств в России за первый квартал 2015 года выросло на 22 % — Газета. Ру | Бизнес // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/04/08/6630857.shtml>

24. Число живущих за чертой бедности россиян выросло до 16 млн человек // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://top.rbc.ru/society/27/03/2015/5515731e9a794777d574ea2a>

25. Russians reel from economic crisis // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.bbc.com/news/world-europe-32220335>

Зверева Н.А.

студент 3го курса

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АКЦИЗА

Совершенствование акцизов является одной из наиболее острых тем для текущего рассмотрения. Акциз важен и актуален, так как он влияет как на доходы государства и на процессы в экономике, так и непосредственно на социальную сферу.

Для увеличения его значимости государство регулярно индексирует ставки и вводит некоторые новшества. Так, 3 года назад государство успешно устранило использование так называемой спиртосодержащей схемы уклонения от уплаты налогов, при которой налогоплательщики злоупотребляли незаконным получением вычетов, оформляя в документах производство не из этилового спирта, а из спиртосодержащей продукции.

Минздрав включился в разработку акцизов на ближайшее будущее и намерен с их помощью заставить Россиян бросить курить внезапным повышением ставок до уровня европейских: план повышения акцизов, рекомендованных Минздравом РФ представлен на рис. 1.:

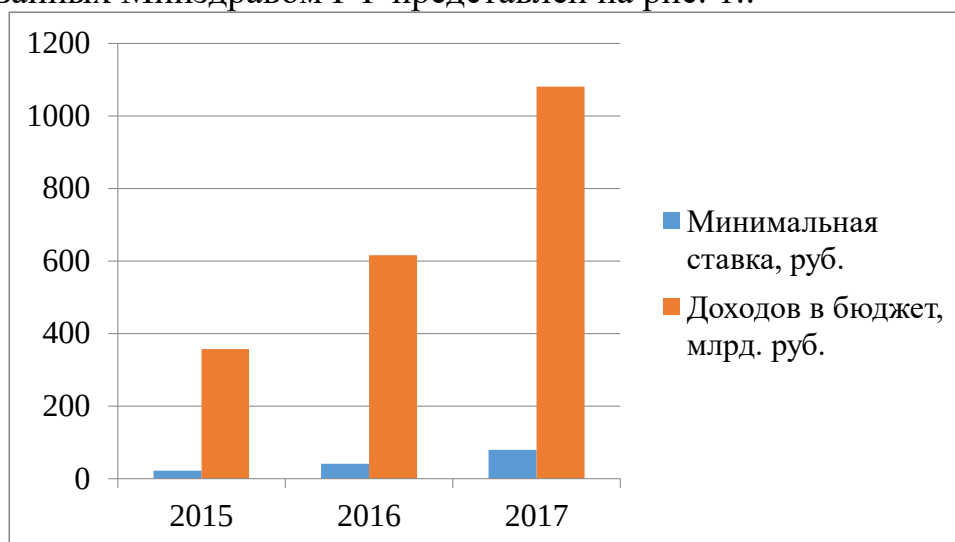


Рис. 1 – План повышения ставок акцизов на табачную продукцию

Основные положения идеи минздрава:

- Ведомство рассчитало, что даже при снижении потребления на 27%, бюджет пополнится на триллион рублей.
- В 2015 году россияне купят 19 млрд. пачек сигарет. Умножаем на минимальную ставку в 20,8 руб. и на 0,9 (снижение спроса на 10 %) - получается 356 млрд. руб. доходов в бюджет.
- Расчет 2016 года: будет выкурено 17,1 млрд. пачек, еще 10 % населения бросит курить, акциз — 40 руб. Доход - 615 млрд. руб.
- 2017 год: 15,4 млрд. пачек, ставка - 78 руб., еще 10 % откажется от курения. Бюджет получит 1080 млрд. руб.

Правда, деньги эти министерство предлагает тратить строго на борьбу с курением, хотя Налоговый кодекс и запрещает целевые сборы.

В любом случае, такая политика в отношении курения выглядит очень трезво и при этом не просто сохраняет уровень доходности акциза, но и увеличивает его. Что играет на руку не только Минздраву, но и всему государству в целом. Но повышение ставок все же не стоит делать слишком резким, чтобы избежать появления контрафактной продукции.

Развитие акцизов по алкоголю должно быть направлено на поддержку отечественного производства качественной алкогольной продукции и субсидирование возрождения виноградарства и виноделия в России. Это обеспечит переход на менее крепкие напитки среди населения, уменьшит зависимость от импорта и даже позволит создать дополнительные места для работы в зонах выращивания винограда. Это повлияет на оздоровление нации и на увеличение сумм акцизов взимаемых с алкогольной продукции. Плюс ко всему, применительно как к акцизам на табачную продукцию, следует достаточно высоко поднять ставку акциза на более крепкий алкоголь.

При повышении ставок на акцизы следует выполнить ряд мероприятий, которые являются крайне необходимыми:

- Выравнивание ставок внутри таможенного союза;
- Введение более действующих мер по пресечению контрабанды через границы;
- Контроль качества продаваемой продукции. [1; 2]

Безусловно, все эти действия потребуют определённых временных и материальных затрат, но стоит воспринимать данные затраты как инвестиции в благоприятное будущее, чтобы получить в последующих годах не просто стабильность в доходах от акциза, но и здоровое будущее населения.

Хотелось бы также сказать, что важен контроль не только за границей таможенного союза, но и за границей РФ в целом, чтобы в страну попадала продукция не второго сорта, а если говорить об автомобилях – то постараться исключить ввоз автомобилей в разобранном состоянии.

Помимо модернизации имеющихся акцизов стоит обратить внимание

на то, что в нашем государстве существуют совершенно новые разработки индивидуальных косвенных налогов, которые возможно в ближайшее время станут новой частью дохода бюджета. В качестве первых из таких разработок хочется выделить введение акциза на шипованную зимнюю резину. Это связано с тем, что шипы значительно портят дорожное покрытие и считается, что поступления от такого акциза смогут в дополнение к транспортному налогу покрыть определённые расходы на содержание дорог. При этом вероятнее всего автомобилисты будут переходить на так называемую «липучку»: зимние автомобильные шины без шипов. Данный акциз можно рассматривать лишь как временную модернизацию системы акцизного налогообложения: шипованная резина – не алкоголь или сигареты, она имеет достойную альтернативу для населения.

Самый удивительный проект, о котором начали упоминать власти – введение акциза на картофельные чипсы, которые в большинстве стран мира считаются опаснейшим продуктом для человека. В таких странах как Дания и Австралия уже существует акциз на данный вид продукции, и он неуклонно стремится к росту. Для пополнения казны и дополнительной заботе о населении стоит задуматься о совершенно новых проектах введения акцизов на прочую вредную продукцию.

Подводя некий итог, можно сказать, что текущая акцизная политика, сформировавшаяся на территории РФ, является несовершенной по многим показателям. И следует делать упор на такие мероприятия, как:

1. Регулирование политики ставок по различным видам акциза;
2. Решение вопроса о больших количествах нелегальной продукции;
3. Борьба с недобросовестными налогоплательщиками, а именно с теми, кто злоупотребляет вычетами или уклоняется от уплаты пошлин и акцизов;
4. Введение новых видов акциза;
5. Стимулирование развития легального виноделия на территории РФ;
6. Улучшение качества администрирования поступления от акцизов.

При хотя бы частичном выполнении данных задач можно будет уже в ближайшем временном периоде получить сравнительно значимые результаты. Акциз один из немногих налогов, да и экономических рычагов перераспределения доходов, который одновременно удовлетворяет как потребности государства, так и потребности общества. В связи с чем, его ценность заключается в некоем удовлетворении всех уровней потребностей, возникающих в пределах нашей страны, что делает акциз одним из важнейших элементов налогообложения, который исключительно необходимо развивать. [3]

Использованные источники:

1. Акциз на сигареты увеличат - Интерфакс // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.interfax.ru/business/269672>.
2. Министерство финансов Российской Федерации // [электронный ресурс] –

Режим доступа. – URL: www.minfin.ru.

3. Филобокова Л.Ю. Налоговая система как фактор трансформации национальной экономики к устойчивому развитию и методические подходы к оценке ее эффективности // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 16.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Пермякова О.В.

магистрант 1-го курса

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ФОРФЕЙТИНГ КАК ОСОБАЯ ФОРМА СРЕДНЕСРОЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ВНЕШНЕТОРГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Аннотация: статья посвящена вопросам возникновения и использования такого инновационного для отечественной финансовой практики кредитного инструмента как форфейтинг. А также авторами рассматриваются проблемы развития и использования форфейтинга как особой формы коммерческого внешнеторгового кредитования на российском финансовом рынке.

Ключевые слова: форфейтинг, форфейтор, финансовый инструмент, форфейтинговые операции, риски, экспортер, импортер, форфейтинговый контракт.

В современном представлении форфейтинг является собой особый элемент торгового и финансового посредничества и находит применение на мировом рынке уже более 50-ти лет. При этом являясь формой кредитования внешней торговли, форфейтинг способствует повышению конкурентоспособности товаров, поставляемых на внешний рынок.

Форфейтинг (англ. Forfaiting, от франц. à forfait — целиком, общей суммой) — такая форма кредитования, при которой коммерческое обязательство заемщика (импортера) перед кредитором (экспортером) приобретает финансовый агент (форфейтор) [1].

Форфейтинг возник после второй мировой войны, когда поставка продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против привычных 90. В таком случае поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок.

По мере падения барьеров в международной торговле большинство африканских, азиатских, а также латиноамериканских стран стали проявлять

большую активность на мировых рынках. В то же время западноевропейские предприниматели все труднее предоставляли кредиты за счет собственных источников, почему поставщики и были вынуждены использовать новые методы финансирования своих сделок [3].

Форфейтинг представляет собой гибкий инструмент международных финансов и обладает рядом преимуществ:

1. Позволяет улучшить структуру баланса, ускорить оборот капитала и сократить дебиторскую задолженность экспортера.

2. Упрощает оформление переуступки векселей и других долговых обязательств, а также стабилизирует ставки кредитования.

3. Повышает конкурентоспособность многих российских предприятий на международном рынке, за счет того, что зарубежные импортеры готовы платить за товар дороже, в случае предоставления им отсрочки.

4. Простая процедура оформления сделки.

5. Фиксированная процентная ставка по выплатам.

6. Взятие форфейтором на себя всех расходов по управлению кредитом и большей части финансовых рисков и т. д. [4].

В своей статье Хачпанов Г.В. отмечает, что форфейтинг имеет положительные моменты в первую очередь для экспортеров: выход на новые зарубежные рынки сбыта, усиление конкуренции с западными поставщиками, организация кредитов иностранным покупателям как альтернатива отсрочкам платежа и т.д.) [5].

При этом применение форфейтинга для финансирования коммерческого кредита при экспорте в большое количество стран остается невыгодным для российских экспортеров и банков из-за высокой оценки российского суверенного риска и ряда других недостатков, таких как:

- высокая стоимость услуг форфейтора;
- риск импортера при неисполнении контрагентом условий внешнеторгового соглашения;
- отсутствие у форфейтора права регрессии в случае неуплаты импортером долга.

Проведение любой форфейтинговой операций тесно связано с рисками, такими как:

1. Риск экспортера - связан с валютными рисками, и подразумевает неблагоприятные движения валютного курса для экспортера.

2. Риск импортера - возникает в тот момент, когда импортер берет на себя обязательство об уплате поставленной ему продукции, по истечению определенного срока.

3. Риск гаранта - проявляется при заключении любой форфейтинговой сделки, где гарант обязуется оплатить векселя в срок, и может попросить исполнения платежа у импортера.

4. Риск форфейтора - связан, прежде всего, с тенденцией на мировом финансовом рынке действия плавающих процентных ставок при

расчете дисконта.

На данный момент форфейтинг в России находится на начальном этапе своего развития и относительно не популярен, чему способствует ряд причин:

- форфейтинг на российском рынке находит применение в основном в машиностроительной отрасли, на которую приходится менее 7% отечественного экспорта;

- в нефтяной отрасли, как основы российского экспорта, форфейтинг не получает своего развития, в силу того, что нефть покупается по предоплате, а компании-сырьевики осуществляют выдачу коммерческих кредитов как правило на короткие сроки;

- российские банки не используют форфейтинг по причине законодательных ограничений. Теоретически банк может предоставить такую услугу, но согласно российскому законодательству экспортер обязан получать выручку из-за границы, что в принципе противоречит схеме форфейтинга, по которой продавец получает деньги от банка.

На основании всего вышеизложенного сформулируем ряд причин, по которым форфейтинг, как особая форма среднесрочного коммерческого внешнеторгового кредитования не получает должного развития на российском рынке:

- отсутствие законодательной базы в отношении форфейтинга, а также закон «О валютном регулировании и контроле», запрещающий оплачивать экспортные контракты иначе, чем из-за границы, что в свою очередь вынуждает российские банки выступать только в роли агента, но никак не собственно форфейтора [3];

- специфическая география потребителей российского экспорта (страны с высокими суверенными рисками) является еще одной преградой на пути развития российского форфейтинга;

- сложность организации форфейтинговой сделки. При возможности у организации выбора финансовых инструментов факторинга или форфейтинга, выбор будет явно в пользу первого.

Говоря, о дальнейших перспективах развития форфейтинга в России, можно предположить, что он скорее останется в качестве эксклюзивной банковской услуги, нежели станет представлять собой нечто само собой разумеющееся на российском рынке.

Помимо сложившейся ситуации в связи с обострившимся геополитическими отношениями со многими странами, и как следствие, ухудшение экономической ситуации в стране в целом, важным условием для развития форфейтинга является длинный горизонт планирования [2].

Современные аналитики и эксперты сходятся во мнении, что форфейтинг будет представлять собой интересный финансовый инструмент только в том случае, когда российский бизнес будет способен представлять свое будущее в среднесрочной перспективе (3-5 лет).

К сожалению, на данном этапе, с учетом политических и экономических условий в России, а также в ситуации постоянной корректировки и перекройки законодательства продажа форфейтинговых долгов на вторичных рынках предвидится лишь в далеком будущем.

Использованные источники:

1. Артамонов, В. С. Экономическая теория: Учебник для вузов / В.С. Артамонов, С.А. Иванов – СПб.: ПИТЕР, 2010. - 528 с.
2. Официальный пресс-релиз о банках [Электронный ресурс]. -Режим доступа: URL:<http://www.banki.ru/> (Дата обращения: 07.05.10.2015 г.)
3. О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон Российской Федерации № 173-ФЗ от 10 декабря 2003 г. (в ред. федерального закона № 344-ФЗ от 04 ноября 2014 г., с изм. и доп., вступившими в силу с 01 января 2015 г.) [принят Гос. Думой 23 ноября 2003 г.: по сост. на 7 мая 2015 г.]/ Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.- прав. Система.
4. «Форфейтинг» — Сайт о форфейтинге [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL:<http://forfeiting.ru/forfeiting-risks.htm> (Дата обращения: 07.05.2015 г).
5. Хачпанов, Г.В. Целесообразность форфейтинга как ключевого инструмента финансовых услуг / Г.В. Хачпанов // Финансы и Кредит. - 2014. - №9. – С. 61 – 66.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Казаиди Э.Я.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: В статье проведен анализ основных направлений развития валютного рынка России в современных условиях финансовой нестабильности и снижения темпов экономического роста. Структурные изменения на российском валютном рынке рассматриваются в тесной корреляции с основными тенденциями мировой валютной торговли.

Ключевые слова: валютный рынок, курс, регулятор, геополитические факторы, экономический рост.

Валютный рынок - это значительное финансовое пространство, на котором происходит купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте в зависимости от существующего спроса и предложения [1]. От эффективности сделок с валютой и разницы в валютных курсах зависит успешность операций коммерческих банков, что в итоге отражается на

положительных или отрицательных изменениях в национальной экономике.

Согласно опубликованной полугодовой статистике по валютным рынкам крупнейших стран, объемы мирового рынка, преодолев резкое замедление во второй половине 2013 г. и в первом полугодии 2014 г. показали рост активности и в октябре того же года даже превысили прежний рекордный показатель, зафиксированный в апреле 2013 г. (рисунок 1). При этом российский валютный рынок из-за нестабильности геополитической ситуации и снижения экономической активности в стране показал сокращение как на полугодовом, так и на годовом интервале [2].

За год – с октября 2013 г. по октябрь 2014 г. – средненежной объем валютных операций российских банков уменьшился на 9%, за то же время рынок США вырос на 34%, Великобритании – на 20%, Канады – на 15%, Сингапура – на 13% [3], [4].

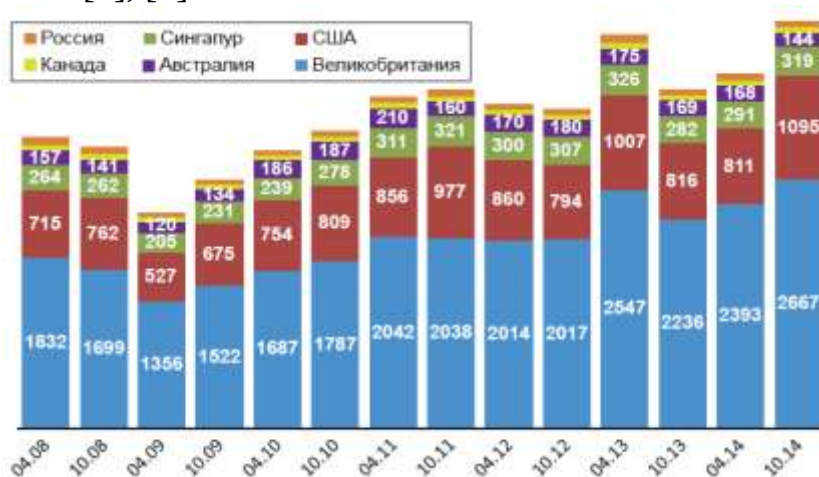


Рисунок 1 – Среднедневной оборот валютного рынка по странам мира, млрд. долл. США [3],[4]

Российский рынок оказался предпоследним – больше него за год «сжался» только австралийский рынок (-14%), также имеющий сырьевую ориентацию.

Негативное влияние на объем конверсионных операций в России оказало падение нефтяных цен, составившее во второй половине 2014 г. порядка 50%, и внешнеторгового оборота, снизившегося как из-за ценовой составляющей, так и в связи с введением двухсторонних ограничений (рисунок 2).

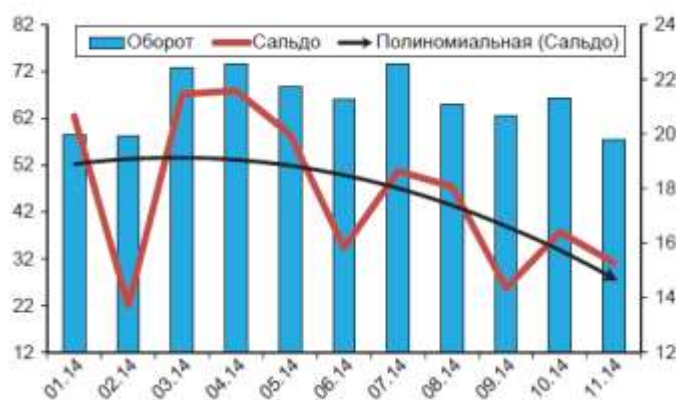


Рисунок 2 – Динамика внешнеторгового оборота России, млрд. долл. США [5]

Помимо ухудшения макроэкономических показателей на российский валютный рынок оказали влияние серьезные изменения финансовых механизмов. В ноябре–декабре 2014 г. Банк России внес принципиальные изменения в денежно-кредитную политику: был изменен механизм курсовой политики, отменены регулярные интервенции на границах курсового интервала и за его пределами, введены дневные лимиты на предоставление рублевой ликвидности с помощью операций «валютный своп», ключевая ставка повышена до 17% годовых [6].

Растущие риски, связанные с резким падением рубля, понижением российских долговых рейтингов, повлияли на уход нерезидентов с российского рынка. Анализ структуры внебиржевого валютного рынка показал существенное снижение сделок с нерезидентами. В декабре 2014 г.

доля сделок, где одной стороной выступал контрагент-нерезидент, по операциям USD/RUB снизилась с 51% до 36% всех операций «доллар–рубли» российских банков, по EUR/RUB – с 64% до 54% [7].

Таким образом, на российском валютном рынке в IV квартале 2014 г. наблюдалось кумулятивное влияние негативных факторов, приведших к снижению как инвестиционной (экономической), так в дальнейшем и спекулятивной составляющей валютных операций. Повышение волатильности привело к высоким ставкам обеспечения и снижению интереса участников к спекулятивным операциям, кроме того, наблюдалось снижение арбитражного оборота с Лондоном в связи с сокращением лимитов на ряд российских банков и ограничениями проведения рублевых операций в зарубежных торговых системах.

Совокупное влияние перечисленных факторов привело к тому, что во второй половине 2014 г. наблюдалось падение ликвидности российского межбанковского рынка – среднесуточный объем кассовых конверсионных операций российских банков снизился с 67–68 млрд. долл. в феврале–марте до 44 млрд. долл. в декабре (-35%) [8]. Внебиржевой межбанковский рынок показал еще более резкое снижение на 45% [7] (рисунок 3).

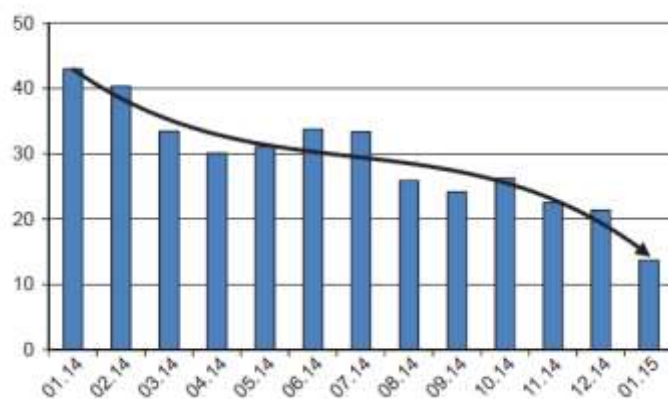


Рисунок 3 – Среднедневной объем российского внебиржевого валютного рынка, млрд. долл. США [8]

Следует отметить, что столь сложная экономическая обстановка выявила настоятельную необходимость в принятии ряда мер с целью изменения сложившейся ситуации.

Так, в результате либерализации российского валютного законодательства допуск на биржевой рынок получили не только банки. Допуск к торгам на валютном рынке Московской Биржи некредитных финансовых организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг стал важнейшей новацией на пути расширения клиентской базы и мощным стимулом для развития российского биржевого валютного рынка. Согласно данным Банка России, в 2014 г. доля клиентов – юридических лиц (небанковских организаций) в общем объеме валютных операций российских банков выросла с 14% в I квартале до 20% в IV квартале [6].

Основные направления изменения структуры российского валютного рынка находятся в русле мировых тенденций. Валютные пропорции все более определяются не только потоками экспортной выручки, но и движением международного капитала, ликвидностью финансовой системы, развитием российского законодательства. Россия имеет достаточно либеральное валютное регулирование, которое не содержит ограничений на движение капитала, покупку и продажу валюты в инвестиционных целях. Помимо биржевой торговли валютные операции проводятся на внебиржевом рынке (операции банков друг с другом и со своими клиентами, проводимые без участия Биржи). На внебиржевом рынке российские банки могут заключать сделки с банками-нерезидентами. По данным Банка России, в 2014 г. российские банки 57% общего объема внебиржевых конверсионных операций совершали с банками-нерезидентами [6].

В отсутствие ограничений на движение капитала наблюдалось перемещение части этих валютных операций за рубеж. В целом за последние семь лет доля сделок участников на Лондонском рынке в общем объеме операций с рублем выросла с 9 до 35% [3].

Операции с рублем фиксируются не только в Лондоне. Банк Японии

также включает рубль в свои полугодовые *FX*-обзоры, и до недавнего времени они свидетельствовали о бурном росте операций с рублем в Токио. Пик рублевого оборота был достигнут в апреле 2013 г., однако в дальнейшем последовало снижение интереса. По данным Банка Японии, среднечасовой объем операций с рублем за год (с октября 2013 г. по октябрь 2014 г.) упал почти в 5 раз – с 380 до 79 млн. долл. в день [8].

Снижение активности нерезидентов в конце 2014 г. было связано с режимом ограничений и с проблемами, которые возникли у зарубежных торговых систем из-за резкого ослабления рубля. Согласно заявлениям зарубежных участников, некоторые клиринговые брокеры прекратили работу с российскими клиентами, что сказалось на исполнении заявок и операционных издержках рублевых трейдеров. Спреды расширились от двух до 10 раз в результате недостатка ликвидности. Иностранные участники сократили лимиты на ряд российских банков. В условиях высокой волатильности курса в декабре 2014 г. ряд зарубежных торговых систем (*Bloomberg Tradebook*, *FXCM*, *FastMatch Alpari*) приостановил торговлю рублевыми парами [9].

Одним из важных направлений развития российского рынка является создание Интегрированного валютного рынка Евразийского экономического союза (ИВР ЕАЭС). В феврале 2013 г. Московская Биржа открыла доступ к биржевому валютному рынку банкам-резидентам из Беларуси, Казахстана, Киргизии и Таджикистана. Впервые банки из этих стран получили возможность выйти на интегрированный биржевой рынок, имея лицензию своего национального регулятора, без получения российской валютной лицензии. В целом за 2014 г. оборот участников-нерезидентов из ЕАЭС по всем валютным парам составил 330 млрд. руб., показав рост по сравнению с 2013 г. более чем в 11 раз [8].

С января 2015 г., у кредитных организаций Армении также появилась возможность стать участниками ИВР ЕАЭС.

Одним из наиболее перспективных биржевых проектов, по мнению Московской Биржи, является развитие торгов юань/рубль. В результате проведения ряда мероприятий по оптимизации торгов, китайский юань по условиям торговли на валютном рынке Московской Биржи встал в один ряд с долларом США и евро. В 2014 г. объем операций с китайским юанем вырос в 8 раз до 305 млрд. руб.

16 октября 2014 г. зафиксирован абсолютный рекорд по объему торгов CNY/RUB – дневной оборот составил 1,5 млрд. CNY (9,9 млрд. руб.) (рисунок 5) [10].

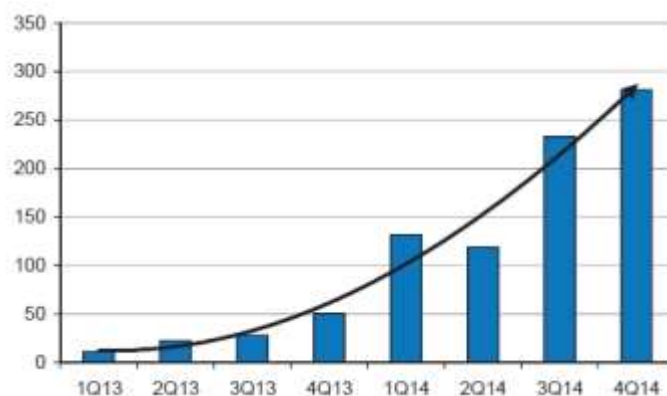


Рисунок 5 – Среднедневной объем торгов CNY/RUB на Московской Бирже, млрд.CNY [10]

В условиях сокращения сотрудничества российских компаний и банков с европейскими и американскими партнерами китайские банки могли бы занять освободившееся пространство и расширить свой бизнес с Россией, что в свою очередь должно способствовать дальнейшему развитию торгово-экономических отношений между Россией и Китаем, повысить инвестиционную привлекательность обеих стран, стимулировать развитие рынка «юань/рубль» и продвигать национальные валюты в международных расчетах.

Значимость и место валюты в мире определяются, во-первых, экономической целесообразностью, связанной с внешнеторговым оборотом, внешнеторговыми платежами и долгосрочными прямыми инвестициями. Вторая группа факторов, влияющих на объемы операций с валютой, связана с возможностями краткосрочного инвестирования, проведения спекулятивных операций, например, по получению прибыли на арбитраже процентных ставок и разнице курсов. При этом обе группы факторов значимости (используемости) валюты зависят от возможностей национального валютного рынка. Это целый комплекс факторов, включающий развитие инфраструктуры, ликвидность валютного рынка, а также валютное регулирование, наличие или отсутствие валютных ограничений. Ни долгосрочный, ни краткосрочный инвестор не будет иметь дело с валютой, если не обеспечивается возможность оперативного входа/выхода с рынка.

Отсутствие валютных ограничений и конвертируемость рубля пока не привели к существенному продвижению российской валюты на международной арене – доля России не превышает 3,5% мирового ВВП и составляет менее 2% мирового FX-рынка [11].

Выход из рецессии, рост внешнеторгового оборота и доверия международных инвесторов в совокупности с дальнейшим правовым и технологическим развитием российской финансовой инфраструктуры являются необходимыми условиями позитивной динамики российского рынка и усиления международной роли рубля.

Успешное развитие биржевого рынка свидетельствует о том, что в перспективе при усилении финансовой системы и восстановлении роста экономики рубль должен укрепить свои позиции и как валюты внешнеторговых контрактов, и как привлекательного инвестиционного инструмента.

Использованные источники:

1. Система институтов и инфраструктура валютного рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/> - 15.05.2015;
2. Статистика по валютным рынкам крупнейших стран [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.finanz.ru/valyuty> - 14.05.2015;
3. Foreign Exchange Joint Standing Committee UK, SemiAnnual Foreign Exchange Volume Survey - October 2014;
4. Московская Биржа [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.moex.com – 16.05.2015;
5. Федеральная таможенная служба России [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.customs.ru – 14.05.2015;
6. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cbr.ru – 15.05.2015;
7. Ежедневная статистика Банка России по внебиржевому кассовому обороту валютного рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?PrtID=vko – 15.05.2015;
8. Общий средний дневной оборот валют по межбанковским кассовым конверсионным операциям на внутреннем валютном рынке Российской федерации. Банк России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=finr> - 16.05.2015;
9. Bloomberg Tradebook, FXCM, FastMatch Alpari [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.bloomberg.com;
10. Rime D. and Schrimpf A. The anatomy of the global FX market through the lens of the 2013 // Triennial Survey. - BIS. - December 2013.
11. IMF World Economic Outlook (WEO). October 2014: Legacies, Clouds, Uncertainties. Table of Contents [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/ - 15.05.2015.

Зинченко К. А.

студент 3-го курса

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО

Аннотация: Данная статья посвящена изучению сотрудничества России с Всемирной торговой организацией (ВТО). Принимая во внимание текущую экономическую ситуацию как внутри России, так и за ее пределами, рассмотрены положительные и отрицательные последствия вступления России в ВТО. Статья содержит анализ тех позиций, которые

будет занимать Россия после вступления во Всемирную торговую организацию.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, Россия, таможенные пошлины, конкуренция, внутренний рынок.

На современном этапе экономика России претерпевает значительные изменения, связанные с изменением баланса политико-экономических сил на мировой арене. Смена политических лидеров, государственный переворот в Украине, оппозиция США и Евросоюзу, введение экономических и политических санкций против России, а также ответные санкции России раскололи мир на две противоборствующие стороны. Мнения политологов расходятся, одни говорят о том, что Россия должна подчиниться требованиям Запада, а другие – Россия обладает достаточным экономическим потенциалом, чтобы самостоятельно выбирать курс своего развития. В связи с этим возникают вопросы: а нужно ли России сотрудничество с ВТО? Что ей дает это сотрудничество? Какие плюсы и минусы ей принес этот союз?

ВТО представляет собой международную организацию, созданную 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств членов [1]. Главная цель ВТО – добиться снижения таможенных пошлин и прочих барьеров, которые препятствуют движению товаров. ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами [2]. В ВТО входят 160 членов, в составе которых находится Россия с 22 августа 2012 г [1]. Вступление России в ВТО было достаточно сложным, очень долгое время западный мир не хотел видеть Россию в качестве равноценного торгового партнера. Вследствие, чего России пришлось ответить более чем на 3 тыс. вопросов и представить сотни документов на доказательство своей компетентности и состоятельности.

Существует ряд черт, характеризующих вступление России в ВТО, но следует отметить, что каждый из плюсов имеет свои негативные последствия. Рассмотрим некоторые из них:

Снижение таможенных пошлин способствовало с, одной стороны, увеличению экспорта, а, с другой, отечественные производители получили убытки [4]. Например, машиностроительная отрасль: увеличился приток импортных автомобилей, но в тоже время собственный АвтоВАЗ не импортирует автомобили за границу, более того спрос в России на отечественный автомобили низкий. Хотя Россия добивается, в связи с санкциями, чтобы комплектующие для иностранных автомобилей, производимых в нашей стране, также выпускались здесь, что обеспечит новые рабочие места для наших граждан и, соответственно, вытекающий из этого результат – это подъем нашей экономики.

Иностранные компании активно работают на российском рынке, происходит усиление конкуренции [5]. В тоже время многие отечественные производители не в состоянии конкурировать, и как следствие, происходит сокращение производства, рабочих мест и полная ликвидация предприятий. Не выдерживает конкуренции наше сельское хозяйство. Без поддержки государства сельскохозяйственная отрасль убыточна. Этим и воспользовались западные аграрии, вследствие чего, произошло засилие наших прилавков импортной продукцией.

С вступлением в ВТО многие эксперты прогнозировали, в связи с снижением пошлин, удешевление ввозимого товара, но как оказалось в последствии, для нас россиян желаемого уровня цен не было достигнуто. В итоге не только отечественные производители были вытеснены с внутреннего рынка, но и многие импортные товары были ниже качеством и не оправдывали ценовые ожидания граждан.

Одним из главных плюсов, вступления в этот союз, считался выигрыш сырьевых отраслей, а именно, добыча и экспорт таких полезных ископаемых, как нефть, газ, уголь и т. д. [3]. Но и как следствие этого, наша страна снова стала зависима от цен на сырьевых рынках.

Нельзя сказать, что все так плохо стало для России, когда она вступила в ВТО. Многие считают, что наша страна после вступления в эту организацию многое потеряла, нежели приобрела. Это не так. Россия стала полноценным и значимым партнером для всего экономического мира. Только при здоровой конкуренции появляются качественные товары и добросовестные производители. И чтобы там не говорили, что Россия – это бензоколонка, которая возомнила себя страной, у нее достаточно отраслей, которые находятся на порядок выше аналогичных отраслей других стран. Это и космические технологии, и военная промышленность, и многие другие. На данный момент нельзя определенно сказать, выиграла наша страна или проиграла от вступления в ВТО, итоговую оценку можно будет поставить только спустя некоторое время.

Использованные источники:

1. Дайнеко А. В. Всемирная торговая организация: механизмы функционирования и практика вступления. – М.: Дикта, 2013.
2. Зенкин И. В. Всемирная торговая организация в схемах. – М.: ООО «Центральный издательский дом», 2013.
3. Христофор А. А. Интеллектуальная собственность, Россия и ВТО. – М.: Дикта, 2013.
4. Ждановская А. История создания ВТО // Левая политика. – 2013. - № 9.
5. Семенов Ю. Современный мир и основные тенденции его развития // Скепсис. – 2013. - № 5.
6. Тахумова О.В. Инструменты государственной поддержки реального сектора экономики/ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ/Сборник научных трудов по материалам

Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014
Издательство: ООО "Консалтинговая компания Юком" (Тамбов)

7.Тахумова, О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов//Вестник СевКавГТУ. -№ 2 (19). -2009. -с. 175-180.

*Знаменская А. Н.
бизнес-тренер
ООО «Тимсофт»
Россия, г. Казань
Ноакк Н.В., к.псих.н.
ведущий научный сотрудник
ЦЭМИ РАН
Россия, г. Москва*

АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР КАК МЕТОД ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВ ЧЕЛОВЕКА: ПРИНЦИПЫ, СТАНДАРТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ТРУДНОСТИ

Аннотация. В предлагаемой статье внимание направлено на получивший в последнее время широкое распространение подход к оценке качеств человека – ассесмент-центр. Рассматриваются основные понятия данного подхода, его принципы, достоинства и недостатки. Дается характеристика проблем, связанных с практикой его использования.

Ключевые слова: ассесмент-центр, качества личности, компетенции, принципы и стандарты, валидность

Введение. В психологической теории и практике существуют различные методы оценки человека, его личностных, профессиональных качеств, потенциала развития. В наших более ранних исследованиях акцент был сделан на самооценке как ядровом компоненте структуры личности, представлены различные направления её изучения, инструментарий измерения, результаты собственных экспериментальных исследований [1; 2]. В поле нашего внимания были также работы, касающиеся проблемы качеств личности – их выделения, измерения, оперирования ими.

В предлагаемой статье внимание направлено на совершенно иной подход к оценке и измерению личностных качеств, который в последнее время получил широкое развитие, особенно среди практиков, и уже поэтому требует пристального анализа. Речь идёт о так называемом ассесмент-центре (далее – АЦ).

Предметом анализа являются также качества, но относящиеся, преимущественно, к профессиональной сфере жизнедеятельности человека - лидерство, способность к сотрудничеству, ориентация на результат, ответственность и др. Их называют компетенциями [3]. Это поведенческие характеристики (т.е. те, которые проявляются в поведении) и именно те,

которые обеспечивают успех в профессиональной деятельности. Они выявляются в процессе выполнения определённых моделирующих реальную деятельность упражнений. Базовыми методами изучения выступают, наряду с тестами и опросниками – наблюдение и интервью. В качестве субъектов наблюдения и оценки используются эксперты. Таким образом, ставится цель комплексного подхода к оценке личности.

Центр Оценки (то же самое, что ассессмент-центр) — стандартизованный, комплексный метод множественной оценки компетенций (competency), включающий экспертную оценку поведения участников (assesseees) в процессах выполнения ими имитационных упражнений (simulation), в которых моделируются рабочие проблемные ситуации реальной трудовой деятельности [4].

АЦ позволяет принимать эффективные управленческие решения в следующих областях.

- Подбор персонала.
- Аттестация персонала.
- Ротация, перемещение сотрудников.
- Развитие и обучение сотрудников.
- Мотивация сотрудников. Оценка мотивации [5].

Основные преимущества данного метода, как заявляют исследователи — это высокая валидность и прогностичность результатов [3]. Это достигается благодаря соблюдению ряда стандартов при подготовке и проведении процедуры оценки. Подробнее о них будет сказано ниже.

Однако есть и ограничения — высокая стоимость, сложная логистика процессов, эмоциональная напряженность процедуры.

В предлагаемой статье делается попытка дать общую характеристику метода, увидеть его возможности в диагностике и прогнозировании некоторых психологических характеристик человека, обозначить проблемы, требующие решения.

Основная часть. Одними из первых создателей технологии ассессмент-центр (Assessment Centre) [6] были сотрудники приемной комиссии Адмиралтейства Великобритании (1942 год). Британские моряки использовали разработки, применявшиеся при подборе офицеров германской армии. Два года спустя метод взяла на вооружение Служба стратегических исследований США, а впоследствии и ЦРУ, активно применяя его для отбора и оценки агентов секретных служб. Затем в 1950 году американская телефонная компания AT&T начала использовать ассессмент-центр для подбора руководителей подразделений и коммерческих работников. И с 1958 года его стали постоянно использовать за рубежом для оценки готовности персонала к управленческой деятельности. Основные области применения - оценка готовности к военной службе, государственному управлению и хозяйственному менеджменту.

В России применение АЦ, по мнению специалистов, началось около

30 лет назад, но этот метод уже зарекомендовал себя как один из наиболее востребованных методов оценки кандидатов и сотрудников. По данным Федерации оценки персонала, среди 150 крупнейших компаний на российском рынке в последние 8 лет Центр Оценки в том или ином виде использовали более половины [7]. Приняты Стандарты, прописывающие принципы и процедуры проведения АЦ [8]. Опубликованы практические руководства, в которых подробно раскрыты методология, технология и этические вопросы проведения метода. В интернете существует несколько сайтов, которые прописывают корректный подход к его использованию (см. [9]). Тем не менее, высокая интенсивность в использовании АЦ (показателем может служить количество публикаций по этой теме в различных источниках, частично отражённая на сайте <http://elibrary.ru/>), серьёзность принимаемых решений, касающихся судеб людей, предполагаемая сложность процедур вызывает определенное беспокойство у ряда исследователей, связанное «с возможным некорректным применением технологии, которое легко может ее скомпрометировать и создать ей негативную репутацию [10]. В одном из наиболее серьёзных исследований рассматриваемых вопросов [4] приведены оценки авторитетными экспертами реальной практики внедрения метода ассессмент-центр в России. Эти оценки существенно отличаются. Одни специалисты констатируют грубые нарушения требований международных стандартов российскими практиками и приводят примеры требований стандартов, которые нарушаются наиболее часто. Все критики единодушно признают, что чаще всего нарушаются требования контроля качества результатов оценивания путем определения их валидности. Противоположная оценка сводится к тому, что российская практика в целом соответствует международным стандартам [11].

В теоретическом и методологическом плане возникает необходимость точного определения используемых понятий, сравнения различных методов оценки, их преимуществ и слабых сторон, степени их надёжности в прогнозировании компетенций и личностных качеств сотрудников [12].

Некоторые исследователи, указывая на недостаточную разработанность метода АЦ в России, делают акцент на отсутствие «общепринятой системы терминов и понятий, используемых в области оценки и развития персонала организации» [10]. Имеют место различия в употреблении некоторых базовых терминов. Например, нет единого мнения о соотношении таких основополагающих терминов, как аттестация и оценка. Выделяется, как минимум, три типа представлений о соотношении указанных понятий:

- они используются как синонимы;
- они применяются для обозначения разных понятий, но различия не вербализуются;
- термины различаются: аттестацию рассматривают как вид оценки

или, наоборот, оценку как вид аттестации [там же].

Практически то же самое относится к терминам ассесмент и ассесмент-центр. В практике менеджмента эти термины употребляются как синонимы. В литературе принято употреблять второй термин. Иногда вместо термина ассесмент-центр употребляется Центр оценки (ЦО). Так, в [10] предлагается следующая семантическая схема: термин «оценка» использовать как родовой, выделяя ассесмент-оценку и аттестацию.

1) ассесмент - оценка, направленная на развитие человеческих ресурсов или персонала организации (иначе, оценка человеческих ресурсов по отношению к процессам развития организации);

2) аттестация - оценка, направленная на повышение эффективности функционирования персонала организации (иначе, оценка персонала по отношению к процессам функционирования организации).

3) Центр оценки (ЦО) рассматривать как специфическую технологию или процедуру (подвид) ассесмента.

Как мы видим, термин ассесмент-центр не употребляется вообще, а вместо него используется термин Центр оценки (ЦО).

В недавно изданном исследовании Российского центра оценки более употребительным является термин Центр оценки, хотя ассесмент-центр употребляется в контексте в качестве синонима [7].

Идут дискуссии по поводу применения термина «компетенция», особенно, в образовательном процессе [13].

Работы отечественных исследователей, так или иначе использующих метод АЦ, интересны в плане отражения в них особенностей применения метода именно в России, его преимуществ по сравнению с другими инструментами. В своей совокупности они могут дать также картину тех трудностей, которые возникают на пути исследователей. Акцент при этом делается на разных аспектах этого многогранного метода. Нередко исследователи считают важным описать последовательность этапов проведения АЦ [10; 14], которые иногда рассматриваются как *основные характеристики проведения* [12]. Так, в [14] выделяются:

- подготовка проекта (определение сроков, целей, возможных результатов);
- анализ деятельности и формулирование критериев оценки (компетенций);
- конструирование процедур оценки (упражнения, интервью, дискуссия, организационно-управленческие игры и др.);
- обучение экспертов методу наблюдения;
- проведение самой процедуры АЦ⁸;
- анализ результатов и оформление материалов для заказчика.

⁸ Отдельные исследователи выделяют ещё такой этап – создание логики АЦ: на нём определяется все перемещения участников и наблюдателей (экспертов) в процессе АЦ (зачастую используется несколько помещений), распределение участников по наблюдателям в каждом упражнении, подробный план АЦ со всеми упражнениями, перерывами [5].

В центре внимания [15] – компетенции самих экспертов, в процессе анализа которых авторы строят модель компетенций специалиста-эксперта.

Преимуществами ассессмент-центров, по утверждению отечественных исследователей [12], по сравнению с другими методами оценки персонала являются:

- центры оценки приводят к значительно более взвешенным решениям по сравнению с оценкой, сделанной во время интервью или на основе анализа прошлого опыта;

- участники воспринимают центр оценки как процедуру «честную» и правильную со стороны организации, даже если в ее результате они и не получили приглашение на работу или им не предложили новую должность.

Мы считаем необходимым дополнить этот список преимуществ АЦ также следующими:

- комплексная оценка участника, которая одновременно дает информацию по ряду его компетенций;

- возможность получения более достоверных данных, по сравнению с другими методами оценки (тесты, интервью и др.). Ключевые моменты, обуславливающие это:

- во-первых*, кейсы ассессмент-центра смоделированы на основе реальных рабочих ситуаций, с которыми будет сталкиваться участник;

- во-вторых*, каждая компетенция выявляется на основании применения, как минимум, 2-х методов;

- в-третьих*, за каждым участником наблюдают несколько экспертов (что позволяет значительно снизить субъективизм оценки).

- Многофункциональность результатов: вы сможете принять сразу несколько решений по группе участников (например, что именно развивать в том или ином участнике; каковы его преимущества в определённой компетенции среди остальных, какие ротации совершить и др.

- Экономия времени: оценка сразу группы человек в результате одного ассессмент-центра.

- Наглядность результата: предлагаются развернуто и доступно изложенные результаты по каждому участнику, уровню и особенностям развития у него тех или иных компетенций.

- И, наконец, - этот метод выявляет не только эффективность человека в той деятельности, которую он уже выполняет, но и потенциальную возможность - способность к успешному выполнению какой-либо другой работы [5].

Однако технологии АЦ свойственен и ряд недостатков, которые необходимо учитывать при ее реализации:

В [16] отмечаются следующие:

- относительно невысокая «пропускная способность». Например, при групповой дискуссии рекомендуемое количество участников в одной группе не должно превышать 7 человек;

- достаточно значительные потери рабочего времени сотрудников организации.

Некоторые авторы делают предметом более пристального анализа [3] проблему искажения информации вследствие возникновения «ловушек субъективности» на различных этапах центра оценки, а именно:

- в процессе деловой игры (моделирование рабочих ситуаций),
- в рамках интеграционной сессии (подведение итогов),
- при подготовке итоговых отчетов.

Исследователи выделяют несколько основных «ловушек субъективности», в которых объективная информация о поведении может быть неверно интерпретирована:

-эксперт-наблюдатель не распознал демонстрируемого поведения, соответствующего компетенции;

-эксперт-наблюдатель неверно интерпретировал воспринятое поведение (например, участник не высказывал свое мнение в процессе групповой дискуссии. Что было интерпретировано как отрицательное проявление компетенции «ориентация на результат» - в то время как на самом деле участник не понял смысл задания (что само по себе, вероятно, является проявлением компетенции «работа с информацией»);

-эксперт неверно представил результаты наблюдений в рамках обсуждения на интеграционной сессии;

- при подготовке итогового отчета по результатам центра оценки эксперт-наблюдатель неверно описал сильные или слабые стороны участника.

Думается, здесь мы видим проявление одной из основных проблем проведения АЦ отечественными практиками. Поиск инструментария, позволяющего решить эту проблему, мог бы стать чрезвычайно актуальной задачей для методологических исследований российских психологов.

И, тем не менее, ряд отечественных (как и зарубежных) исследователей считают, что метод АС, в случае грамотной организации, дает наиболее объективную информацию о сотрудниках [14].

Принципы и стандарты АЦ. Основные нормативы АЦ, первоначально для зарубежных организаций, приняты на 34-м Международном конгрессе по Центрам Оценки (24 сентября 2008 г., Вашингтон, округ Колумбия, США).[17] В ноябре этого года ожидается проведение уже 39-ого конгресса по АЦ, что ещё раз подчёркивает актуальность использования метода [18]. Однако данные стандарты, как пишется в [8], не воспринимаются российским профессиональным сообществом как нормативные документы, обязательные к выполнению, так как ни один из них:

- не отражает в полной мере специфику российской практики Центров Оценки;
- не соответствует в полной мере традициям отечественной теории и методологии научно-практических исследований и разработок.

Потребность в создании отечественного стандарта, регламентирующего деятельность по разработке и применению Центров Оценки, а также отражающего современные российские реалии, привела к его разработке и, в последующем, в 2013 году, публикации на страницах журнала «Организационная психология» [8]. В нём подробно прописаны принципиальные положения по обоснованию терминов, целям и задачам Центра оценки, необходимым этапам его проведения, особенностям разработки данных этапов. Метод АЦ в этом документе фигурирует, в том числе, и в качестве аббревиатуры ЦО.

Исследование Федерального центра оценки. Обобщённые данные об использовании АЦ в практике российских организаций впервые представлены в исследовании, организованном Федерацией оценки персонала. Оно явилось логическим продолжением проекта по созданию Российского стандарта центра оценки, завершённого в 2013 г. Авторы поставили перед собой цель сравнить практику с теорией (Стандартом), а также с международным опытом в этой области [7]. В качестве «точки отсчета» приняли «Отчет о всемирном исследовании практик центров оценки», составленный университетом Colorado State University и компанией The A&DC Group (2012). В исследовании, на котором основан этот отчет, принимали участие 543 респондента из 53 стран, причем были охвачены все населенные части света. Сравнение с зарубежной практикой показывает, что:

- Россия — менее «оценивающая» и более «развивающая» страна: отбор у нас реже является приоритетной целью (23% против международных 38%).

- в России гораздо шире распространена практика разработки упражнений АЦ внутренними силами компании — штатными HR-специалистами, психологами (70%), тогда как в среднем по миру эта цифра — только 41%.

- В нашей стране в ходе АЦ оценивается, как правило, меньшее количество компетенций: у нас больше 8 компетенций оценивается лишь примерно в трети АЦ (33%), в то время как в среднем по миру — примерно в половине (51%). Кстати сказать, в одном из проектов указанной выше компании предлагается оценить 11 компетенций (при оценке потенциала молодых предпринимателей) [5]. В этом смысле, некоторые российские компании не уступают зарубежным по комплексности подхода.

- В России в состав АЦ входит большее количество упражнений: в большинстве (83%) российских АЦ используется от 3 до 8 упражнений, в то время как в большинстве мировых (79%) — от 2 до 5.

- В общемировой практике несколько чаще, чем у нас, в ходе Центров Оценки используются такие информационные технологии, как взаимодействие с участниками в реальном времени по телефону (20% против 3,4%) и дистанционный Центр Оценки в режиме онлайн (10% против 1,4%).

- В мировой практике чаще, чем в России, применяется автоматическое или полуавтоматическое создание отчетов по результатам Центра Оценки: 23% против 14% [7].

Проблема валидности АЦ. Наиболее масштабное исследование, посвященное оценке прогностической критериальной валидности Центров оценки (ЦО), было проведено Хермелином И., Лайвенсом Ф., Робертсоном А.Т. [19]. Были проанализированы 26 исследований и 27 коэффициентов валидности ($N = 5850$), связывающие общий оценочный рейтинг (ООР) с рейтингом результативности (РР). Были учтены такие переменные, как количество оцениваемых компетенций, количество оригинальных отборочных методик и тип процедуры, по которой происходило включение. Внимания будущих исследований прогностической валидности ЦО, по мнению авторов исследования, заслуживают проблема расширения и доработки критериев, по которым происходит измерение валидности.

Примеры отечественных публикаций о результатах валидизационных исследований программ ЦО единичны. Качество оценки страдает, если анализ работы, который должен предварять планирование программ ЦО, проводится недостаточно квалифицировано, и в ЦО используются невалидизированные модели компетенций [11].

Заключение.

1. В работах отечественных исследователей нет единой позиции относительно ассессмент центра. Отмечается малочисленность серьёзных методологических исследований, в частности, посвящённых сравнению отечественного и зарубежного опыта. В теоретическом и методологическом плане возникает необходимость точного определения используемых понятий, сопоставления различных методов оценки, их преимуществ и слабых сторон, степени их надёжности в прогнозировании профессиональных характеристик и личностных качеств сотрудников.

Необходимость выработки единой терминологии диктуется также и внешними факторами, в частности, перспективами работы с иностранными компаниями или участниками зарубежных исследовательских проектов, также использующими метод АЦ.

2. Анализ применения метода в отечественной и зарубежной практике даёт исследователям возможность считать, что метод АС, в случае грамотной организации и следования соответствующим стандартам и принципам, дает наиболее комплексную и объективную информацию о профессиональных характеристиках сотрудников организации. Преимущества метода очевидны и описаны достаточно подробно. Тем не менее проблемы использования АЦ на практике нередко игнорируются, что приводит к серьёзным искажениям итоговой информации.

3. Одной из наиболее важных проблем является проблема валидности АЦ. Публичные данные о прогностической валидности российских АЦ пока крайне малочисленны. Примеры отечественных

публикаций о результатах валидизационных исследований программ единичны.

4. Несмотря на наглядные преимущества метода, некоторые исследователи обращают внимание на так называемые «ловушки субъективности», к которым относят, к примеру «искажения информации на различных этапах центра оценки.

Думается, здесь мы видим проявление одной из основных проблем проведения АЦ отечественными практиками. Поиск инструментария, позволяющего снизить субъективность оценки в ходе АЦ, мог бы стать чрезвычайно актуальной задачей для методологических исследований российских психологов.

Использованные источники:

1. Знаменская А.Н., Ноакк Н.В. К постановке проблемы влияния психологических качеств, используемых агентом при самооценке, на его экономическое поведение. Часть 1. Часть 2. Модели и методы инновационной экономики. Сборник научных трудов. Вып. 3. М. 2011. МАОН. Стр. 67-78.
2. Ноакк Н.В., Знаменская А.Н. Экспериментальное исследование качеств экономического агента: анализ результатов и подведение итогов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. ИД «Финансы и кредит». М. 2013. №18. Стр. 30-35.
3. Подольский Д., Ушанов А. Использование ассесмент-центра для оценки функциональных компетенций. ВЕСТНИК Московского ун-та 24. Менеджмент. 2012. №1. Стр. 90-101 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/57577340.pdf>. Дата обращения: 14.06.2015.
4. Ерофеев А.К. Центр оценки. Особенности метода и принципы стандартизации программ оценивания // Организационная психология. 2013. Т.3. № 4. Стр. 18-42 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://orgpsyjournal.hse.ru/data/2014/05/02/1322451492/OrgPsy_2013-4-3.pdf. Дата обращения: 24.06.2014.
5. Ассесмент-центр [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://teamsoft.ru/biznes-treningi/assessment-tsentr/#tabs|Socials:vkontakte_. Дата обращения – 08.07.2015.
6. Технология Assessment Centre [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cpt21.ru/publications/?action=show&id=605>. Дата обращения: 03.07.2015.
7. Центр оценки: современная практика применения в России. Аналитический отчет 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hrdevelopment.ru/federations/f_assess/report2014.pdf. Дата обращения 07.07.2015.
8. Вучетич Е. В., Гофман Д., Ерофеев А. К., Лурье Е. В., Мальцева М. Ю., Михеев Ю., Полетаева Ю., Сергиенко С.К., Симоненко С. И., Сеницына Ю., Умнов С., Хватинина Т., Шмелев А. Российский стандарт центра оценки // Организационная психология. 2013. Т. 3. № 2. Стр. 8-32 [Электронный

ресурс]. Режим доступа: <http://orgpsyjournal.hse.ru/2013-3-2/114628164.html>. Дата обращения: 03.07.2015.

9. Блог про оценку персонала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://assessment-ctr.livejournal.com/5194.html>. Дата обращения: 03.07.2015.

10. Сергиенко С.К., Колкунова Т.Ю. Роль центра оценки в развитии персонала организации // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2006. №12. Стр. 50-54.

11. Вучетич, Е.В. Комментарий к Нормативам и этическим принципам создания и проведения Центра оценки (Электронный ресурс). Организационная психология. Т. 1. № 2. 2011. Стр. 51–52. Режим доступа: <http://orgpsyjournal.hse.ru>. Дата обращения – 21.06.2015.

12. Матвеева Л.Г., Тарасова Е.В. Оценка эмоционального интеллекта на основе процедуры ассесмент центра // Вестник Южно-уральского государственного университета. Серия: Психология. № 4. 2010. Стр. 63-70. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=14453246>. Дата обращения: 14.06.2015.

13. Ерофеев А.К. Ближайшая зона развития компетентностного подхода в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/30206277.pdf>.

14. Геранюшкина Г.П. Особенности технологии ассесмент-центров // Сибирский психологический журнал. 2005. №21. С. 16-22 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/12755868.pdf>. Дата обращения: 14.06.2015

15. Денисова А.Л., Стеблянский Н.В., Платонова Т.В., Копашева Т.Ю. Ключевые компетенции специалистов по оценке персонала в корпоративных структурах // Человеческий капитал № 1. 2014. Стр. 50-54 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/69062173.pdf>. Дата обращения: 14.06.2015

16. Мякушкин Д.Е. Assessment Center как технология комплексной оценки потенциала сотрудников организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://myakushkin.ru/ru/assessment-center/statya-po-assessment-center.html>. Дата обращения: - 03.07.2015

17. Нормативы и этические принципы создания и проведения Центра оценки. Перевод с англ. М. Мальцевой // ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ. 2011. Т. 1. № 2. С. 26–44. Нормативы приняты на 34-м Международном конгрессе по Центрам Оценки (24 сентября 2008 г., Вашингтон, округ Колумбия, США). Источник: International Task Force on Assessment Center Guidelines. Guidelines and ethical considerations for assessment center operations // International Journal of Selection and Assessment. 2009. Vol. 17. Is. 3. P. 243–253 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/12/29/1270394494/OrgPsy_20112_Int_Task_Force_AC_Guidelines_26-44.pdf.

18. 39th International Congress on Assessment Center Methods [Электронный

ресурс]. Режим доступа: <http://www.assessmentcenters.org/details.asp>. Дата обращения: 03.07.2015.

19. Хермелин И., Лайенс Ф., Робертсон А. Прогностическая валидность Центра оценки: метаанализ // ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ. 2011. Т. 1. № 1. Стр. 39–49 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://orgpsyjournal.hse.ru/data/2011/08/18/1267982193/OrgPsy_2011-1_Hermelin_et_al._39-49.pdf. Дата обращения – 07.06.2015.

Зубайдуллина Д.В.

аспирант 3-го курса

Институт экономики, финансов и бизнеса БашГУ

Россия, г. Уфа

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАН БРИКС

Аннотация: В статье рассматривается роль государственно-частного партнерства (ГЧП) в развитии производственной инфраструктуры стран-участниц БРИКС, а также стратегия их дальнейшего совместного сотрудничества в этой области.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктура, концессия, инвестиции.

В рамках Стратегии экономического сотрудничества стран БРИКС, составленного Министерством экономического развития Российской Федерации, одной из целей документа указано «развитие частно-государственного партнерства, как инструмента привлечения дополнительных ресурсов; объединение возможностей государства и частного бизнеса разных стран БРИКС в целях реализации технологически сложных и финансово дорогих проектов, включая инфраструктурные проекты».

Другими словами, национальные интересы стран БРИКС направлены на развитие внутри стран и не преследуют целей доминирования в мировом сообществе, но предполагают использование региональных и трансрегиональных хозяйственных связей для достижения поставленных целей.

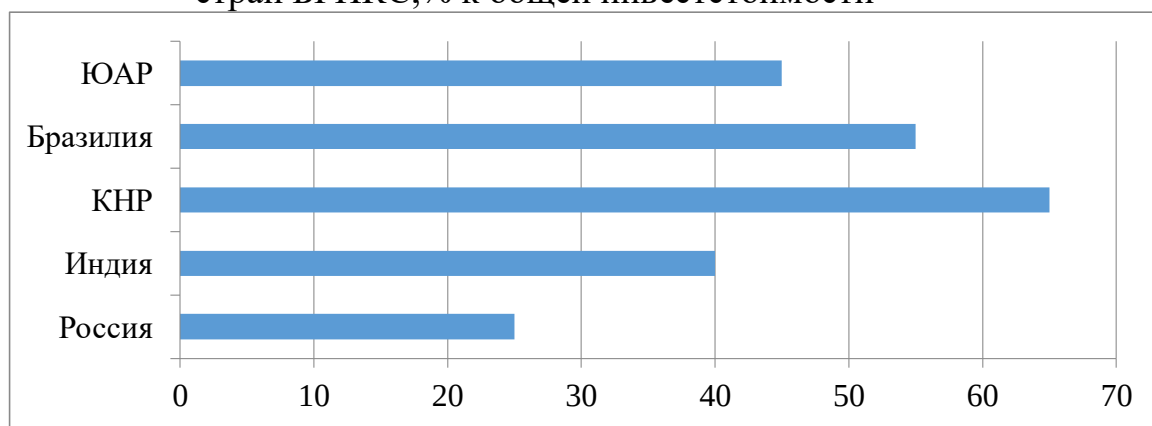
Наиболее успешно реализуемой формой ГЧП в странах БРИКС является концессия. Прежде всего, это проекты инфраструктуры, переработки вторсырья, освоения сырьевых месторождений, сельхозземель и разработки лесных ресурсов.

При этом в Индии и, особенно в КНР, одной из наиболее популярных является модель "строительство-эксплуатация-передача", в мировой практике государственно-частного партнерства обозначаемой аббревиатурой BOT(Build-Operate-Transfer). Основным принципом данной модели является то, что инфраструктурный объект создается за счет концессионера, который

после завершения строительства получает право эксплуатации сооруженного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По его истечении объект передается государству. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство. В последние годы данная модель стала активно использоваться в Бразилии и ЮАР. Кроме того, все больше применяется в тех же странах ГЧП в реализации и социальных проектов.

Рассмотрим долю ГЧП-проектов в развитии производственной инфраструктуры стран-участниц БРИКС.

Доля ГЧП-проектов в развитии производственной инфраструктуры стран БРИКС, % к общей инвестстоимости



Источник: СИА и региональные экономические комиссии ООН по данным на 2014 год

По статистическим данным очевидно, что наибольший удельный вес ГЧП-проектов в общей структуре вкладываемых инвестиций имеет КНР. Данный показатель не случаен, т.к. экономический рост в Китае спровоцировал увеличение спроса на инфраструктуру в стране и для удовлетворения потребностей растущего рынка Правительство КНР активно привлекает частный сектор как внутренний, так и внешний. По данным Российской газеты, в РФ в 2014-2020 гг. совместно с партнерами из Китая намечена реализация более 100 ГЧП-проектов в различных отраслях. Планируются проекты в области транспортной инфраструктуры, сельского хозяйства, энергетики, логистики и промышленного производства. В частности, уже реализуется проект строительства Хуадянь-Тенинской парогазовой-ТЭЦ мощностью 450 МВт в Ярославле (партнеры - российская компания ТГК-2 и китайская корпорация "Хуадянь"). Стоимость проекта около 570 млн долл. [1]

В Бразилии также наибольшую долю в инфраструктурных инвестициях занимают модели ГЧП, которые бывают 2-х типов: «спонсируемые» и «административные». При использовании «спонсируемых» концессий государственные услуги предоставляются напрямую пользователям. В этом случае частный инвестор, помимо тарифов, полученных от потребителей коммунальных услуг, получает деньги в том

числе и от государства. «Административные концессии» направлены на оказание услуг непосредственно государству, а не конечным пользователям. В 2015 году подписаны 61 административных концессий и 13 спонсируемых инфраструктурных проекта. [4]

Южно-Африканская Республика (ЮАР) также реализует инфраструктурные проекты через ГЧП, что составляет 55% от общих капиталовложений. Современная система ГЧП в ЮАР берет начало с 1997 года, когда южноафриканское правительство одобрило создание Межведомственной Целевой Группы (Inter-Departmental Task Team, далее – МЦГ) под руководством министерства финансов. МЦГ приступила к разработке нормативно-правовой базы для ГЧП, а также к изучению того, каким образом ГЧП может улучшить инфраструктуру и эффективность оказания услуг в ЮАР.[5] Крупнейшим проектом в сфере ГЧП в ЮАР остается железная дорога Гаутрейн, соединяющая города Йоханесбург и Претория. Бюджет данного проекта составил 3,3 млрд.долл. Гайтрейн – это пример использования понятия ГЧП для продажи проекта общественности. Отчисления консорциума Bombela в государственный фонд составляют всего 367 млн., что меньше, чем 10% от общей суммы. Взамен этого консорциум получает 15-летний льготный период вместе с государственными гарантиями платежа по первому требованию.

В Индии ГЧП-проекты составляют 40% в инфраструктурных проектах. В стране сформировалась четкая система регулирования ГЧП в сфере инфраструктуры. Высшим руководящим органом является Комитет по инфраструктуре (Committee on Infrastructure) во главе с премьер-министром Индии, в задачи которого входит выработка основных направлений политики в данной области, повышение роли ГЧП в национальной экономике и контроль над реализациейважнейших проектов. Также действует Комитет по инфраструктуре при Кабинете министров (Cabinet Committee on Infrastructure) под председательством премьер-министра Индии, функциями которого является политическое одобрение новых проектов и создание финансовых и правовых механизмов для увеличения притока инвестиций. В соответствии с 12 –м пятилетним планом (2012-2017 годы) к 2017 году планируется привлечь в инфраструктуру 1 трлн.долл. инвестиций, это 27% ВВП страны.[3].

По данным 2014 года Россия среди стран-членов БРИКС находится пока на последнем месте по использованию моделей ГЧП в реализации инфраструктурных проектов. По оценкам Всемирного банка, общие расходы на инфраструктуру в России должны составлять не менее 4-5% ВВП в год, то есть более 4 трлн руб. Эта цифра сопоставима с прогнозом Газпромбанка, по оценкам которого в ближайшее десятилетие потребность в финансировании инфраструктуры в стране, не считая социальной сферы, составит около 753 млрд долл., из которых около 75% будет приходиться на автомобильные дороги. По данным портала о ГЧП, в РФ на август 2015 на

коммунальную инфраструктуру приходится 392 проекта, на социальную инфраструктуру - 196 проектов, в энергетической инфраструктуре - 319 проекта и в транспортной инфраструктуре - 92 проекта. Сегодня, по данным Центра развития ГЧП, в стране реализуется 999 проектов, находящихся на различных стадиях - от инициирования до эксплуатации. С начала года количество проектов увеличилось почти в 2 раза. Как отмечает исполнительный директор Центра развития ГЧП РФ Максим Ткаченко, «активный рост проектов обусловлен прежде всего желанием органов местного самоуправления передать в концессию объекты водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения для реконструкции и эксплуатации и тем самым снизить нагрузку на бюджет». 13 июля 2015 года в России был принят Федеральный закон Российской Федерации N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Рынок ГЧП это сильно не изменило, т.к. в стране действовали региональные законы, регулирующие деятельность ГЧП, однако, в законе предусмотрены положения, направленные на повышение качества подготовки проектов.

Одним из последних совместных достижений стран-участниц БРИКС является решение принятое в рамках саммита БРИКС в Уфе о создании совместного механизма для инвестирования в акционерный капитал инфраструктурных проектов. Соответствующее соглашение было подписано между РФПИ(Российского фонда прямых инвестиций), индийской группой компаний IDFC, бразильской BTG Pactual, китайским фондом Silk Road, а также Банком развития ЮАР.[2] Данная инициатива также была поддержана Деловым советом БРИКС.

Согласно достигнутым договоренностям, стороны будут вести совместный поиск и финансирование инфраструктурных проектов, способствующих укреплению торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между странами БРИКС.

Использованные источники:

- 1.Балиев Алексей. Выгода делится на пять. Страны группы БРИКС обмениваются опытом. Дата публикации 29.07.2014. <http://www.rg.ru/2014/07/29/opit.html> (Дата обращения 08.08.2015)
- 2.Лютова Маргарита. РФПИ с партнерами из стран БРИКС намерен наращивать вложения в инфраструктуру. Дата публикации 07.07.2015. <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/07/08/599669-rfpi-s-fondami-iz-drugih-stran-briks-nameren-naraschivat-vlozheniya-v-infrastrukturu>. (Дата обращения 09.08.2015)
3. pppinindia.com/overview.php- сайт о ГЧП в Индии
4. infraestruturapppps.com.br/Ingles-CBIC-Radar-PPP.pdf -обзор рынка ГЧП в Бразилии
5. www.ppp.gov.za/Pages/About.aspx -сайт о ГЧП в ЮАР

Зубкова И.В.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Аннотация: В статье рассмотрен процесс формирования в бухгалтерском учете и отражение в бухгалтерской отчетности отложенных налоговых активов и обязательств.

Ключевые слова: отложенные налоговые обязательства, отложенные налоговые активы, налог на прибыль.

Отложенные налоги - это новые объекты учета, которые появились в российском бухгалтерском учете совсем недавно. Порядок формирования отложенных налогов установлен Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), утвержденном приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н. (в ред. от 06.04.2015 N 57н).

Величина отложенных налоговых активов и обязательств рассчитывается в зависимости от предполагаемого способа возмещения или погашения и от налоговой ставки ожидаемого к применению в том периоде, когда обязательство будет погашено, а актив реализован по действующим налоговым ставкам на отчетную дату.

Отложенный налог свидетельствует о том, будет ли сумма платежей в бюджет больше начисленного в бухгалтерском учете налога или меньше в будущих отчетных периодах [2].

Отражение в финансовой отчетности отложенного налога на прибыль основывается на традиции, установившейся в экономически развитых странах.

Сумма бухгалтерской прибыли существенно отличается от прибыли, облагаемой налогом. Причина заключается в том, что отдельные расходы в бухгалтерском учете, в конечном счете, уменьшают сумму бухгалтерской прибыли и увеличивают убытки, но не влияют согласно налоговому законодательству страны на налоговую базу. Другие расходы, напротив, не влияют на финансовые результаты, однако изменяют суммы налога на прибыль. Также доходы, увеличивая прибыль или уменьшая убыток, в некоторых случаях не облагаются налогом. В связи с этим при стабильном получении бухгалтерской прибыли, сумма налога на прибыль в силу различных обстоятельств значительно колеблется в течение ряда лет, а это обуславливает значительные колебания прибыли после вычета налога. Использование отложенного налогообложения обеспечивает нивелирование или снижение колебания показателя прибыли после налогообложения в связи с перераспределением налога на прибыль между периодами в

финансовой отчетности [1].

Основные проблемы, возникающие при использовании организациями ПБУ 18/02, связаны с тем, что имеется множество различий между порядком признания доходов (расходов) в бухгалтерском и в налоговом учете. ПБУ 18/02 предписывает отслеживать возникающие временные разницы и формировать отложенные налоги отдельно по каждой хозяйственной операции. В то же время указанный документ не учитывает особенности ведения бухгалтерского учета на многопрофильных предприятиях, которые связаны:

- 1) с организационной структурой компании;
- 2) со спецификой хозяйственной деятельности предприятия;
- 3) с особенностями налогообложения организаций, осуществляющих несколько видов деятельности.

С одной стороны, процедура формирования отложенных налоговых активов (ОНА) и отложенных налоговых обязательств (ОНО), установленная ПБУ 18/02, имеет многоступенчатый характер. Она включает в себя выявление возникающих разниц, их идентификацию, отражение временных разниц в аналитическом учете, расчет ОНА и ОНО на основании выявленных разниц, формирование на счетах бухгалтерского учета и отражение в бухгалтерской отчетности этих показателей.

Ошибка может быть допущена на каждом этапе выполнения этой процедуры. Подтвердить суммы сформированного отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства намного сложнее, чем сумму любой другой статьи финансовой отчетности.

Следовательно, многоступенчатость формирования и отражения ОНА и ОНО в бухгалтерской отчетности ведет к высокому риску искажения этих показателей.

С другой стороны, показатели ОНА и ОНО учитываются при расчете чистых активов, а, значит, величина отложенных налогов влияет на финансовые показатели деятельности компании.

Поэтому возникает потребность в разработке методики выявления и идентификации временных разниц, которая позволит избежать искажений при формировании показателей ОНА и ОНО в бухгалтерском учете и одновременно приведет к снижению трудозатрат на ведение учета указанных показателей [3].

Иными словами, необходима трансформация старых и внедрение новых учетных механизмов, способных обеспечить учет временных разниц и отложенных налогов, а также качество и достоверность учетной информации на том уровне, который необходим для обоснованного принятия решения заинтересованными пользователями, при одновременном снижении трудозатрат на получение этой информации.

С необходимостью вести учет временных разниц и формировать на счетах бухгалтерского учета отложенные налоги сталкивается каждая

организация (за исключением субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций) в какой бы сфере она не осуществляла свою деятельность - строительство, производство, торговля, посреднические операции, выполнение работ и оказание услуг.

Наибольшие трудности при формировании отложенных налогов испытывают многопрофильные организации, которые имеют в своем составе филиалы, компании, которые переведены на уплату ЕНВД по одному из видов деятельности, а также предприятия, имеющие незавершенное производство на конец отчетного периода. Трудности применения ПБУ 18/02 связаны с особенностями ведения бухгалтерского учета на этих предприятиях.

Использованные источники:

1. Ахметилова А., Рабаданова Ж. Б. Учет отложенных налогов по международным и Российским стандартам финансовой отчетности // Актуальные вопросы современной экономики.- 2014.- №14.- С. 7-10.
2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
3. Колчугин С.В., Копёнкина А.А. Влияние отложенных налогов на показатели финансового анализа // Проблемы учета и финансов. – 2014.- №14. - С. 44-47.
4. ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», утвержденное приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н. (в ред. от 06.04.2015 N 57н)

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

Попова А.М.

студент 6 курса

специальность Менеджмент организации

Межова Ю.И.

студент 6 курса

специальность Менеджмент организации

Финансовый университет

Липецкий филиал

Россия, г. Липецк

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ В СУПЕРМАРКЕТАХ

Анотация:

В данной статье представлены маркетинговые приемы в супермаркетах и их влияние на потребителя.

This article presents marketing techniques in supermarkets and their impact on the consumer.

Ключевые слова:

- 1) Маркетинговые приемы
- 2) Дисконтные карты
- 3) Теплые цвета
- 4) Музыка
- 5) Сопутствующие товары
- 6) Здоровое питание
- 7) потребитель
- 8) супермаркет

Все мы уже привыкли к тому, что самые дорогие товары на полках магазинов, обычно, достать проще всего. В то же время товары подешевле всегда располагаются либо слишком низко, либо слишком высоко. А ведь это один из десятков приемов, которые используют мерчендайзеры для того, чтобы заставить вас сделать покупку.

Эти приемы нельзя назвать честными, по отношению к клиентам, но они повсеместно используются во всем мире, так что вы просто упустите потенциальную прибыль, если будете их избегать. В то же время не следует пытаться использовать их сразу все – лучше ограничиться лишь частью из них.

1. Дисконтные карты. Обычно дает покупателю мизерную скидку – в 1-2%. Причем действовать эта скидка начинает только после определенного количества покупок. С одной стороны это, конечно, недополученная прибыль. С другой – отличный способ раз и навсегда привязать покупателя именно к вашему магазину. Ведь выбирая куда в очередной раз пойти за большим количеством покупок он выберет то место, где они ему достанутся хоть немного дешевле.

2. Теплые цвета. Холодные цвета отталкивают, а теплые, наоборот, заставляют задержаться в каком-то месте дольше – это уже давно доказали исследователи. Поэтому если хотите задержать покупателя в каком-то отделе, или вообще в самом магазине – покрасьте стены в теплые цвета.

3. Музыка. В супермаркетах всегда играет музыка. Обычно она довольно тихая, но услышать ее можно всюду. С одной стороны она не напрягает слух, но с другой заставляет расслабиться, не спешить и медленнее ходить по магазину, а также медленнее выбирать покупки. Музыка в основном должна использоваться легкая, расслабляющая.

4. Мелочь у кассы. Самый известный прием. У кассы должны быть расположены стеллажи с многочисленными мелкими покупками: шоколадные батончики, жевательные резинки, леденцы и т.д. Это так называемые «неожиданные» покупки, когда решение об их приобретении приходит в последний момент. К тому же очередь обычно движется неспешно, а человек все это время будет рассматривать товар рядом с собой. И каждый десятый покупатель обязательно что-нибудь купит.

5. Два по цене одного. Один из способов продать товары, которые плохо продаются. Предложите покупателям купить этот же самый товар но с

условием, что купив два (три, пять и т.д.) – они получают существенную скидку.

6. Сопутствующие товары. Все просто – товары, которые употребляются одновременно, должны быть расположены рядом – пиво с чипсами, печенье с чаем и напитками. Так покупатель никогда не забудет, что ему нужно что-то докупить к уже купленному.

7. Уровень глаз. Известный прием, о котором упоминалось выше. Самые дорогие или плохо продаваемые товары необходимо располагать на уровне глаз среднего покупателя (160-180 см). Все остальное – либо слишком высоко, либо низко.

8. 0,99. Старый как мир метод. Десятичные цифры воспринимаются совсем иначе, чем целые. И если человек увидит цену 2999 рублей, его мозг автоматически округлит ее до 2 тысяч, а не до 3. Еще один способ скидок – зачеркивать старые цены на подешевевшие товары и писать новые, меньшие цены, жирным шрифтом, чтобы показать покупателям, где они могут сэкономить.

9. Метод правой руки. Так как большинство людей – правши, то они ходят по магазину по определенной траектории – против часовой стрелки, постоянно поворачивая налево. При этом их взгляд при повороте сразу охватывает середину правого стеллажа. Это место называется «золотым» именно там обычно располагаются самые дорогие товары.

10. Разная плитка. Когда тележка едет по плитке она стучит соответствующим образом и покупатель привыкает к этому ритму. Но в некоторых отделах плитку можно выложить более мелкую, стук тележки станет более частым, и человеку покажется что он слишком быстро идет и замедлит свой шаг.

11. Самые важные товары – хлеб, молочные продукты, яйца, следует располагать далеко друг от друга для того, чтобы по дороге от одного к другому покупатели обошли как можно больше других отделов.

12. Большие тележки. Чем больше, тем лучше (но без фанатизма). Покупатель всегда будет заполнить тележку так, чтобы она выглядела заполненной. К тому же многие люди, если их тележка быстро заполнится, могут повернуть к кассе.

13. Здоровое питание. Психологи заметили, если в самом начале посещения магазина, человек купил что-то важное и полезное, в дальнейшем он обычно расслабляется и покупает много дополнительных вещей. Поэтому овощи и фрукты можно размещать в начале торговых залов, чтобы полезную пищу покупали в первую очередь.

14. Голод. Если вызвать у человека чувство голода с помощью ароматных запахов он купит гораздо больше еды, чем ему требуется. Именно из-за этого кондитерские и кулинарные отделы необходимо размещать ближе ко входу, чтобы запах от них долетал до человека уже при входе в торговый зал.

Таким образом описанные приемы нельзя в полной мере назвать честными и их применение будет лежать лишь на вашей совести.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ, 2010, - 4-06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. // Елец: Изд-во, ЕГУ им. И.А. Бунина, 2015-4,5 п.л.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Манаенкова К.О.
студент 6 курса
Финансовый университет
Россия, г. Липецк*

ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТОЛОГА В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Количество резюме маркетологов сегодня намного превышает реальный спрос работодателей. Чтобы работать с минимальными затратами, фирмы сокращают средства на рекламу и исследования. В итоге маркетологам становится нечем заниматься – их увольняют. Но компании сразу ощущают негативные последствия: бизнес не развивается, доходы не растут». Одна из причин данной проблемы – неправильный подход к оценке вклада маркетолога.

Одна из задач службы маркетинга – оценивать эффективность каждого способа продвижения компании. В первую очередь предприятия снижают расходы на рекламу. Отсутствие маркетолога приводит к тому, что анализ последствий этого шага не проводится. Однако в условиях недостатка информации о продукте фирма теряет всякую связь с целевой аудиторией. Это, по словам Олега Волкова, «приведет к уменьшению видимости компании на рынке, чем быстро могут воспользоваться конкуренты». Особенно страдают при этом рынки, спрос на которых во многом диктуется рекламой, например товары широкого потребления и услуги сотовой связи, технологические новинки.

Вряд ли кто-то помнит сегодня популярную в начале 90-х марку шампуней «Washand Go». Этот бренд больше не на слуху. Как результат решения компании урезать рекламу в России рынок сбыта данной продукции в нашей стране упал почти до нуля. По крайней мере, в московских магазинах мы ее не видим уже очень давно. И наоборот, разумное применение возможностей маркетинга абсолютно незаменимо в антикризисной стратегии.

В 1998 г. большинство крупных кофейных концернов были потрясены падением своих позиций по сравнению с новичком – фирмой «Нескафе», которая по сей день занимает лидирующее место на рынке. Причиной отрыва стал своевременный маркетинговый ход. Воспользовавшись общей

дороговизной жестяной посуды, российские филиалы компании первыми выпустили в продажу кофе в картонной упаковке.

«В период кризиса инвесторы и выгодные партнеры просто на вес золота. Сегодня они соглашаются участвовать только в стабильных программах, – говорит аналитик Иван Фокин. – Если это производство товара – он должен быть на слуху и из категории всегда востребованных. Если услуги – компания, предлагающая их, должна твердо стоять на ногах и иметь план «Б» на случай провала первоначальной стратегии. Однако в ситуации тотального сокращения затрат ни о каком подробном анализе рынка оставшиеся маркетологи уже и не думают, они только успевают «латать дыры». Фирмы находятся в нестабильном состоянии и не могут своевременно продвигать новые продукты». Таким образом, по мнению Маргариты Удовенко, руководителя группы подбора персонала кадрового центра «ЮНИТИ», сейчас функции маркетологов приобретают особую важность: «Поскольку рынок меняется очень быстро, без качественной аналитики сложно будет за ним успеть. В таком случае компании останется лишь копировать деятельность конкурентов, что может безвозвратно отодвинуть ее в конец списка, вынудив играть на вторых и третьих ролях».

Многие эксперты замечают, что кризис может дать новые возможности. Но при этом мало кто громко говорит о роли маркетинга. Между тем, по словам Олега Волкова, целесообразно подумать не о сокращении данных специалистов, а о повышении эффективности их работы. «Квалифицированный специалист может взять на себя ту часть задач, которую раньше выполняли аутсорсеры, – предлагает эксперт Ruukki один из вариантов экономии. – Кроме того, в кризис грамотный маркетолог поможет правильно расставить приоритеты, среди них – участие в выставках, реклама в интернете. Затраты на программы, направленные больше на формирование имиджа, – размещение билбордов (рекламных щитов), спонсорство – пока минимизировали». Иван Фокин советует воспользоваться тем, что конкуренты сократили объем своей рекламы, и заявить о себе громче, чем до сих пор. Надо заметить, что сегодня дорогостоящие виды продвижения, например телевизионные ролики или полиграфия, с лихвой окупаются, поскольку из-за общей неуверенности в завтрашнем дне массовый интерес к информации сегодня возрастает. Но в качестве антикризисного варианта можно использовать даже низкобюджетный промоушен. Например, перераспределить свою рекламу, сделав упор на интернете. Чтобы удержать старых клиентов, которых могут отпугнуть временные трудности или даже просто общий ажиотаж вокруг кризиса, целесообразно применить специальные льготы. Некоторые фирмы в качестве информационного шага используют прямые обращения, например через письма, с описанием изменений политики руководства. «Кризис – это изменения условий, в которых мы живем, а маркетинг направлен на сбор и анализ информации об этих изменениях и своевременное принятие

адекватных решений, – уверена Ирена Бетанова. – Компании, у которых хорошо поставлена эта система оперативного реагирования, сегодня находятся в гораздо более выгодном положении».

Так, популярным инструментом в маркетинге становится конкурентная разведка. В процессе сбора информации особое внимание уделяется выявлению недостатков других фирм. В результате исследований оперативно корректируется собственная работа с тем, чтобы не повторять чужих ошибок и занять позиции, упущенные конкурентами. При этом большое внимание уделяется ценообразованию, анализу целевой аудитории, приспособлению ассортимента продукции к спросу конкретно в период кризиса. Это дает положительную динамику развития компании даже при учете урезания бюджета собственно на рекламу. Таким образом, необходимость в грамотном маркетинге в кризисный период только повышается. Ведь без грамотного маркетинга руководство неизбежно будет пропускать как удары, так и возможности. При этом реакция на реалии рынка станет запаздывать. Принять правильное и оперативное решение помешает отсутствие квалифицированно составленного прогноза и разработанного плана с вариантами действий, которых трудно достичь без опытного специалиста. Не стоит экономить на том, что дает компании импульс к развитию и процветанию.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ, 2010.-4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина // Елец: Изд-во. ЕГУ имени И.А. Бунина, 2015.-4,5 п.л.

Зюзина Н.Н., к.э.н.

доцент

Клюева Н.О.

студент бго курса

специальность Менеджмент организации

Пуговкина Н.Э.

студент бго курса

специальность Менеджмент организации

Финуниверситет

Липецкий филиал

СРЕДСТВА ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация: В данной статье представлены средства интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Abstract: This article presents the tools of integrated marketing communications.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, средства интегрированных маркетинговых коммуникаций, комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций, концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций, конкурентоспособность предприятия.

Keywords: integrated marketing communication tools of integrated marketing communications, integrated marketing communications complex, the concept of integrated marketing communications, the company's competitiveness.

Актуальность исследования обусловлена тем, что маркетинг является ключевым словом в понятии интегрированных маркетинговых коммуникаций. Предприятиям все труднее становится определять, какой набор маркетинговых коммуникационных инструментов для создания длительных отношений на рынке и достижения оптимального воздействия на потребителя является эффективным. Интегрированные маркетинговые коммуникации направлены на обеспечение последовательности сообщений и использования дополнительных средств массовой информации.

Однако исследования вопросы сущности и принципов реализации интегрированных маркетинговых коммуникаций в РФ и во всем мире еще недостаточно хорошо освещены в образовательной и профессиональной литературе. В связи с изменениями маркетинговых стратегий предприятий вопросы применения интегрированных маркетинговых коммуникаций, направленных на обеспечение последовательности сообщений и использования дополнительных средств массовой информации, в настоящее время еще недостаточно освещены в образовательной и профессиональной литературе. Все это свидетельствует об актуальности темы, а затем обусловило выбор направления исследования.

Работа выполнена на основе нормативно-правовых актов РФ и трудов отечественных авторов в области интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Интегрированные маркетинговые коммуникации в системе является комплексом продвижения. Этот комплекс включает такие формы маркетинговых коммуникаций:

- реклама, которая является платной формой распространения информации от заказчика, направленная на потребителя;
- пропаганда, представляет собой увеличение спроса благодаря распространению посторонними лицами важных коммерческих сведений в печатных СМИ, по телевидению или радио;
- стимулирование сбыта, в виде кратковременных побудительных мер, поощряющих продажу или покупку услуги, товара;
- личная продажа, выраженная в устной представлении товара, услуги возможному покупателю для продажи.

Все формы маркетинговых коммуникаций обладают собственными

специфическими приемами коммуникации, например, экспозиции, торговые презентации, реклама на сувенирах, специализированные ярмарки, выставки, конкурсы, каталоги, листовки, плакаты, премии и др.

Основные цели маркетинговых коммуникаций направлены на стимулирование сбыта и продавцов, всестороннее информирование потребителя, предоставление аргументации, которая раскрывает пользу покупки, поддержку рекламных акций от самого производителя, представление новинок, напоминание потребителям о предыдущих рекламных покупках и акциях.

Средства интегрированных маркетинговых коммуникаций побуждают к приобретению, привлекают с помощью интерьера, благодаря созданию психологического возбуждения потенциального потребителя, приведения его к готовности к покупке.

Структура интегрированных коммуникаций зависит от характеристик предприятия, жизненного цикла продукта, доступа и поддержки каналов сбыта.

Наиболее оптимальный комплекс средств интегрированных маркетинговых коммуникаций должен быть направленным на достижение сформулированных предприятием целей и базируется на учете:

- потенциала предприятия (существующий имидж, финансовые возможности, производственные мощности и т.д.);

- воздействия внешней среды (рыночная конъюнктура, конкурентные позиции предприятия и т.д.);

- особенностей продукции (специфика продукции, этап ЖЦТ),

- тенденций продвижения продукции и синергии креативных решений.

Ограничениями в этой системе будут:

- финансовые возможности предприятия;

- производственные мощности предприятия;

- влияние внешней среды;

- особенности продукции;

- особенности коммуникационных инструментов и мероприятий.

Имеющиеся средства интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятия должны быть достаточными для конкретного комплекса коммуникаций: отсутствие (или не достаточное количество) соответствующих средств - предпосылка провала.

Интегрированные маркетинговые коммуникации - это концепция, согласно которой компания тщательно продумывает и координирует работу своих многочисленных каналов коммуникации - рекламы в средствах массовой информации, личной продажи, стимулирования сбыта, PR, прямого маркетинга, упаковки товара и других - с целью выработки четкого, последовательного и убедительного представления о компании и ее товарах. Разница в определениях минимальна, что говорит о единстве взглядов ведущих исследователей по определению этого термина.

Коммерческие предприятия, используя метод интегрированных маркетинговых коммуникаций, получают возможность наиболее эффективно сочетать свои интересы и интересы целевой аудитории. Программа, основанная на методе интегрированных маркетинговых коммуникаций, должна быть целостной, многоканальной и носить синхронизированный характер. Такой подход в маркетинговой деятельности позволяет получить обратную связь и установить двусторонние отношения с потребителями.

Каждое предприятие, которое стремится завоевать признание на рынке, сформировать свою положительную репутацию, укрепить конкурентоспособность не мыслит своей деятельности без использования средств интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Таким образом, на сегодняшний день все больше предприятий принимают концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций. Согласно этой концепции предприятие тщательно продумывает и координирует работу своих каналов коммуникаций: рекламу в СМИ, персональную продажу, стимулирование сбыта, пропаганду, прямой маркетинг - для формирования четкого, последовательного и убедительного представления о предприятии и его продукции.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ, 2010, -4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина // Елец: Изд-во. ЕГУ имени И.А. Бунина, 2015.-4,5 п.л.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

Лысяк Е.Э.

студент того курса

Фаронова М.А.

студент того курса

*Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

МИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ, ЧТО ЭТО?

Миссия — это система взглядов на положение и роль компании на рынке и на перспективы ее развития. Миссия это компромисс интересов рынка и компании.

Миссия в компании — основополагающий документ, описывающий область деятельности фирмы, руководящие принципы и систему ценностей Миссия организации — наиболее общая цель организации как конкурентоспособной структуры, представленная в наиболее общей форме и четко выражающая основную причину существования организации. Варианты определений миссии организации отличаются большим

разнообразием содержания.

Задачи миссии. Формулирование миссии предназначено для решения следующих задач:

- в явном виде представить то, для чего существует компания – раскрыть цель и назначение компании;
- избежать потери ориентиров или четких принципов руководства;
- определить, чем компания принципиально отличается от всех других компаний;
- создать критерий для оценки выполнения всех осуществляемых в компании действий
- согласование интересов всех, связанных с компанией (собственники, руководство, персонал, клиенты и др.).
- способствовать созданию корпоративного духа, служить мотивацией для сотрудников и стимулировать их работу

Миссия фирмы – констатация философии и предназначения, смысла существования организации. Философия организации определяет ценности, верования и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность. Предназначение определяет действия, которые организация намеревается осуществлять, и то, какого типа организацией она намеревается быть. Философия организации обычно редко меняется. Что касается второй части миссии, то она может меняться в зависимости от глубины изменений, которые могут проходить в организации и в среде ее функционирования.

Миссия компании по Ф. Котлеру должна формулироваться с учетом следующих факторов:

- история фирмы, в процессе которой вырабатывалась философия фирмы, ее профиль, место на рынке и т.п.;
- существующий стиль поведения и способ действия собственников и управленческого персонала;
- состояние среды обитания организации;
- ресурсы, которые она может привести в действие для достижения своих целей;
- отличительные особенности, которыми обладает организация.

Хорошо сформулированная миссия проясняет то, чем является организация, какой она стремится быть, а также показывает отличие организации от других ей подобных. Для этого в сопровождающей миссию расшифровке должны быть отражены следующие характеристики организации:

- целевые ориентиры организации, отражающие то, на решение каких задач направлена деятельность организации, и то, к чему стремится организация в своей деятельности в долгосрочной перспективе;
- сфера деятельности организации, отражающая то, какой продукт организация предлагает покупателям, и то, на каком рынке организация

осуществляет реализацию своего продукта;

- философия организации, находящая проявление в тех ценностях и верованиях, которые приняты в организации;
- возможности и способы осуществления деятельности организации, отражающие то, в чем сила организации, в чем ее отличительные возможности для выживания в долгосрочной перспективе, каким способом и с помощью какой технологии организация выполняет свою работу, какие для этого имеются know — how и передовая техника.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ, 2010.-4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина // Елец: Изд-во. ЕГУ имени И.А. Бунина , 2015.-4,5 п.л.

Зюзина Н.Н., к.э.н.

доцент

Кузнецова Е.В.

студент 6 курса

специальность Менеджмент Организации

Гончарова Д.В.

студент 6 курса

специальность Менеджмент Организации

Финансовый университет

Липецкий филиал

Россия, г. Липецк

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА И ОСНОВНЫЕ ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

Ключевые слова: market segmentation, market segment, business, segmentation criterion, consumer

Аннотация: в данной статье приведены доводы в пользу сегментирования рынка, важности правильного проведения сегментации и успешного выбора критериев.

Для успеха в бизнесе мало иметь хороший продукт и знать, что он нужен на рынке. Чтобы четко определить свою возможную долю рынка, точнее составить прогноз сбыта и выстроить стратегию продаж, нужно более четко представлять себе нужды и запросы потребителей, знать, на кого в первую очередь рассчитана ваша продукция. Только просегментировав рынок, компания может понять то, какой потенциал продаж есть у ее продукции, с кем она будет конкурировать, за счет чего будет конкурентоспособна.

Сегментация рынка — первый шаг в этом направлении и важный

элемент маркетинга. Достаточно очевидно, что разные потребители желают приобрести разные товары. Для того чтобы удовлетворить эти различные потребности, организации-производители и организации-продавцы стремятся выявить группы потребителей, которые скорее всего положительно отреагируют на предлагаемые продукты, и ориентируют свою маркетинговую деятельность прежде всего на эти группы потребителей.

Следовательно, рыночный сегмент — это группа потребителей, характеризующаяся однотипной реакцией на предлагаемые продукты и на набор маркетинговых стимулов.

При проведении сегментации важно иметь в виду, что в целом смысл сегментации состоит не просто в выделении групп потребителей как таковых, а в поиске целевого сегмента рынка, для которого продукт конкретной компании в данном месте, в данное время и в данных условиях подходит наилучшим образом. Это позволит руководству предприятия или фирмы обратить внимание на конкретные нужды и запросы потребителей, соответствующим образом выстроить свою стратегию маркетинга, производства, продвижения и сбыта продукции на рынке. От того, насколько правильно выбран сегмент рынка, во многом зависят успех предприятия или фирмы в конкурентной борьбе, степень использования своих сравнительных конкурентных преимуществ.

Для того чтобы процедура сегментации была действительно полезной на практике, она должна отвечать ряду требований:

- нужно, чтобы выделенные с ее помощью сегменты рынка можно было измерить, оценить количественно (определить долю сегмента в общей потенциальной емкости рынка, оценить платежеспособный спрос);
- сегменты должны быть существенными, представлять собой действительно крупную часть рынка (емкость каждого из них должна быть достаточной для того, чтобы производство и реализация того или иного продукта были рентабельными);
- необходимо, чтобы выделенные сегменты были доступны для вашего предприятия или фирмы, чтобы вы смогли успешно организовать сбыт (информировать ваших конечных потребителей о достоинствах вашего продукта и обеспечить им его доставку через сбытовую сеть);
- важно, чтобы определенные вами сегменты рынка позволяли вашему предприятию или фирме действовать, т.е. обладали в достаточной мере возможностями активного воздействия на потребительский спрос, чтобы у вашей компании всегда была возможность увеличивать в перспективе емкость рынка по каждому из сегментов, привлекая все новых потребителей.

Соответственно, первым шагом при сегментации является выбор критериев сегментации.

Используются такие критерии, как: географические, демографические, социально-экономические, психографические, поведенческие.

Географическая сегментация — деление рынка на различные географические единицы: страны, регионы, области, города, районы и т.д. Использование данного критерия часто является начальной точкой сегментации.

Демографическая сегментация — деление рынка на группы в зависимости от таких характеристик потребителей, как: возраст, пол, семейное положение, социальный класс, жизненный цикл семьи, религия, национальность, раса. Демографические сегменты, так же как и географические, обычно легко определить и измерить, необходимая информация часто доступна из вторичных источников

Социально-экономическая сегментация предполагает деление потребителей по уровню доходов, роду занятий, уровню образования. Очевидно, что перечисленные критерии сегментации непосредственно влияют на потребности индивидуума и возможности их удовлетворения.

Психографическая сегментация — деление рынка на различные группы в зависимости от жизненного стиля или личностных характеристик потребителей.

Личностные характеристики потребителей скорее используются в качестве критериев сегментации в случае, когда данный продукт подобен продуктам конкурентов и индивидуальные запросы потребителей не выявляются при применении других критериев сегментации. **Поведенческая сегментация** предполагает деление рынка на группы в зависимости от таких характеристик потребителей, как: уровень знаний, отношения, характер использования продукта или реакции на него.

При этом под отношением понимаются устойчивые благоприятные или неблагоприятные оценки, чувства и склонности к действиям по отношению к определенным предметам и идеям; оно сильно влияет на поведение покупателей.

В соответствии с этим выделяют сегментацию: по обстоятельствам применения, на основе выгод, на основе статуса пользователя, на основе интенсивности потребления, на основе степени лояльности, на основе стадии готовности покупателя к совершению покупки.

Сегментация по обстоятельствам применения — деление рынка на группы в соответствии с обстоятельствами, поводами возникновения идеи совершения покупки или использования продукта.

Сегментация на основе выгод (достоинств) — деление рынка на группы в зависимости от выгод, пользы, достоинств, которые ищет потребитель в продукте.

Сегменты, полученные в результате успешной сегментации, должны быть:

- Определенными, то есть иметь четкий набор потребностей и

реагировать схожим образом на предлагаемый продукт.

- Достаточно существенными по размеру, чтобы оправдать дополнительные затраты на «подгонку» маркетинговых стратегий под требования данного сегмента.

- Доступными для эффективной маркетинговой деятельности.
- Количественно измеряемыми.
- Используемыми в течение достаточно длительного периода времени.

Таким образом, в пользу проведения сегментации говорит следующее:

1. Обеспечивается лучшее понимание не только нужд потребителей, но и того, что они из себя представляют (их личностные характеристики, особенности поведения на рынке и т.п.). В результате этого продукты лучше соответствуют требованиям рынка.

2. Достигается лучшее понимание природы конкурентной борьбы на конкретных рынках. Исходя из знания данных обстоятельств, легче выбирать рыночные сегменты для их освоения и определять, какими характеристиками должны обладать продукты для завоевания преимуществ в конкурентной борьбе.

3. Представляется возможность концентрировать ограниченные ресурсы и организационные возможности на наиболее выгодных направлениях их использования.

4. Энергия сотрудников маркетинговых и сбытовых служб направляется на наиболее перспективных потребителей.

5. При разработке планов маркетинговой деятельности учитываются особенности отдельных рыночных сегментов, в результате чего достигается высокая степень ориентации инструментов маркетинговой деятельности, в частности рекламы, на требования конкретных рыночных сегментов.

Таким образом, сегментация рынка для малых предприятий полезная и нужная вещь. Не стоит пытаться объять необъятное. При всем при этом разделение рынка на отдельные сегменты предоставит данным компаниям множество новых идей и возможностей. Разделив рынок своих покупателей на определенные сегменты можно сделать маркетинг проще и эффективнее, а результат лучше и продуктивнее.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие//Зюзина Н.Н.//Липецк: ЛКИ, 2010.-4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие//Зюзина Н.Н., Корякина Т.В.// Елец: Изд-во.ЕГУ имени И.А. Бунина 2015-4,5 п.л.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Сяглова А.Ю.
студент бго курса
специальность Менеджмент организации
Сушкова Т.Г.
студент бго курса
специальность Менеджмент организации
Финуниверситет
Липецкий филиал*

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И УСЛОВИЯ ЕЁ ПРОВЕДЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности рекламной кампании: цели, задачи и условия её проведения.

Annotation: This article discusses the features of the campaign: the goals, objectives and conditions for its implementation.

Keywords: advertising campaign, advertising campaign goals, objectives of an advertising campaign, the conditions of the advertising campaigns, marketing research, advertiser reklamopoluchatel advertised goods.

В отечественной и зарубежной литературе существует достаточно много трактовок категории «реклама». Термин «реклама» происходит от латинского слова reklamare- «громко читать» или «сообщать». Реклама - распространяемая в любой форме информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях (рекламная информация), которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана формировать или поддерживать интерес к этому физическому, юридическому лицу, идеям и начинаниям и способствовать реализации данных товаров, идей, начинаний. Известные маркетологи дают следующее определение рекламы: «Реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации, с четко указанным источником финансирования».

Проанализировав самые распространенные определения рекламы, предлагаем собственное определение: реклама - платная форма представления товаров и услуг, которая осуществляется через средства распространения рекламы с целью прямого или косвенного получения прибыли.

На основе определений, которые были представлены выше, можно сказать, что реклама является многогранным и многофункциональным явлением. Основными характеристиками рекламы как инструмента маркетинговых коммуникаций являются:

- экспрессивный характер;
- возможность эффективно подать товар или самой фирме;

- массовый охват аудитории; возможность многократного использования; способность уговорить и убедить;
- общественный характер;
- способность общаться с аудиторией в форме монолога.

Организация комплекса эффективных рекламных мероприятий - это достаточно сложная задача, для реализации которого требуется четкая и слаженная работа квалифицированных специалистов маркетинговых, конструкторско-технологических, торгово-сбытовых или специальных рекламных подразделений предприятий.

Рекламную кампанию следует рассматривать как комплекс рекламных мероприятий, направленных на достижение конкретной цели в рамках стратегии предприятия.

Большинство ученых определяет рекламную кампанию как комплекс рекламных мероприятий, разработанный в соответствии с программой маркетинга и направленный на потребителей товара, представляющих соответствующие сегменты рынка, с целью вызвать их реакцию, способствующую решению фирмой-производителем своих стратегических или тактических задач. Обобщив различные определения рекламной кампании, можно подытожить, что это программа коммуникации, которая имеет общие цели, стратегию, бюджет, ориентированная на одну и ту же целевую аудиторию и использует одни и те же средства распространения информации. На успешность рекламной кампании можно рассчитывать при соблюдении ряда условий:

1) Проведение комплексного маркетингового исследования, которое позволит выявить особенности целевой группы потребителей и сформировать портрет типичного клиента, изучить специфику рынка и стратегии конкурентов на этом рынке, оценить преимущества рекламируемого товара, его индивидуальность, а также выявить характеристики, преимущества и недостатки средств распространения рекламных материалов.

2) Оценка потенциальных возможностей предприятия-рекламодателя, позволяет выявить его сильные и слабые стороны в работе на выбранном рынке и с учетом результатов SWOT-анализа определить конкурентные преимущества.

3) Разработка грамотной рекламной стратегии, позволяющей выявить рекламные цели, особенности позиционирования рекламируемого товара, направления рекламной кампании.

4) Создание рекламной продукции, запоминается, является оригинальной и должным образом влияет на целевую аудиторию.

5) Выбор соответствующей стратегии и творческой платформы СМИ для донесения рекламной информации до целевой аудитории;

6) Достаточно высокая степень скоординированности действий при

реализации всех этапов рекламной кампании.

Цели проведения рекламной кампании могут быть самыми разнообразными:

- внедрение на рынок новых товаров, услуг;
- стимулирование сбыта товаров или увеличение объема реализации услуг; переключение спроса с одних товаров (услуг) на другие;
- создание благоприятного образа предприятия (фирмы) и товара;
- обеспечение стабильности представлений у покупателей и партнеров о товаре или предприятии (фирму) информирование о существовании определенной проблемы, обратив внимание на нее, и предложение путей решения проблемы;
- формирование сознательного отношения к определенной проблеме.

Таким образом, основное назначение рекламной кампании является воздействие на целевую аудиторию в соответствии с поставленными коммуникационными целями, информирование потребителей о товарах, услугах и идеях, стимулирование повышения качества продукции, роста продаж и вместе с этим исчезновение товаров, не отвечающих требованиям рынка.

Использованные источники:

- 1.Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ,2010,-4,06 п.л.
- 2.Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина // Елец: Изд-во. ЕГУ имени И.А. Бунина,2015.-4,5 п.л.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

Дымова Ю.Г.

студент 6 курса

специальность Менеджмент и Маркетинг

Савельева М.П.

студент 6 курса

специальность Менеджмент и Маркетинг

Финуниверситет

Липецкий филиал

РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: современный маркетинг ,хозяйственный субъект ,система управления, анализ потребителей.

В процессе адаптации принципов ведения предпринимательской деятельности к условиям рынка происходит переосмысление внимание на разработку новых методов и моделей управления продвижением товаров (работ, услуг). Основой разработки новых принципов продвижения товаров

становится «рыночная концепция управления» (анг. «marketing concept of management» - в буквальном смысле рыночная деятельность, работа с рынком) или «маркетинг» (англ. «marketing» - продажа, торговля на рынке). Зародившийся в конце XIX-начале XX столетия маркетинг стал заменой неосознанной формы «рыночности», проявляемой в той или иной форме с момента зарождения рыночных отношений в обществе.

Маркетинг - это управление производственно-сбытовой деятельностью организации, которое основано на постоянном анализе рынка в аспекте соответствие товара потребительскому спросу. При этом маркетинг включает в себя: ценообразование, товарную политику, прогнозирование и изучение спроса, рекламную деятельность, связи с общественностью, организацию внутрифирменной культуры и так далее.

Маркетинг - комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследование и прогнозирования рынка, изучения внутренней и внешней среды предприятия-экспортера, разработки стратегии и тактики поведения на рынке с помощью внутрикорпоративных программ. В этих программах заложены мероприятия по улучшению товара и его ассортимента, изучению покупателей, конкурентов и конкуренции, по обеспечению ценовой политики, формированию спроса, стимулированию сбыта и рекламе, оптимизации каналов товародвижения и организации сбыта, организации технического сервиса и расширения ассортимента предоставляемых сервисных услуг. Иными словами, маркетинг как порождение рыночной экономики является в определенном смысле философией производства, полностью (от научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ до сбыта и сервиса) подчиненной условиям и требованиям рынка, находящимся в постоянном динамическом развитии под воздействием широкого спектра экономических, политических, научно-технических и социальных факторов.

Следовательно, процесс управления маркетингом – это широкий комплекс мер стратегического и тактического характера, направленный на эффективное осуществление рыночного поведения фирмы и достижения ее основной цели. Отправной точкой маркетинговой деятельности является анализ рыночных возможностей, после чего следуют отбор целевых рынков, разработка комплекса маркетинга и претворение в жизнь маркетинговых мероприятий с учетом факторов, присутствующих рыночным отношениям.

Маркетинговая деятельность должна обеспечить:

- анализ внешней (по отношению к предприятию) среды, в которую входит не только рынок, но и политические, социальные, культурные и иные условия. Анализ позволяет выявить факторы, содействующие коммерческому успеху или препятствующие ему. В итоге анализа формируется банк данных для оценки окружающей среды и ее

возможностей;

- анализ потребителей, как реальных, так и потенциальных. Данный анализ заключается в исследовании демографических, экономических, социальных, географических и иных характеристик людей, принимающих решение о покупке, а также их потребностей и процессов приобретения ими как конкретного товара конкретного производителя, так и конкурирующих товаров;

- изучение существующих и планирование будущих товаров, то есть разработка концепций создания новых товаров и (или) модернизации старых, включая их ассортимент и параметрические ряды, упаковку и так далее. Устаревшие, не дающие расчетной прибыли товары снимаются с производства;

- планирование товародвижения и сбыта, включая создание, при необходимости, соответствующих собственных сбытовых сетей со складами и магазинами и (или) агентских сетей;

- обеспечение формирования спроса и стимулирование сбыта путем комбинации рекламы, личной продажи, некоммерческих престижных мероприятий (например, «Public Relations» - связи с общественностью) и материальных стимулов, направленных на покупателей, агентов и продавцов;

- обеспечение ценовой политики, заключающейся в планировании систем и уровней цен на поставляемые товары, определении «технологии» использования цен, кредитов, скидок и тому подобного [2, с.19];

- удовлетворение технических и социальных норм, направленных на обеспечение должной безопасности использования товара и защиты окружающей среды, соответствие морально-этическим правилам, должного уровня потребительской ценности товара (работы, услуги);

- управление маркетинговой деятельностью (маркетингом) как системой, то есть планирование, выполнение и контроль маркетинговой программы и индивидуальных обязанностей каждого участника работы предприятия, оценка рисков и прибылей, эффективности маркетинговых решений.

Таким образом, маркетинг является особым видом деятельности в системе управления хозяйствующего субъекта, преследующей цель в создании условия для приспособления производства к общественному спросу, требованиям рынка, разработке системы организационно-технических мероприятий по изучению рынка, интенсификации сбыта, повышению конкурентоспособности товаров с целью получения максимальных прибылей. При этом маркетинговая деятельность охватывает все сферы жизнедеятельности предприятия и его системы управления применительно к внешней среде, что позволяет констатировать о том, что маркетинг является комплексной системой, нацеленной на удовлетворение потребительских предпочтений и, как следствие, формирующей

внутреннюю среду предприятия.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк ЛКИ, 2010-4.06 п.л.
2. Зюзина Н.Н. , Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие //Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина// Елец: Изд-во ЕГУ Имени И.А. Бунина ,2015-4,5 п.л.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

*Лысяк Е.Э.
студент того курса
Фаронова М.А.
студент того курса*

*Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

ПРАВИЛЬНЫЙ ИМИДЖ КОМПАНИИ

Имидж компании – это, в первую очередь, мнение сотрудников, клиентов, инвесторов, акционеров и всех людей, которые имеют прямое или косвенное отношение к вашей организации.

Нередко под имиджем компании рассматривают стиль фирмы, менталитет сотрудников, а также корпоративный дух.

Правильный имидж компании означает, что эта организация правильно ведет бизнес, репутация ее безупречна, и она не была замечена ни в одном скандале.

В большинстве случаев имидж создается искусственно и над ним работают, внедряют и раскручивают. Для этого компания намечает цель и движется к ней, создавая образ и стиль поведения в глазах окружающих. Воплощают план по-разному, но суть остается той же.

Есть случаи, когда компании нарабатывают положительный имидж годами, заключая честные сделки и принимая на работу только безупречных сотрудников.

Может быть и такое, что правильный имидж подразумевает плохую репутацию компании в глазах потребителей, при этом такой результат был достигнут специально. Отличным примером служит бульварная пресса, бизнес которой основан на интересных, но лживых историях. Все думают о ней плохо, но продолжают читать, так как это привлекает. Для владельцев печатных изданий это приносит существенную прибыль.

В большинстве крупных компаний над созданием и поддержкой имиджа работают маркетинговые отделы, что разрабатывают, утверждают и воплощают идеи позиционирования компании. Для этого используют такие средства, как реклама, антиреклама, публичная деятельность руководителей, участие в социальной жизни общества, отношение к политическим

событиям, взаимодействие с конкурирующими фирмами, а также отношения с сотрудниками.

Мнение о компании складывается и по впечатлению, которое производится на потенциальных клиентов сотрудниками фирмы. От того, как они себя ведут, общаются с клиентами, отдыхают на корпоративных вечеринках, зависит внутренний имидж компании, исходя из которого формируется общее мнение о ней.

Достаточно часто маркетинговые отделы целенаправленно провоцируют всевозможные конфликты, направленные на поддержание боевого тонуса сотрудников. Также для выполнения этой же задачи устраивают соревнования с премиальным фондом либо присуждением различных поощрений. Все это делают для поддержания имиджа.

Таким образом, правильный имидж компании может быть хорошим и плохим. Но по общепринятым меркам его задачей является продвижение организаций к определенной цели и получение прибыли. Некоторые фирмы тратят много времени на поиск идеальной схемы, а у кого-то сразу получается определить стиль поведения. Иногда организации вовсе не уделяют внимания этому вопросу.

Использованные источники

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ, 2010.-4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина // Елец: Изд-во. ЕГУ имени И.А. Бунина, 2015.-4,5 п.л.

Ибрагимов А.С.

студент 2-го курса

Воронков Д.С.

студент 2-го курса

Пискунова Е.Ю., кандидат наук

научный руководитель, доцент

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ИМИДЖ КОМПАНИИ MICROSOFT

Имидж организации (от англ. image – образ) – представление о компании, которое она создает, чтобы составить нужное впечатление о себе у партнеров, клиентов и конкурентов. В настоящее время позитивный образ организации — это важная составляющая успеха.

Благодаря правильно созданному имиджу компании значительно увеличивается ее стоимость. В США, по данным исследования компании Interbrand, до 95% руководства оценивают положительную репутацию как крайне важный фактор развития своего бизнеса. 75% считают, что она оказывает сильное влияние на продвижение фирмы. 60% полагают, что

именно хороший имидж привлекает в организацию лучших профессионалов.

Но **проблемой** является то, что, как это часто бывает, потенциальный имидж несколько не совпадает с реальным.

Цель нашей работы заключается в том, чтобы на основании теоретического материала и практических выводов определить эффективность имиджа компании.

Изучая **теоретический материал**, мы выделили несколько важных моментов, которые относятся к формированию имиджа компании.

Этапы формирования имиджа:

1. *Исследование.* В ходе первого этапа формирования изучается целевая аудитория, ее площадки скопления и предпочтения.

2. *Разработка стратегии.* На этом этапе определяют особенности подачи информации об объекте, инструменты, каналы и метод взаимодействия с потребителями. Выявляются риски и варианты развития рекламной кампании.

3. *Реализация.* На этой ступени собираются и анализируются данные для выявления динамики продвижения.

4. *Мониторинг.*

5. *Поддержание.* В процессе этого этапа следует развивать, корректировать и поддерживать имидж организации на достигнутом уровне.

Имидж **формируется** из:

- Корпоративной философии
- Истории-легенды компании
- Внешнего облика компании: качество продукции, осязаемый имидж, реклама, общественная деятельность, связи со СМИ, внешний вид.
- Корпоративной культуры: тренинги, программы поощрения сотрудников.

Практическая часть заключается в анализе всех вышеперечисленных составляющих на примере компании «Microsoft».

1. Корпоративная философия компании Microsoft описана на официальном сайте. «В Microsoft мы беремся даже за такие проекты и задачи, которые на первый взгляд кажутся слишком амбициозными, или даже невыполнимыми. Это лишь стимулирует нас на поиск новых решений, нестандартных ходов, которые позволили бы решить проблему, стоящую перед компанией, ее клиентом или партнером»

Наши ценности:

Добросовестность и честность, энтузиазм в отношениях с клиентами и партнерами, увлеченность новыми технологиями

Открытость и уважительность в отношениях с другими людьми, желание сделать их жизнь лучше

Готовность к решению сложных проблем, умение доводить начатое дело до конца

Самокритичность, умение задавать вопросы, стремление к самосовершенствованию и достижению наивысшего уровня мастерства

Ответственное отношение к обязательствам, данным клиентам, акционерам, партнерам и коллегам по работе по достижению нужных результатов и обеспечению высокого качества

Миссия Microsoft: «Предоставить каждому возможность полностью реализовать свой потенциал»

Цели Microsoft: Прибыль, увеличение доли рынка, повышение производительности, увеличение мощностей организации, разработка, производство продукта и обновление технологии, работа с покупателями.

2. История-легенда у компании отсутствует.

3. Качество продукции: опираясь на отзывы клиентов о продукции данной компании, можно сделать вывод, что потребители именно лицензионной продукции в большинстве случаев удовлетворены качеством товаров, производимых под маркой Microsoft. Реклама компании эффективна. Логотипом компании является изображение разноцветных квадратов, рядом с которыми значится надпись Microsoft. Логотип обозначает разновидность продуктов, логотип обозначает операционную систему Windows, логотип обозначает новый дизайн Metro — плоские плитки.

4. Исходя из статистических данных, навыков и отзывов работников и клиентов делаем вывод о том, что компания эффективно развивается с начала работы и по сегодняшний день. В компании работает система, в отрасли известная под названием stack ranking и ставшая популярной благодаря бывшему главе GE Джеку Уэлчу. При каждой оценке сотрудников менеджер обязан был выделить самых эффективных и самых неэффективных работников. И по тем, и по другим принималось какое-то решение, от поощрения и новой должности до понижения и увольнения.

Итак, мы проанализировали имидж одной из крупнейших транснациональных компаний, а именно Microsoft по основным критериям. Соотнося полученные результаты с вышеперечисленными критериями можно сказать, что имидж компании вполне эффективен и носит позитивный характер.

Иванченко В.Р.

аспирант

НОУ ВПО «Подольский социально-спортивный институт»

Россия, г. Подольск

НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В ДОСТУПЕ К УСЛУГАМ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ

Аннотация: В статье рассматриваются возможности использования новых организационно-экономических инструментов управления предоставлением услуг санаторно-курортной сферы. Предлагается интегрировать механизмы вводимых электронной медицинской карты, являющейся частью единой Государственной информационной системы персонифицированного учета в здравоохранении, и универсальной электронной карты как части системы информатизации государственных органов власти.

Ключевые слова: Санаторно-курортные услуги, электронная медицинская карта, универсальная электронная карта, медицинский накопительный счет, субсидирование стоимости услуг.

Вводимая в настоящее время электронная медицинская карта является частью единой Государственной информационной системы персонифицированного учета в здравоохранении [2, 3]. При этом развивается и процесс введения Универсальной электронной карты (УЭК), которая вводится в рамках осуществления Программы информатизации государственных органов власти и организации межведомственного взаимодействия [1].

Таким образом, если электронная медицинская карта будет запущена на базе универсальной электронной карты, то это позволит использовать УЭК в качестве многофункционального источника долговременных клинических данных, содержащих всю необходимую информацию о состоянии здоровья пациента, его изменении, предпринятых мерах и планах лечения. В свою очередь, именно на основе этой информации конкретному человеку могут быть сделаны рекомендации по прохождению профилактики, оздоровлению или лечению в рамках определенной санаторно-курортной организации или организаций, отвечающих конкретным требованиям по наличию необходимых условий и ресурсов. Также, к УЭК может быть прикреплен медицинский накопительный счет, куда государством будут перечисляться средства в рамках субсидирования гражданам стоимости услуг санаторно-курортного комплекса.

В таком случае принцип функционирования механизма, направленного на снижение социально-экономической дифференциации различных групп населения в доступе к услугам санаторно-курортной профилактики,

оздоровления и лечения, может быть представлен схемой на рисунке 1. Так, по итогам всеобщей диспансеризации населения России по результатам оценки состояния здоровья конкретного гражданина могут быть даны рекомендации к прохождению профилактических, оздоровительных или лечебных процедур в рамках санаторно-курортного комплекса (конкретного типа организаций или конкретной организации в зависимости от специфики потребностей человека). Информация об этом через электронную медицинскую карту (паспорт здоровья) гражданина РФ поступает в Государственную информационную систему персонифицированного учета в здравоохранении.

После этого субсидии, поступающие от государства на оплату услуг санаторно-курортного комплекса, должны определенным образом (ключевым принципом распределения субсидий является снижение дифференциации различных социально-экономических групп населения в доступе к санаторно-курортным услугам) распределяться между медицинскими накопительными счетами (МНС) граждан, которые получили рекомендации к прохождению курса санаторно-курортных услуг.

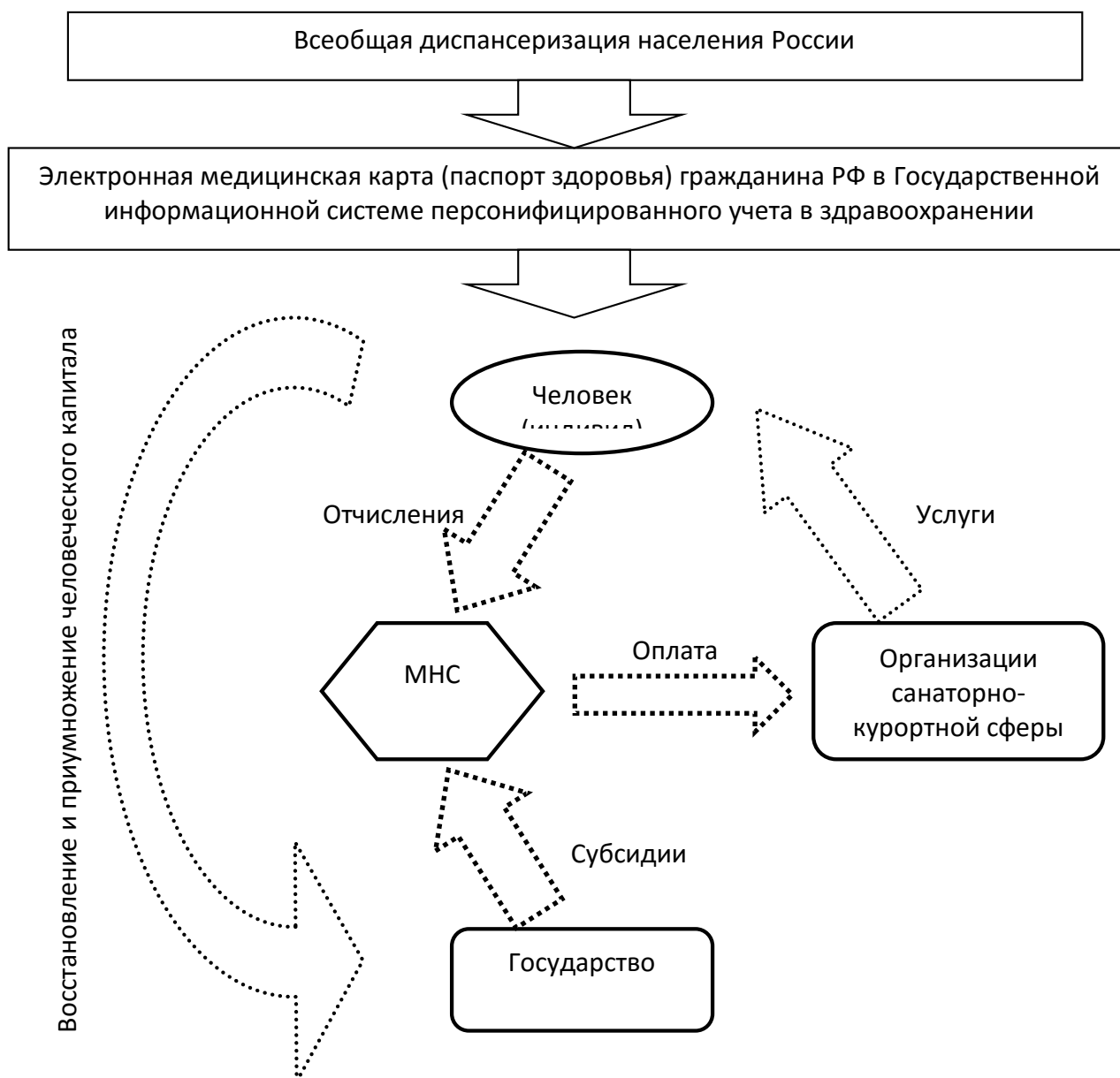


Рисунок 1. Схема функционирования механизма, направленного на снижение социально-экономической дифференциации различных групп населения в доступе к услугам санаторно-курортной профилактики, оздоровления и лечения (схема составлена автором)

Дополнительно МНС, как было высказано выше, также могут пополняться за счет обязательных отчислений, формируемых в качестве доли от доходов или доли от единого социального налога по дифференцированным ставкам в зависимости от уровня доходов. Помимо этого МНС могут пополняться за счет добровольных платежей населения или работодателей (можно предусмотреть налоговые льготы для данных платежей).

За счет средств МНС может производиться оплата услуг любых санаторно-курортных организаций, отвечающих рекомендациям,

полученным в ходе оценки состояния здоровья на различных этапах диспансеризации или лечения. Кроме того, может быть предусмотрен механизм осуществления государственных закупок. В рамках данного механизма, к примеру, будут объявляться тендеры на закупку определенного объема необходимых курсов санаторно-курортной профилактики, оздоровления или лечения. Ключевыми требованиями при проведении тендеров должны являться высокое качество и низкая стоимость услуг, достигаемые за счет обеспечения более равномерной и полной загрузки мощностей санаторно-курортной организации.

Представляется, что реализация данного механизма на практике позволит снизить уровень социально-экономической дифференциации различных групп населения в доступе к услугам санаторно-курортной сферы. Это будет способствовать повышению эффективности общественной системы здравоохранения в области лечения и профилактики болезней системы кровообращения и болезней крови, кроветворных органов, отдельных нарушений, вовлекающих иммунный механизм, болезней органов пищеварения, болезней органов дыхания, болезней мочеполовой системы. В итоге это будет способствовать снижению уровня заболеваемости и смертности населения в трудоспособном возрасте, а вместе с тем позволит занять сфере санаторно-курортных услуг ключевое место в борьбе с прямыми (вследствие преждевременного выбытия человеческого капитала) и косвенными (вследствие временной нетрудоспособности и издержек на лечение) экономическими потерями общества.

Использованные источники:

1. Исмагилов Ю.Р. Будущее универсальной электронной карты наступает сегодня // Информационное общество. – 2011. – №5. – С.27-29.
2. Общественное обсуждение Концепции создания единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения // Министерство здравоохранения Российской Федерации. – URL: <http://www.rosminzdrav.ru/open/discuss/6>.
3. Основные разделы электронной медицинской карты // Министерство здравоохранения Российской Федерации. – URL: http://www.rosminzdrav.ru/health/it/57/Osnovnye_razdely_EMK_ot_11.11.2013.pdf.

Ивашенцева Т.А., к.э.н.

профессор

Жаркын У. Б.

студент

кафедра экономики строительства и инвестиций

ФГБУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-

строительный университет (Сибстрин)

Россия, г. Новосибирск

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ

Аннотация: статья посвящена вопросам обоснования рыночной стратегии девелоперов на первичном рынке жилья в условиях экономической цикличности (на примере компаний, действующих на территории Новосибирска и Новосибирской области).

Ключевые слова: девелопер, девелопмент, застройщик, рынок жилья, рыночные стратегии, экономические циклы.

Современная экономическая ситуация в России по всем признакам характеризуется как стагнация: наблюдается нестабильность на финансовых рынках, рост курсов основных валют, в целом некоторое напряжение практически на всех рынках. Некоторое исключение – рынок недвижимости, который представляет собой определенную часть экономики, важную для социально-экономического развития территорий. В условиях общей стагнации приобретение и инвестирование в недвижимость является практически единственным доступным инструментом сохранения средств для большинства населения.

Развитие строительства объектов жилой недвижимости в настоящее время рассматривается в качестве инструмента, который поможет в условиях кризиса решить не только жилищные проблемы населения, но и некоторые проблемы отечественной экономики. Строительство жилья обладает мультипликативным эффектом.

Например, приводятся следующие аргументы: каждый работник, занятый в жилищном строительстве, обеспечивает работой в течение года как минимум трех человек: в промышленности стройматериалов, в транспортной индустрии, связанной со строительными работами, и в торговле стройматериалами. Следовательно, инвестиции в жилищное строительство будут способствовать и развитию сопряженных с ним отраслей. Подсчитано, что один рубль, вложенный в жилищное строительство, генерирует от семи до тринадцати рублей в сопряженных отраслях [1].

Для выяснения возможности активизации инвестиций в жилищное строительство рассмотрим основных участников рынка жилой

недвижимости, которых обычно делят на три группы [2]:

- а) клиенты рынка жилой недвижимости – продавцы и покупатели;
- б) институциональные участники рынка жилой недвижимости;
- в) профессиональные участники рынка жилой недвижимости.

Покупатель – главный субъект рынка жилой недвижимости, осуществляющий оплату деньгами и являющийся приобретателем товара, то есть жилого помещения. Продавец за соответствующее вознаграждение передаёт покупателю товар. К институциональным участникам, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относят, например, органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней, федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства и т.д.

Нас в большей степени интересуют профессиональные участники рынка недвижимости, состав которых определяется перечнем процессов, протекающих на этом рынке. Основными из них являются [2]:

- инвесторы, осуществляющие вложения собственных или заемных имущественных, финансовых и других средств в форме инвестиций в объекты недвижимости;
- кредитные учреждения, занимающиеся финансированием операций на рынке жилой недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- застройщики, владеющие на правах собственности или аренды участком земли и принявшие решение о создании и развитии объектов недвижимости с привлечением подрядчиков и соинвесторов;
- девелоперы, разрабатывающие функциональную концепцию объекта недвижимости, включая надзор за ее воплощением;
- редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий;
- другие участники: страховщики, управляющие, аналитики, маркетологи, специалисты по информационным технологиям, юристы, специалисты в области обучения персонала и другие специалисты.

Во всем мире, и в последнее время в России, предпринимательская деятельность на рынке недвижимости осуществляется, в основном, девелоперами. Они являются крупным игроками на первичном рынке, действующими на свой страх и риск. Девелопер – производный термин от девелопмента, под которым понимают комплексную совокупность организационных, фактических и юридических действий в процессе профессиональной предпринимательской деятельности, направленных на создание и (или) изменение объектов недвижимости с целью получить прибыль от таких преобразований недвижимости. Девелопмент стал разновидностью предпринимательской деятельности, в связи с чем и появился производный термин – девелопер, означающий предпринимателя, иницилирующего и обеспечивающего реализацию наилучшего из возможных вариантов развития недвижимости, включая организацию финансирования

проекта. Роль девелопера как профессионала-предпринимателя определяется его функциями. Важнейшие из них – выбор наилучшего из возможных вариантов развития объектов недвижимости, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объектов недвижимости, реализация проекта, а также реализация созданного объекта путем его продажи, сдачи в аренду и пр. [3].

В роли девелоперов очень часто оказываются застройщики, и эти термины в деловой практике используют как синонимы. Девелоперы связаны со значительными капиталами, поэтому для успешной предпринимательской деятельности им необходимо выбирать грамотные стратегии поведения на рынке, обоснованию чего и посвящена настоящая работа. Обосновывая, каким образом компания собирается конкурировать на рынке, необходимо определиться с тем, какая из базовых стратегий ляжет в основу разрабатываемой ею стратегии. Будем основываться на теории Майкла Портера, который выделяет три основных стратегии конкурентного поведения компании в отрасли [4]: лидерство в издержках, дифференциация и специализация (фокусирование):

- конкурентная стратегия лидерства в продукте или дифференциация означает создание уникального товара в отрасли;
- конкурентная стратегия лидерства в издержках или ценовое лидерство означает возможность компании достигать самого низкого уровня затрат;
- конкурентная стратегия фокусирования или лидерство в нише означает сосредоточение всех усилий компании на определенной узкой группе потребителей.

Эти стратегии достаточно подробно описаны, определены их достоинства, риски и области применения, имеются практические рекомендации для отдельных организаций и рынков [5].

Основываясь на данных сайта ассоциации строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области о вводе жилья застройщиков [6], за последние три года выявим лидеров по вводу жилья за 2012 – 2014 годы, составив диаграмму долей крупнейших строительных организаций (рисунок 1), и по данным за 2014 г. построим по основным лидерам модель определения стратегии по М. Портеру [4] (рисунок 2). Заметим, что подобные исследования рыночных стратегий Новосибирских застройщиков (определение долей и построение матриц) выполняются также и на кафедре менеджмента НГАСУ (Сибстрин).

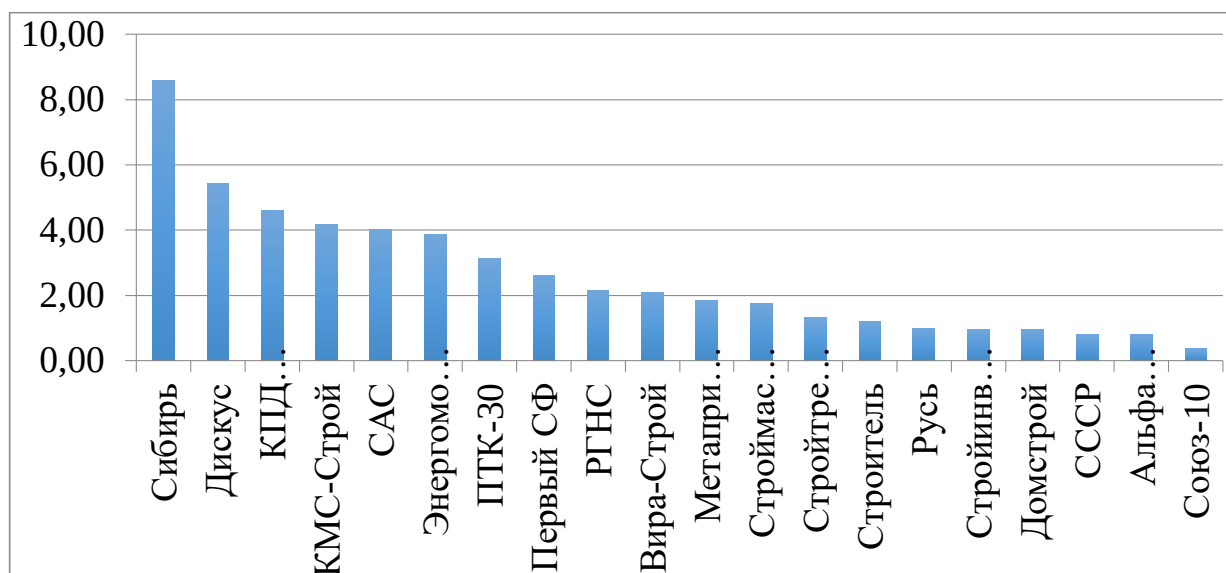


Рисунок 1. Доли лидеров рынка по вводу жилья за 2012 – 2014 годы в Новосибирске и Новосибирской области, %

Несомненным лидером (рис. 1) является ПСК ООО «Сибирь» с долей в объеме ввода жилья за три года 8,59 %, за ним следует компания ООО «Дискус плюс» с долей 5,42 %. Группа компаний ООО «КПД-Газстрой» занимает третье место с долей 4,6 %. Из рис. 2 виден ярко выраженный девелопер, который использует стратегию низких издержек, – группа компаний ООО «Дискус плюс». *Это крупная многопрофильная компания [6], изготавливает железобетонные изделия, строит жильё на «Плющихинском» и «Просторном» жилмассивах.* Также лидерами по издержкам (рис. 2) являются: ООО КПД «Газстрой» и СК ООО «Вира-Строй», хотя они близки к границе раздела стратегий.

Большинство лидеров рынка первичного жилья в Новосибирске используют стратегию дифференциации. Они имеют не менее трех относительно небольших участков в разных районах города. Предлагают широкий диапазон цен и значительный выбор квартир по площадям и планировке. Такими девелоперами являются СП ООО «Сибкадаемстрой», ООО «Краснообск. МонтажСпецстрой (КМС)», ЗАО «Роснефтегазстрой-Академинвест» и др. [6].

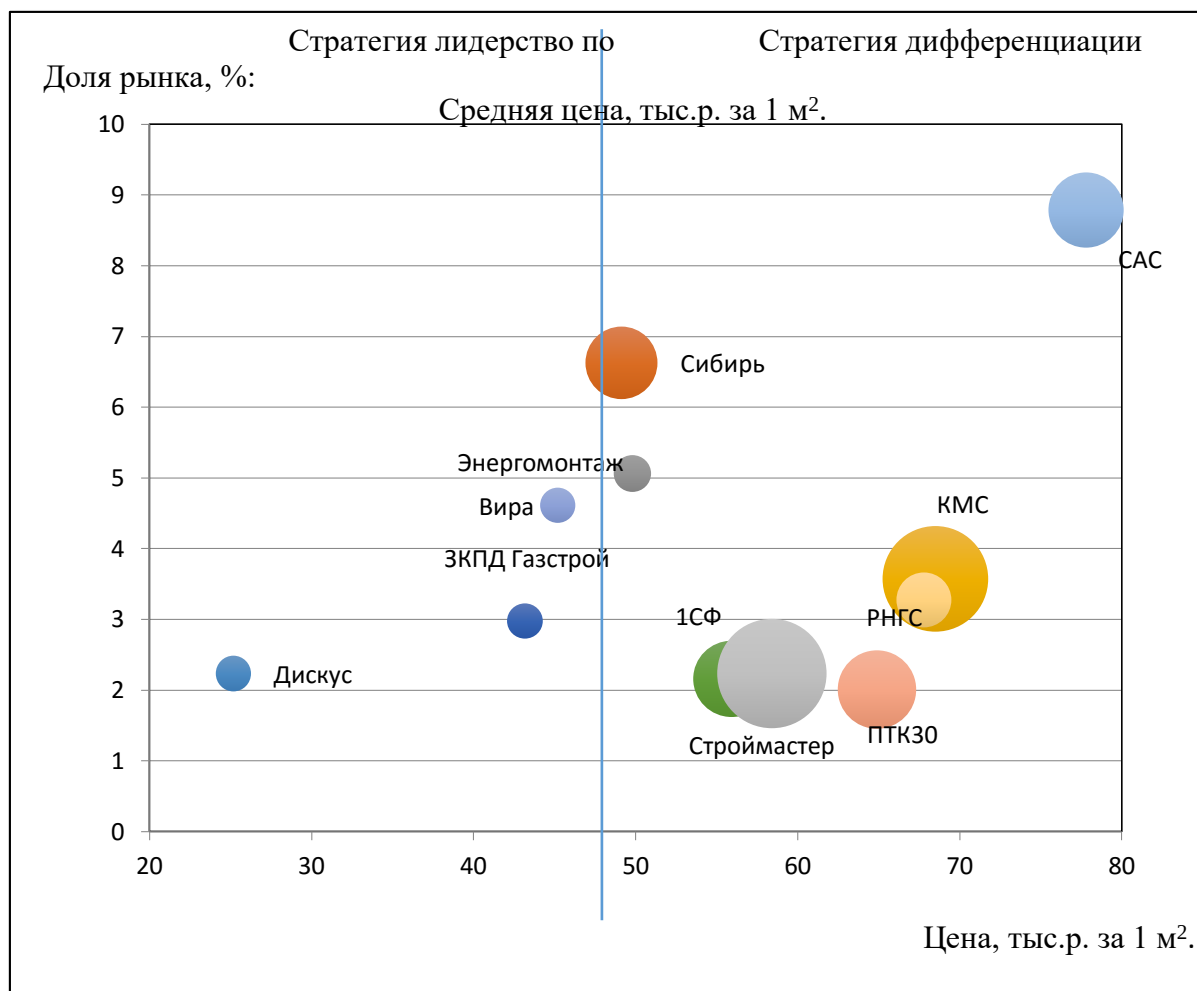


Рисунок 2. Модель определения стратегии по М. Портеру по застройщикам г. Новосибирска и Новосибирской области (по вертикали – доля рынка в процентах, по горизонтали цена за 1 м² жилья, разделяющая линия по центру – средняя цена по рынку за 1 м² жилья, тыс. р.)

Следует отметить компании, которые расположены в срединной зоне не определившихся с конкурентной стратегией. Это, например, концерн ПСК ООО «Сибирь», компании «Вира-строй» и «Энергомонтаж». Такие компании, с одной стороны, теряют покупателей, заинтересованных в низкой цене, так как не способны предложить им приемлемую цену без потери своей прибыли, и, с другой стороны, они не могут привлечь покупателей, заинтересованных в специфичных свойствах их продукта, так как не концентрируют усилия на развитии дифференциации или специализации. При реализации этой стратегии важно делать ставку на уникальный дизайн продукции, предоставлять потребителям высокое качество и уровень обслуживания, что сопряжено с дополнительными расходами.

Для того, чтобы девелоперы могли эффективно работать на рынке и развиваться, они должны вовремя определять типы рынка и возможные стратегии поведения на каждом типе рынка, умело использовать их для

расширения и удержания своих позиций. Для успешной строительной деятельности компаниям необходимо знать основные тенденции рынка, на основе которых принимаются обоснованные стратегические решения, обеспечивающие устойчивое развитие организации. Любое решение в условиях нестабильности и кризисных ситуаций в экономике, без учета конъюнктуры рынка, фазы цикла его развития, может привести к потере устойчивости и даже банкротству. Поэтому каждое важное решение должно основываться на определённых исследованиях состояния рынка.

Рынок недвижимости, как любой рынок, подвержен постоянным изменениям или корректировкам в ответ на изменения спроса и предложения. В результате и для рынка недвижимости характерна цикличность развития.

Циклы в развитии рынка недвижимости не совпадают во времени с циклами в других отраслях экономики. Спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом и соответственно подъем на рынке недвижимости наступает раньше, чем в экономике. Следовательно, по состоянию рынка недвижимости можно судить о характере и тенденциях в экономике. Если ситуация на рынке недвижимости ухудшается, то вскоре ухудшится ситуация в национальной экономике и, наоборот, за подъемом рынка недвижимости, как правило, следует подъем в национальной экономике [2].

Общепринято выделять в экономическом цикле четыре фазы [7]: рецессия (депрессия); восстановление (оживление); рост (экспансия); избыток предложения (кризис).

В зависимости от фазы цикла можно выделить четыре типа рынка первичного жилья, соответствующие каждой из вышеобозначенных фаз: рецессивный; оживляющийся; растущий; насыщенный. Систематизация возможных стратегий и конкретных действий девелопера в фазах цикла рынка недвижимости в зависимости от типа рынка приведена в таблице 1.

Используя данные табл. 1 и предлагаемый ниже алгоритм, девелопер может сделать обоснованный выбор стратегии поведения в зависимости от фазы экономического цикла и типа рынка недвижимости. Мы предлагаем многошаговую схему:

- первый шаг – формирование и анализ базы данных о состоянии рынка недвижимости (в соответствии с табл. 1);

- следующий шаг – проверка данных для выбора типа рынка на полноту и достоверность. Информация проверяется на наличие данных, необходимых для определения характеристик рынка и установления его типа на основе этих характеристик. Такими характеристиками могут быть: проценты по кредитам; спрос; цены на жилье и т.д.;

- если данных недостаточно, то возврат к первому шагу, в противном случае переход к следующему шагу (определение типа рынка);

- после определения типа рынка следующий шаг – выбор стратегии в

соответствии с установленным типом рынка. Возможные действия и стратегии девелоперов для каждого типа рынка показаны в табл. 1.

Таблица 1

**Типы первичного рынка жилья, их характеристики
и возможные действия девелоперов**

Тип рынка	Его основные характеристики	Возможные действия девелопера
Рецессивный	– высокий процент кредита; – низкий спрос; – низкая цена на жилье; – дешевые земли и стройматериалы; – банкротство слабых организаций.	- стратегия фокусирования; - стратегия низких издержек; - перераспределение средств между объектами; - строительство жилья эконом класса; - поглощение разорившихся компаний.
Оживляющийся	– рост спроса; – рост цены на жилье; – поглощение созданных объектов; – рост ставки аренды; – снижение процента на кредит.	- стратегия дифференциации; - проведение прединвестиционных исследований по созданию новых объектов; - осуществление замороженных проектов.
Растущий	– высокий спрос; – высокие цены на жилье; – низкий процент кредита; – приток финансов на рынок; – рост конкуренции.	- стратегия дифференциации; - осуществление рискованных проектов; - увеличение объемов строительства; - увеличение доли собственных средств девелопера.
Насыщенный	– рост незанятых площадей; – снижение спроса; – снижение цены на жилье; – рост процента на кредит.	- стратегия фокусирования; - стратегия низких издержек; - вступление в альянс с крупными банками; - отказ от рискованных проектов.

Таким образом, отслеживая информацию о тенденциях на рынке жилой недвижимости, девелопер может своевременно выявить наступление той или иной фазы цикла, установить наступающий в ближайшей перспективе тип рынка и подготовить подходящую для него стратегию поведения на первичном рынке недвижимости.

Использованные источники:

1. Первичный рынок жилой недвижимости: роль и проблемы в условиях кризиса / Ю. Малышева, М.В. Паничкина / Портал Инструментальные, математические и интеллектуальные средства в экономике / Журнал «Инновационные технологии в экономике и управлении» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://item.imise.ru/vmchk/id7-2009/pervichnyi-ryinok-zhiloy-nedvizhimosti-rol-i-problemyi-v-usloviyah-krizisa.html>. – Загл. с экрана (дата обращения: 01.06.2015).
2. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. – 3-е изд., исправл. – Санкт-Петербург: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с. / Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m491/7_1_1.htm. – Загл. с

экрана (дата обращения: 02.04.2015).

3. Сайт юридической компании «Чезаре» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cesare.su/node/54>. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.04.2015).

4. Портер М. Конкурентные стратегии / Майкл Портер. – Москва: Изд. дом «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 715 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/competitive_strategy.shtml. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.04.2015).

5. Как конкурировать на рынке по Майклу Портеру? / Сайт POWERBRANDING.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/marketing-strategy/porter/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.05.2015).

6. Сайт n-s-k.net. Ассоциация строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области. Строительство. Рейтинг строительных компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.n-s-k.net/about>. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.04.2015).

7. Циклы рынка, кризисы на рынке недвижимости / сайт АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.damu.kz/123>. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.04.2015).

*Ивашенцева Т.А., к.э.н.
профессор
Максимова Т.А.
студент*

*ФГБУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

РАЗВИТИЕ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: статья посвящена вопросам обоснования направлений развития крупных корпоративных организаций, имеющих значительную долю на первичном рынке жилья региона (на примере, действующего на территории Новосибирска и Новосибирской области Промышленно-строительного концерна «Сибирь»).

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, коммерческая эффективность, концерн, корпорация, корпоративная организация, производство железобетонных изделий, развитие организации, строительная организация.

Современные тенденции развития экономики характеризуются формированием и усилением корпоративных структур. Именно крупные структуры составляют своего рода каркас индустриально развитых стран и

мирового хозяйства в целом, повышают уровень макроэкономического регулирования производства, стабильность экономического сотрудничества (в том числе международного), выступают в качестве партнеров государства в выработке и реализации стратегической линии в процессе модернизации экономики. В практике стран с развитой рыночной экономикой корпорация является наиболее распространенной формой организации управления крупным производством [1].

В российском законодательстве (Гражданский Кодекс РФ, ст. 65.1) дано понятие: «*Корпоративная организация* (корпорация) – юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган... В связи с участием в корпоративной организации ее участники приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом».

Корпорации чаще всего ассоциируют с производственными объединениями организаций. Современная корпорация представляет собой одновременно имущественный комплекс, юридическое лицо, товаропроизводителя и т.д. Выступая в виде отдельного крупного предприятия или объединения нескольких предприятий, корпорация может функционировать как в форме простого акционерного общества, так и их объединения.

В практической предпринимательской деятельности сложились типы объединений, которые различаются в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. Это картели, синдикаты, тресты, концерны, холдинги и финансово-промышленные группы [2]. Рассмотрим некоторые особенности отдельных объединений.

Синдикат – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой.

Трест представляет собой объединение, в котором различные предприятия сливаются в производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий. Форма треста удобна для организации комбинированного производства.

Концерн – это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Концерн обычно является объединением производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей. По своей экономико-правовой

сути концерн представляет собой предпринимательское объединение, в состав которого входят производственные единицы и юридические лица с целью концентрации производства какой-либо продукции. Концерн является субъектом права, а производственные единицы не обладают статусом юридического лица. Система концерна предполагает устойчивую связь между всеми участниками. При этом создание концерна рассчитано на длительный период. Органы управления концерна осуществляют руководство входящими в его состав производственными единицами и юридическими лицами. В рамках концерна происходит централизация управления многими производственными процессами, включая образование централизованных фондов и резервов, а также сбыт и реализацию.

Как показывает деловая практика, именно концерны сегодня являются наиболее распространенной формой объединения организаций в России, поэтому рассмотрим особенности развития корпораций на примере типа объединений – «концерн».

Развитие – неотъемлемое условие существования корпоративной организации в условиях конкурентного рынка. Его направления, формы и источники определяются корпоративной стратегией, которая задает набор правил принятия стратегических решений, относящихся к развитию компании как единого целого. Корпоративная стратегия детализируется в функциональных стратегиях (продуктовая, операционная, управленческая, ресурсная, инновационная, инвестиционная и др.), определяющих политику компании во всех сферах и областях деятельности.

Практикующие бизнес-консультанты предлагают в ходе разработки корпоративной стратегии решать следующие основные задачи [3]:

- построение и управление высокоэффективным набором бизнес-направлений (приобретение новых или усиление существующих позиций в бизнесе, освобождение от неэффективных видов деятельности);
- оценка возможных связей между бизнес-направлениями с целью достижения конкурентных преимуществ (оценка синергетического эффекта);
- определение приоритетов инвестирования и направление ресурсов компании в наиболее привлекательные и перспективные бизнес-направления;
- анализ/контроль/объединение (если это возможно) основных стратегических подходов и действий компании, как на корпоративном уровне, так и на уровне структурных подразделений.

Выполненная авторами работа содержит вариант решения одной из перечисленных задач – «определение приоритетов инвестирования...» на примере акционерного общества Промышленно-строительный концерн «Сибирь» (г. Новосибирск), осуществляющего комплексную застройку районов в г. Новосибирске и Новосибирской области.

Ассоциация строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области, начиная с 2006 г. определяет рейтинг строительных компаний.

Промышленно-строительный концерн «Сибирь» (ПСК «Сибирь») в этом рейтинге почти десять лет подряд – в тройке лидеров по вводу жилья [4]. По выполненным расчетам, за последние три года (2012 – 2014 гг.) его доля на региональном первичном рынке жилья из 20-ти наблюдаемых строительных компаний наибольшая, – более 8,5 %.

ПСК «Сибирь» известен на рынке более 25-ти лет, и не сдает свои позиции, благодаря своей стратегии развития. В составе концерна более десяти различных производств и организаций: управляющая компания, строительный комплекс, архитектурно-проектный центр, агентство недвижимости, бетонный завод, деревообрабатывающий комплекс, дирекция заказчика, компания «Сибирь развитие», КЖЭК «Горский», управление механизации и транспорта. Производственные связи концерна позволяют, используя новейшие достижения науки и техники, внедрить на практике наиболее прогрессивные инженерные решения. Высокая степень механизации, новейшие зарубежные технологии, применение автоматизированных систем, совершенная форма планирования и методов организации и контроля позволяют концерну внести в проектирование и строительство четкость, последовательность, взаимодействие, что позволяет завершать комплексное строительство оперативно, своевременно на высоком качественном уровне [5].

Успех и процветание корпоративных организаций, функционирующих в условиях конкурентной борьбы, присущей рыночной экономике, в значительной степени определяются способностями корпоративного менеджмента рационально использовать действие всех факторов окружения и имеющиеся ресурсы. Управленческие решения по поводу целесообразности реализации инвестиционных проектов в условиях ограниченности инвестиционных источников должны быть тщательно увязаны с корпоративной стратегией и требуют детального обоснования. При этом следует учитывать, что инвестиционные проекты, особенно масштабные, влияющие на основное производство компании, связаны с риском. Все это предопределяет необходимость обоснованных расчетов всех показателей и оценки такого инвестиционного предложения.

Рассмотрим структуру правления Концерна «Сибирь» (составлена на основе его учредительного документа – Устава), приведена на рисунке 1.

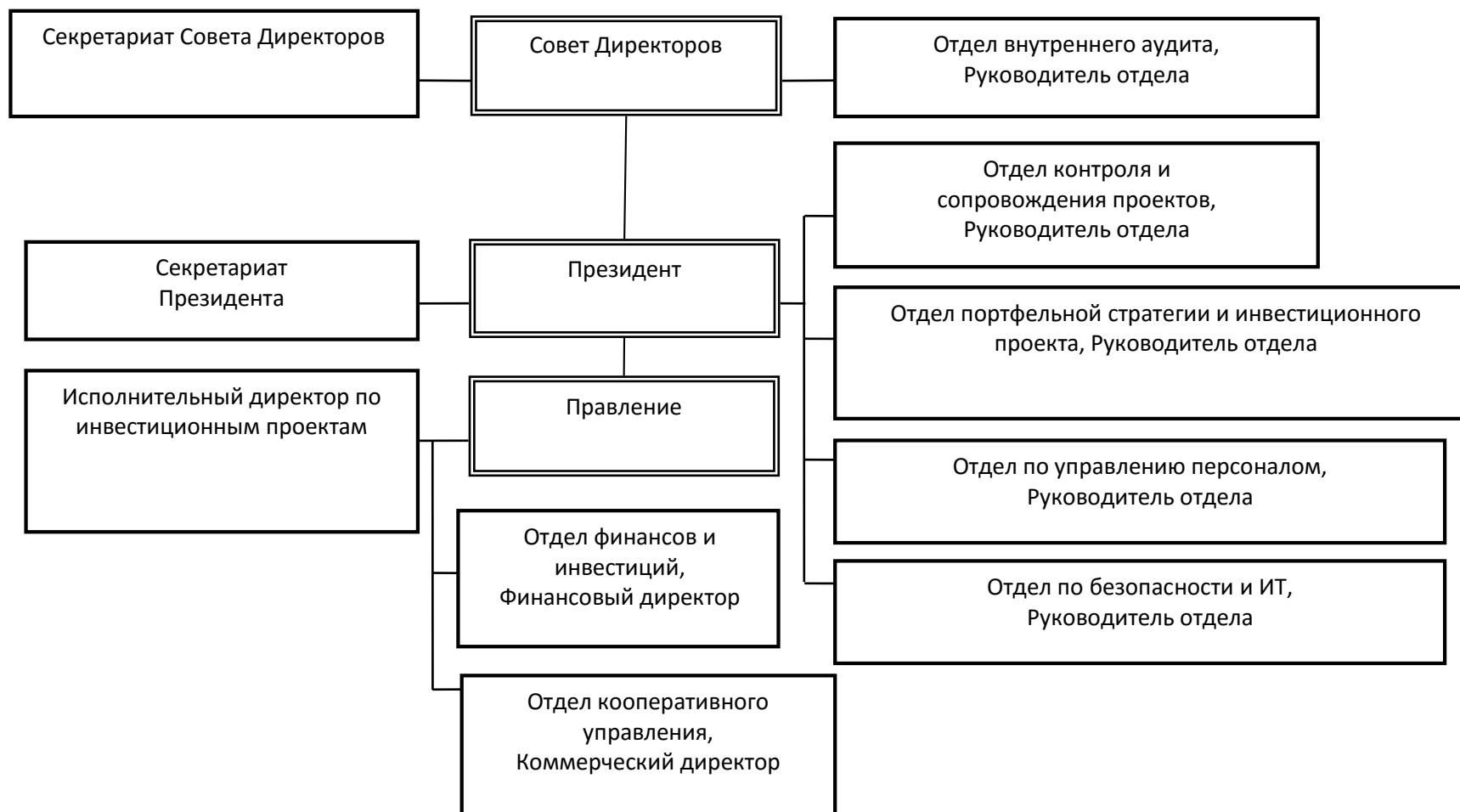


Рисунок 1. Организационная структура Проектно-строительного концерна «Сибирь»

Данная структура отвечает требованиям рыночной экономики и позволяет осуществлять стратегическое развитие концерна. В ПСК «Сибирь» установлен определенный порядок принятия решений по инвестиционной деятельности. Выделяются следующие этапы:

1) принять решение о реализации идеи может только собственник концерна, – президент, – в подчинении которого специальные отделы (отдел контроля и сопровождения проектов и отдел портфельной стратегии) прорабатывают идею, рассчитывают и оценивают ее рентабельность, и, при положительном решении, идея формируется в бизнес-план (рисунок 1);

2) параллельно отдел финансов и инвестиций определяется с возможными источниками финансирования, руководители данного отдела предоставляют информацию Совету директоров и Президенту компании, где уже и решается судьба оцениваемого проекта;

3) после согласования бизнес плана Правлением Концерна «Сибирь» и утверждения его Президентом, он передается в отдел по контролю и исполнению инвестиционных проектов для практической реализации.

В настоящей статье приведена характеристика инвестиционного предложения по строительству завода железобетонных изделий (ЖБИ) в составе ПСК «Сибирь».

Актуальность данного инвестиционного предложения. Основная технология возведения зданий, применяемая в концерне «Сибирь» – монолитный способ. При монолитной технологии отпадает необходимость в крупных заводах по производству кирпича или железобетонных изделий. Приобъектный полигон располагается прямо на стройплощадке, где размещается компактный и высокопроизводительный бетонно-растворный завод «Schwing-Stetter», выдающий горячий бетон (с температурой 60 градусов) любой марки. Технология и ее современная организация позволяют обеспечить оборот опалубки практически в течение одних суток [5]. Но для возведения отдельных зданий, их частей и выполнения работ, строительный комплекс концерна использует некоторые готовые сборные железобетонные изделия (колонны для поддержки перекрытия, колонны двухэтажные, плиты перекрытия, межколонные панели перекрытия, лестничные марши).

Создание собственного производства железобетонных изделий (мини-завода ЖБИ) позволит оптимизировать затраты на ЖБИ, стабилизировать их поставки на строящиеся объекты ПСК «Сибирь», обеспечить по данному направлению (укрепление материально-технической базы и рост производственного потенциала) успешное развитие строительного концерна, занимающего значительную долю на рынке строительства доступного жилья.

Собственный завод по производству ЖБИ может стать необходимым условием бесперебойной работы всего строй комплекса концерна. Корпоративная стратегия ПСК «Сибирь» основана на стратегии

интегрированного роста. Обычно фирма может прибегать к осуществлению такой стратегии, если она находится в сильном бизнесе, и интегрированный рост не противоречит ее долгосрочным целям. Все это соответствует характеристикам Концерна. Интегрированный рост может осуществляться как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри, что представляет собой стратегию «обратной вертикальной интеграции», которая направлена на рост фирмы за счет приобретения, либо же усиления контроля над поставщиками. При этом корпорация может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие производство и снабжение необходимыми ресурсами, либо же приобретать компании, уже осуществляющие снабжение. Реализация стратегии обратной вертикальной интеграции может дать Концерну очень благоприятные результаты, связанные с тем, что уменьшается зависимость от колебания цен на комплектующие и изменения запросов поставщиков. Более того, поставки сборных ЖБИ как центр расходов для Концерна могут превратиться в случае обратной вертикальной интеграции в центр его доходов: избыточные для основного производства ЖБИ можно реализовать внешним потребителям по рыночным ценам.

Рассматриваемое в настоящей статье инвестиционное предложение полностью соответствует стратегии «обратной вертикальной интеграции», т.к. строительство нового завода по производству сборных ЖБИ позволит уйти от внешнего снабжения с его негативными моментами, снизить за счет этого издержки основного производства, повысить его рентабельность, обеспечить соблюдение графиков строительства объектов и, тем самым, повысить качество основной продукции концерна.

Общая характеристика инвестиционного предложения. Рассматриваемый проект можно отнести к развитию на основе расширения действующих предприятий, строительства дополнительных производств и цехов основного производственного назначения на их территории или примыкающих к ним площадках в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей. При расширении действующего предприятия увеличение его производственной мощности осуществляется в более короткие сроки и при меньших удельных затратах (по сравнению с созданием мощностей путем нового строительства) с одновременным повышением технического уровня и улучшением технико-экономических показателей предприятия в целом.

Обоснование рассматриваемого инвестиционного проекта по строительству завода железобетонных изделий в составе Концерна «Сибирь» будет включать разделы: резюме, анализ положения дел в отрасли, производственный план, организационный и финансовый планы (рисунок 2).

Для того чтобы выяснить целесообразность создания собственного завода по производству ЖБИ в составе ПСК «Сибирь», необходимо проанализировать рынок поставщиков данной продукции, сравнить цены, а

также выявить плюсы и минусы закупки материалов на стороне. Для этого рассмотрим ситуацию на рынке производства железобетонных конструкций и изделий в Новосибирской области, на территории которой Концерн функционирует и приобретает необходимые ЖБИ.

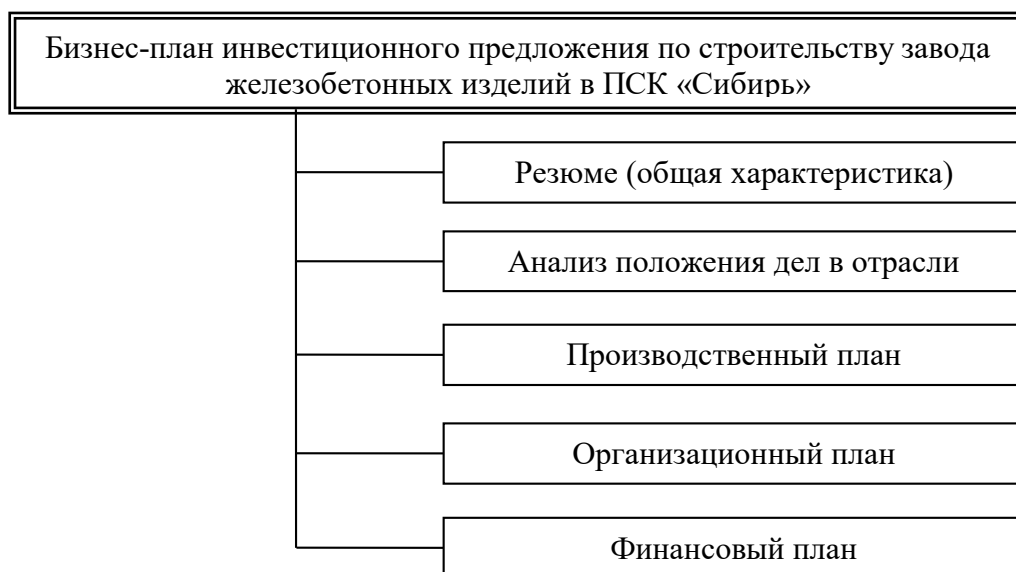


Рисунок 2. Структура бизнес-плана инвестиционного предложения по строительству завода железобетонных изделий в составе ПСК «Сибирь»

Анализ положения дел в отрасли. В условиях общего спада производственной активности производство железобетонных конструкций и изделий в Новосибирской области в первом полугодии 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года возросло на 1,5 % (расчет по объемам в натуральных единицах, тыс. м³). Рост объема производства товарного бетона и растворов – на 12,3 % [6].

На рынке строительных ЖБИ (таблица 1, составлена Новосибирскстатом по запросу Концерна) лидирует группа «Дискус-плюс», ставшая за последние годы мощным домостроительным комбинатом и одним из крупнейших девелоперов жилья Новосибирска и Новосибирской области.

Таблица 1

Объемы производства ЖБИ крупнейшими предприятиями Новосибирской области

Производители	Ед. изм.	2013 г.	2014 г.
ООО «Дискус-плюс»	тыс. м ³	95,0	132,0
ОАО «Линевский ДСК»	тыс. м ³	69,8	89,7
ООО «ЗЖБИ № 4»	тыс. м ³	52,5	59,7
«КПД-Газстрой»	тыс. м ³	45,1	72,0
ОАО «Новосибирский сельский строительный комбинат»	тыс. м ³	40,3	51,6
ООО «Тенситех-ЖБИ-2»	тыс. м ³	43,4	50,2

ЗАО «ЗЖБИ № 12»	тыс. м3	23,9	41,4
ООО «ЖБИ-Комплект»	тыс. м3	34,3	37,7
ОАО «ЗЖБИ № 5»	тыс. м3	33,1	37,4
ОАО «Строительный трест № 43»	тыс. м3	31,2	37,4
ООО «ЗЖБИ-1»	тыс. м3	27,0	36,0
ЗАО «Новосибирский завод строительных конструкций»	тыс. м3	26,5	29,3
Всего	тыс. м3	522,1	674,4
Суммарная доля в областных объемах производства	тыс. м3	68,0	70,0
Суммарная доля на «строительном» сегменте рынка	тыс. м3	90,0	89,0

Анализ прайс-листов на поставку ЖБИ по ценовым показателям позволил выделить следующих производителей-поставщиков: компании ЗАО «ЗЖБИ № 12», ООО «ЗЖБИ № 4», ООО «ЗЖБИ-1», ООО «ЖБИ-Комплект» и ООО «Тенситех-ЖБИ-2», предлагающих самые низкие цены. Но, изучив историю взаимоотношений ПСК «Сибирь» с этими компаниями и их финансовое состояние на сегодняшний день, выявлено, что принимать решение о заключении с ними договоров на поставку было бы рискованно. Рынок насыщен производителями железобетонных изделий, но стоимость их приобретения экономически не выгодна Концерну «Сибирь», поэтому целесообразно рассмотреть инвестиционное предложение по строительству собственного завода по производству необходимых ЖБИ.

Для большей убедительности были определены дополнительные затраты и потери ПСК «Сибирь» при закупке ЖБИ у сторонних производителей. При определении текущих затрат (2015 г.) учитывались изменения стоимости на ЖБИ в 2014 г. и оценивалась необходимость в продлении контрактов с поставщиками прошлых лет.

В таблице 2 приведены данные о приобретении железобетонных изделий для собственного производства Концерном «Сибирь» в течение 2014 года у разных поставщиков.

Таблица 2

Среднегодовое потребление железобетонных изделий
ПСК «Сибирь» у основных поставщиков, шт. *)

Наименование показателя	ЗАО «Новосибирский завод строительных конструкций»	ОАО «Линевский ДСК»	ОАО «Строительный трест № 43»	Прочие поставщики
Колонны для поддержки перекрытия 4.4 КП-2,39/33-40/40с	13	25	47	11
Колонны двухэтажные КСР-460-52	79	0	12	5
Плиты перекрытия ПК 60.15,8	0	48	0	0

Плиты перекрытия рядовые ПК 8-58-15	192	477	569	31
Межколонные панели перекрытия МП 30-30-16-16	0	1002	362	0
Лестничные марши	1127	0	0	0
Итого	1411	1552	990	47
Всего	4000			

Примечание: *)составлено по данным сводной годовой отчетности Концерна за 2014 г.

Данные об отпускных ценах по основным поставщикам приведены в таблице 3. В таблице 4 показаны сведения о фактической переплате за железобетонные изделия Концерном «Сибирь» из-за разниц в цене и условий приобретения ЖБИ у разных поставщиков (расчеты выполнены при условии поставки всего необходимого объема того или иного вида ЖБИ по минимальной цене). При этом учтено, что Концерну необходимо поставлять для бесперебойной процесса строительства объектов в месяц по 8 колонн для поддержки перекрытия (4.4КП-2,39/33-40/40с), 8 колонн двухэтажных (3 метра, КСР-460-52) и 4 плиты перекрытия (ПК 60.15,8). Информация о нарушениях графиков поставки принята по данным отдела маркетинга и логистики Концерна.

Таблица 3

Отпускные цены на ЖБИ по основным поставщикам
Концерна «Сибирь», р. *)

Наименование ЖБИ, показателя	Цены по основным поставщикам Концерна «Сибирь» в 2014 г.			
	ЗАО «Новосибирский завод строительных конструкций»	ОАО «Линевский ДСК»	ОАО «Строительный трест № 43»	Наилучший (минимальный) вариант для концерна
Цена на колонны для поддержки перекрытия 4.4КП-2,39/33-40/40с	86 598,25	88 133,00	87 567,00	85 631,91
Цена на колонны двухэтажные КСР-460-52	43 579,67	41 713,00	41 367,16	37 805,54
Цена на плиты перекрытия ПК60.15,8	11 576,00	10 377,00	10 763,29	7 633,21
Стоимость доставки	2 329,30	2 400,00	2 237,22	1 769,21
Убытки от простоя из-за несвоевременной поставки, понесенные по	15 741,36	41 473,97	18 512,69	0

вине поставщиков*)				

Примечание: *) составлено по данным сводной годовой отчетности Концерна за 2014 г.

Годовые потери Концерна при поставке ЖБИ поставщиком ЗАО «Новосибирский завод строительных конструкций» составляют 858801,48 р., ОАО «Линевский ДСК» 795966,17 р., а ОАО «Строительный трест № 43» 702056,81 р., что отрицательно сказывается на прибыли ПСК «Сибирь» от основной (строительной) деятельности.

Таким образом, на основе анализа цен крупных производителей железобетонных изделий в Новосибирской области и объемов поставляемой продукции можно сделать заключение о том, что ни один из существующих поставщиков не удовлетворяет условиям эффективной деятельности Концерна.

Таблица 4

Потери Концерна «Сибирь» от переплаты поставщикам, р.

Наименование показателя	ЗАО «Новосибирский завод строительных конструкций»	ОАО «Линевский ДСК»	ОАО «Строительный трест № 43»	Наилучший вариант для концерна
Затраты на покупку материалов	1 087 727,36	1 080 276,00	1 074 526,44	1 018 032,44
Стоимость доставки	2 329,30	2 400,00	2 237,22	1 769,21
Общие затраты	1 090 056,66	1 082 676,00	1 076 763,66	1 019 801,65
Потери от переплаты в месяц	70 255,01	62 874,35	56 962,01	-
Потери от переплаты в год	843 060,12	754 492,20	683 544,12	-
Убытки от простоя из-за несвоевременной поставки	15 741,36	41 473,97	18 512,69	-
Итого убытков за год	858 801,48	795 966,17	702 056,81	-

Примечание: *) составлено по данным сводной годовой отчетности и отдела маркетинга и логистики Концерна за 2014 г.

Исходя из вышеприведенных данных, Концерну «Сибирь» целесообразно рассмотреть вариант, при котором строительный комплекс компании не будет зависеть от поставок железобетонных изделий от сторонних поставщиков. Таким вариантом может стать строительство собственного отдельного завода по производству железобетонных изделий в составе корпоративной организации ПСК «Сибирь».

Производственный план. При проектировании строительства завода ЖБИ необходимо определить все производственные и вспомогательные объекты для его нормальной производственной деятельности, а также примерную стоимость их постройки.

Площадка для возведения завода по изготовлению железобетонных изделий предполагается по ул. Приграничная в Первомайском районе города Новосибирска. Предусмотрен отдельный въезд на территорию для габаритного автотранспорта непосредственно с основной магистрали и съезд для отгрузки. Вблизи будут расположены основные производственные объекты (их стоимость принята по сводным сметным расчетам):

- 1) АФЦ (арматурно-формовочный цех) – 17 003 940 р.;
- 2) склад готовой продукции – 5 959 631 р.;
- 3) склад материалов с подъездными колеями – 1 496 016 р.;
- 4) цементный состав – 1 821 756 р.;
- 5) склад сыпучих материалов с ленточными конвейерами – 2 026 969 р.;
- 6) полигон с козловым краном – 1 481 102 р.;
- 7) БСУ (бетоносмесительный узел) с галереей – 15 014 227 р.;
- 8) компрессорная – 7 957 877 р.;
- 9) известковый участок 1 406 326 р.;
- 10) гаражи 591 655 р.

Технические характеристики объектов:

1) АФЦ (арматурно-формовочный цех) – предназначен для исправления, резки и сварки гибкой арматуры, изготовления пустотных плит. Кроме того, в АФЦ будет расположен административно-бытовой корпус. Размеры: 3024 м² (36 х 84);

2) склад готовой продукции – предназначен для складирования и хранения готовой продукции. Размеры: 3888 м² (108 х 36);

3) склад материалов с подъездными колеями (автодороги) – предназначен для хранения материальных ценностей. Размеры: 3500 м² (100 х 35);

4) цементный состав – предназначен для разгрузки и сохранения цемента. Размеры: 720 тн (6 силосов по 120 тн);

5) склад сыпучих материалов с ленточными конвейерами – предназначен для накачки, хранения и подачи сыпучих материалов на завод;

6) полигон с козловым краном (грузоподъемность 12 тн) – предназначен для изготовления железобетонных изделий. Размеры: 240 м² (40 х 60);

7) БСУ (бетоносмесительный узел) с галереей, где расположены ленточный конвейер, бункеры для сыпучих материалов и бункер для цемента. Предназначен для накачки сыпучих материалов, цемента, изготовления бетонов и известковых растворов;

8) компрессорная – предназначена для подачи сжатого воздуха,

необходимого для накачки цемента на завод, для откачки цемента, для работы механизмов при изготовлении бетонных растворов, а также для работы механизмов включения и выключения станков арматурно-формовочного цеха;

9) известковый участок – предназначен для гашения извести и накачки известкового молочка на завод. Имеет 4 известковые ямы для гашения извести;

10) гаражи – 2 блока на 4 единицы техники каждый.

Примем годовой объем производства сборных ЖБИ 6000 шт., месячный объем производства – 500 шт.

Собственное потребление – 333 шт./мес. И сторонними потребителями продукции будут: ООО «Астра» – 92 шт./мес., ООО «Дом Строй» – 67 шт./мес., ГК «Кварсис» – 8 шт./мес., их объемы потребления подтверждены письмами о намерениях.

План сбыта носит сезонный характер. Общая стоимость реализации в год составит: 34857,8 тыс. р.

Для нормальной производственной деятельности завода ЖБИ в соответствии с принятой технологией изготовления изделий необходимо приобрести оборудование, расчет его стоимости по данным анализа предложений фирм-поставщиков аналогичного оборудования приведен в таблице 5.

Таблица 5

Расчет стоимости оборудования
для завода ЖБИ в составе ПСК «Сибирь»

Наименование	Количество	Цена с НДС, р.	Цена без НДС, р. (основные средства)	Стоимость с НДС, р.	Стоимость без НДС, р.
1. Машина для бетонирования	6	111065	94122,88	666390	564737,28
2. Штыковые вибраторы	4	14597		58388	
3. Трамбовки	3	32630		97890	
4. Козловые краны	3	46969	39804,24	140907	119412,72
Итого	16			963575	684150

Примечание: *) к основным средствам в соответствии с Налоговым кодексом РФ (гл. 25) относятся средства стоимостью более 40 тыс. р.

Стоимость строительных работ при реализации инвестиционного предложения составит 44 млн. р., с учетом НДС – 51,92 млн. р. Общая выручка за расчетный период (горизонт расчета принят 5 лет) составит – 953570 тыс. р. при объеме производства – 34624 тн ЖБИ.

Организационный план. Организационный план разработан, исходя из того, что он представляет собой описание принятой концепции, формы и структуры управления реализацией инвестиционного проекта. В данном разделе приведены сведения о владельцах и менеджерах завода, которые

будут играть ведущие роли в реализации проекта. Определена организационная схема его управления, показывающая связи и распределение ответственности в рамках организации. Описана кадровая политика.

На заводе ЖБИ будет применяться организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Данное общество будет входить в состав Концерна «Сибирь». Общество несет ответственность по своим обязательствам только в пределах своего имущества. Учредители несут потери в пределах своего вклада (уставного капитала). На регистрацию Общества нужно будет выделить средства в размере 15000 р.

Высшим органом управления является Генеральный директор, который руководит текущей деятельностью компании и является единоличным исполнительным органом, основной задачей которого является выработка политики с целью увеличения прибыльности общества (главная цель создаваемого ООО).

Для нормальной работы проектируемого производства по нормам была рассчитана численность работников. Количество рабочих по расчетам составило 12 человек, численность административно управленческого персонала, исходя из норм управляемости и обеспечения деятельности всех служб и объектов завода, принята – 8 человек. Организационную структуру управления заводом приняли линейную. Главным и единственным исполнительным органом ЗЖБИ будет генеральный директор. Подбором персонала для предприятия будет заниматься Директор по персоналу. Оплата труда руководителей, специалистов и служащих будет производиться на основе должностных окладов, установленных администрацией организации в соответствии с должностью и квалификацией работника. Система оплаты труда рабочих – повременно-премиальная, построена на повременной форме. В дополнение к системе оплаты труда устанавливается вознаграждение работникам организации по итогам готовой работы. Размер вознаграждения определяется с учетом результатов труда работника и продолжительности его непрерывного стажа работы в организации. Администрация предприятия будет осуществлять доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы (в соответствии с действующим законодательством).

Финансовый план. Определен общий объем инвестиций для реализации инвестиционного проекта строительства завода по производству железобетонных изделий в составе Концерна «Сибирь» (таблица 6).

Таблица 6

**Объем инвестиций (капитальные вложения) по проекту
строительства завода железобетонных изделий
в составе Концерна «Сибирь», тыс. р.**

Наименование показателей	Сумма
1. Инвестиции в основные средства и нематериальные активы (амортизируемое имущество) с НДС, всего в том числе:	52727,29
1.1 Здания	51920
1.2 Оборудование	807,29
2. Инвестиции в оборотные средства, всего в т.ч.:	171,28
2.1. Средства на приобретение имущества, не являющегося амортизируемым	156,28
2.2. Первоначальные затраты на создание и регистрацию ООО	15
3. Всего – объем инвестиций (капитальных вложений) по проекту	52898,58

Общий объем инвестиций по проекту строительства завода железобетонных изделий в составе Концерна «Сибирь» составит 52898,57 тыс. р. При этом принято, что оборотные средства на создание запасов сырья и материалов будут выделены из резервов Концерна.

Для обоснования источников финансирования в рамках инвестиционного предложения рассмотрим достоинства и недостатки возможных источников.

Существует два вида источников внутренние и внешние, т.е. соответственно собственные и привлеченные (заемные) средства. К внутренним источникам можно отнести: уставный капитал; резервы, накопленные предприятием; прочие взносы юридических и физических лиц; амортизационные отчисления; нераспределенная прибыль. В составе источников привлеченных средств выделяют:

- ссуды банков;
- заемные средства;
- средства от продажи облигаций и других ценных бумаг;
- кредиторскую задолженность.

В Концерне «Сибирь» последние пять лет при финансировании инвестиций применяются не только собственные средства, но также и заемные. Приведем сравнительную характеристику источников финансирования инвестиционных проектов (таблица 7).

Из всех рассмотренных видов источников финансирования инвестиционного проекта по строительству завода в составе Концерна «Сибирь» можно использовать чистую прибыль Концерна и получение кредита в банке. В итоге в качестве источников финансирования инвестиционного проекта по строительству завода железобетонных изделий в составе Концерна «Сибирь» будут выступать собственные средства учредителей.

Коммерческая эффективность инвестиционного проекта оценена по официальной методике [8]. На основе построения таблицы денежных потоков в стандартном программном продукте Excel определены показатели эффективности проекта в целом, приведенные в таблице 8.

О коммерческой эффективности инвестиционного проекта судят по величине суммарного сальдо накопленного денежного потока за расчетный период проекта. Чем оно больше, тем эффективнее инвестиционный проект. При оценке коммерческой эффективности, учитывались денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности.

Таблица 7

Сравнительная характеристика источников финансирования инвестиций [7, с. 201]

Наименование источника	Доступность	Достоинства	Недостатки	Затраты	Критерии выбора источника
Уставный капитал	Легкодоступны	Сохранение собственности и управления учредителей	Ограниченность объемов привлечения средств	-	Размер капитала, вывод средств
Резервный капитал	Легкодоступны	Легкость, доступность и быстрота мобилизации.	Ограниченность независимого контроля	-	Размер капитала, вывод средств
Прочие поступления	Легкодоступны	Снижение риска неплатежеспособности и банкротства	Отвлечение собственных средств от хозяйственного оборота	-	Размер капитала, вывод средств
Ссуды банков	Средней доступности	Формирование необходимого объема финансовых ресурсов в начале реализации инвестиционного проекта	Необходимость предоставления гарантий финансовой устойчивости	14% годовых	Критерии банков, затраты
Заемные средства	Труднодоступны	Возможность привлечения средств в значительных масштабах	Сложность и длительность процедуры привлечения средств	18% годовых	Процентные выплаты
Средства от продажи облигаций и других ценных бумаг	Труднодоступны	Наличие независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов	Возможность утраты собственности и управления компанией	Выпуск облигаций, затраты на продажи	Возможность выпуска ценных бумаг
Кредиторская задолженность	Легкодоступна	Отсутствие дополнительных затрат	Повышение риска неплатежеспособности и банкротства	-	Наличие кредиторской задолженности

Показатели коммерческой эффективности
инвестиционного проекта строительства завода
железобетонных изделий в составе Концерна «Сибирь»

Показатель	Ед. изм.	Значение
1. Объем инвестиций по ИП	тыс. р.	52898,58
2. Период расчета	годы	5
3. Ставка дисконта	%	32,3
4. Внутренняя норма доходности	%	34,4
5. Чистый доход	тыс. р.	75193,48
6. Чистый дисконтированный доход	тыс. р.	2307,55
7. Период окупаемости простой	месяц	30
8. Период окупаемости дисконтированный	месяц	57
9. Индекс доходности затрат	–	1,08
10. Индекс доходности дисконтированных затрат	–	1
11. Индекс доходности инвестиций	–	2,42
12. Индекс доходности дисконтированных инвестиций	–	1,04

Сальдо потока от операционной деятельности *включает чистую прибыль и начисленную сумму амортизации*. При формировании денежного потока от операционной деятельности для упрощения учитывалось два вида налогов – на имущество и доходы (прибыль) предприятия как юридического лица.

Налог на имущество относится на финансовые результаты предприятия и для определения налогооблагаемой прибыли его сумму вычитают из прибыли от реализации. В соответствии с Налоговым кодексом РФ с 1 января 2015 г. организации освобождаются от налога в отношении движимого имущества, принятого на баланс в качестве основных средств с 1 января 2013 г., и в данных расчетах на производственное оборудование налог не взимается.

Исходя из рассчитанных показателей коммерческой эффективности можно сделать вывод, что инвестиционный проект строительства завода железобетонных изделий в составе Концерна «Сибирь» является экономически целесообразным, т.к. все показатели соответствуют критериям: чистый дисконтированный доход положителен, составляет 2307,55 тыс. р.; срок окупаемости простой составит 2 года 6 месяцев, срок окупаемости дисконтированный – 4 года 9 месяцев; внутренняя норма доходности (ВНД = 34,4 %) больше принятой в расчетах ставки дисконта ($E = 32,3\%$, в которой учтена ключевая ставка ЦБ РФ – 11,5 %, инфляция – 15,8 % и поправка на риск – 5 %).

Принятие данного инвестиционного предложения обеспечивает ПСК «Сибирь» окупаемость инвестиций, даже при современном высоком уровне инфляции и риске проекта. Кроме того, при строительстве завода снизятся убытки Концерна в связи с простоями на объектах, например, по данным

2014 г. (таблица 4), – более, чем на 2,35 млн. р.

Реализация рассмотренного инвестиционного предложения, основанного на стратегии обратной вертикальной интеграции, возможна лишь в условиях крупной корпоративной организации, которая может в своем составе создавать предприятия за счет собственных средств и может реально получать от этого выгоды в целом для объединения.

Использованные источники:

1. Теория организации. Современные формы организаций. Корпоративные организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://teororgan.ru/lektsii-po-teorii-organizatsii/289-sovremennyye-formy-organizacij-korporativnye.html>. – Загл. с экрана (дата обращения: 2.06.2015).
2. Организация предпринимательской деятельности. Объединения предпринимательских организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bibliotekar.ru/biznes-41/83.htm>. – Загл. с экрана (дата обращения: 2.06.2015).
3. Карпов А. Стратегия компании / А. Карпов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rik-company.ru/strategy.html>. – Загл. с экрана (дата обращения: 1.07.2015).
4. Сайт n-s-k.net. Ассоциация строителей и инвесторов Новосибирска и Новосибирской области. Строительство. Рейтинг строительных компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.n-s-k.net/about>. – Загл. с экрана (дата обращения: 2.08.2015).
5. Промышленно-строительный концерн «Сибирь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://csib.ru/>. – Загл. с экрана (дата обращения: 5.06.2015).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/ru/. – Загл. с экрана (дата обращения: 03.08.2015).
7. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ : учеб. пособие / Н. Б. Клишевич. – Москва : КноРус, 2012. – 303 с.
8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; авт кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gosthelp.ru/text/Metodicheskierekomendacii20.html>. – Загл. с экрана (дата обращения: 22.07.2015).

КРИЗИС ЦИВИЛИЗАЦИОННОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ЕДИНСТВА ВОСТОЧНОСЛАВЯНСКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Преодоление затянувшегося кризиса цивилизационной идентичности России, порожденного разрушением СССР в 1991 году, имеет основополагающее значение для будущего нашей страны и народа. От характера ответа на вопрос «кто мы?», к какому типу цивилизации мы принадлежим, зависят цели и задачи внешней и внутренней стратегии развития нашего государства. Как отмечает А.С. Панарин, речь идет о праве России «иметь собственное призвание, судьбу и традицию..., о национальном бытии как таковом». (1) В настоящее время в российском общественном сознании происходит поворот от «парада суверенитетов» и утверждения либеральной демократии под лозунгом «иного не дано» к формированию новой парадигмы общественного мышления, направленной на национальное возрождение России в качестве самобытной цивилизации. В условиях краха попытки современных российских либерал-реформаторов насильственно вестернизировать Россию под девизом «вхождения в мировую цивилизацию» и превращения ее в «часть Европы» российское общество оказалось перед историческим выбором дальнейшего самостоятельного пути развития. Преодоление моноцентрической модели мироустройства является необходимым условием для постановки вопроса о цивилизационной специфике России. Первоочередной задачей по нашему мнению, на пути восстановления преемственности исторического цивилизационного пути России является уточнение оценки характера исторических катаклизмов, связанных с развалом СССР в 1991 году. В среде российских политиков и исследователей по этому вопросу можно выделить два принципиально противоположных подхода. Российские либерал-реформаторы утверждают о том, что в 1991 году произошел необратимый распад СССР, а государственники-патриоты считают, что СССР был разрушен в ходе «холодной войны» с Западом. С нашей точки зрения ряд исторических событий, произошедших на постсоветском пространстве позволяют утверждать о том, что в 1991 году в России наступила очередная Смута, приведшая к разрушению советского государства. Создание Союзного государства России и Белоруссии в 1996 году, формирование ОДКБ, ЕАЭС свидетельствуют о начавшихся на постсоветском пространстве интеграционных процессах с целью преодоления разобщенности народов бывших союзных республик. Конечно, речь идет не о буквальном восстановлении СССР, а об объективно необходимом процессе объединения

евразийских народов, входивших в СССР. Формы будущего экономического, политического единства сегодня трудно определить. Но важно то, что начался обратный процесс собирания народов на постсоветском пространстве и формирования, таким образом, одного из цивилизационных центров многополярного мира.

Прекращение этнических конфликтов и гражданских войн на постсоветском пространстве является одной из первоочередных целей для усиления интеграционных процессов на евразийском континенте. Человечество выработало два основных способа налаживания совместного общежития различных этносов и народов – мировые религии и мировые империи. Основополагающую роль Православия и государства в формировании российской цивилизации раскрывают в своих трудах ряд отечественных мыслителей.(2) В условиях кризиса на первый план выходит ведущая, миротворческая роль Русской Православной церкви в сохранении и укреплении восточнославянской православной евразийской цивилизации. В наше время, как и в период Московской Руси XIV веке Русская Православная церковь выступает в качестве главной духовной силы, духовно объединяющей народы великой исторической Руси в братскую семью народов. В своей речи, произнесенной в Государственной Думе 22 января 2015 года Патриарх Московский и всея Руси Кирилл на основе обобщения исторического пути русского народа раскрыл основные контуры и направления великого религиозно-политического синтеза, призванного победить, говоря словами святого Сергия Радонежского «ненавистную рознь мира сего». Особое значение для достижения согласия и сотрудничества между различными идейно политическими, религиозными течениями имеет призыв Патриарха Кирилла отказаться от гражданской войны воспоминаний в политической борьбе.(3) Осуществление на практике этого положения предполагает в частности отказ от демонизации и тотального отрицания советского периода русской истории. Без опоры на достижения советской цивилизации в различных областях жизни невозможно восстановить историческую связь времен и поколений великого русского соборного народа и обеспечить национальное возрождение России. В новой России будут восприняты непреходящие ценности советской цивилизации: солидарность, дружба народов, социальная справедливость и желание общими усилиями творить благие деяния для своего народа.

Важное теоретико-методологическое значение для осуществления мировоззренческого и великого религиозно политического синтеза, то есть создания новой России имеет вывод Патриарха Кирилла о том, что «Россия оставалась Россией во все века, при всех формах правления и всех политических режимах». (4) Новая Россия может быть построена только совместными усилиями различных политических, религиозных и социальных организаций. Для достижения согласия и сотрудничества между ними во имя общего блага необходимо соблюсти ряд условий. Во-первых,

формирование консенсуса относительно основополагающих, парадигмальных черт российской цивилизации – вера, державность, социальная справедливость, солидарность и достоинство. Во-вторых, основным идейно-политическим силам, представляющим российское общество необходимо отказаться от абсолютизации своих программных положений, возвыситься над узкопартийными интересами. Время покажет, окажутся ли способны политические партии России, её элита проявить лучшие качества русского народа, который во время Отечественной войны 1812 года, Великой Отечественной войны 1941-1945 годов сумел стать выше личных интересов, разногласий во имя спасения Родины.

Извлекая исторические уроки из недавнего трагического прошлого необходимо осознать губительные следствия господства примордиализма, проявившиеся в неявной убежденности, «что народ когда-то возникнув... не может пропасть». Современный исследователь Сергей Кара-Мурза в своей монографии с символическим названием «Демонтаж народа» подробно анализирует процесс разрушения, и расчленения на части советского народа победителя.(5) Сохранение единства народа требует напряженных, постоянных усилий по сохранению его исторической памяти, по укреплению многовековых традиций. Особое символическое значение имеет широкое празднование в нынешнем 2015 году двух великих для нашего народа исторических дат: 70-летия Победы советского народа в Великой Отечественной войне в 1941-1945 годов и 1000-летие со дня кончины крестителя Руси, святого киевского князя Владимира. Это вселяет оптимизм и надежду на великое будущее нашей страны.

Использованные источники:

1. Панарин А.С. Православная цивилизация в современном мире. Изд-во Эксмо, 2003, с.6
2. Митрополит Иоанн Русь соборная. Очерки христианской государственности. Санкт-Петербург, 1995;Ерасов Б.С. Цивилизации: Универсалии и самобытность. – М.: Наука, 2002.
3. Выступление Святейшего Патриарха Кирилла на открытии III Рождественских Парламентских встреч [Электронный ресурс] Официальный сайт Московского Патриархата. URL: <http://www.patriarchia.ru/db/text/3960558.html>
4. Там же
5. Кара-Мурза С.Г. Демонтаж народа. – М.: Алгоритм, 2007, с.283.

ПОСТОЯННЫЕ И ВРЕМЕННЫЕ РАЗНИЦЫ

Аннотация: В статье рассмотрено возникновение постоянных и временных разниц, их виды.

Ключевые слова: временные разницы, постоянные разницы, налоговый учет, основные средства

В результате применения различных правил признания доходов и расходов, установленных нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, образуются разницы между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью отчетного периода. Такая разница складывается из постоянных и временных разниц.

После того, как временная разница была начислена, и сальдо по счету отложенного налога было увеличено, то существует момент времени в будущем (относительно момента начисления), когда величина этой разницы и связанного отложенного налога будет равна нулю. Если не происходит выбытия актива, то рано или поздно любая временная разница должна быть полностью погашена, т.е. сумма связанного с ней отложенного налога должна быть равной нулю. Это следует из природы временной разницы. Она является затратами, в определенный момент времени признанная в одном учете и не признанная в другом. В конечном итоге, затраты будут признаны и в бухгалтерском учете, и в налоговом учете. Если актив выбывает, то временная разницы переквалифицируется в постоянную и также перестает существовать.

При формировании первоначальной стоимости основных средств есть затраты, которые в бухгалтерском учете капитализируются и относятся на стоимость основных средств, а в налоговом учете признаются сразу затратами текущего периода. Начисление таких временных разниц происходит на всю сумму в периоде ввода основных средств в эксплуатацию, погашение - в тех периодах, когда начисляет амортизация в бухгалтерском учете.

Когда с объектом учета связано несколько разниц, то у бухгалтера нет никаких оснований отдавать предпочтение одной разнице перед другой, т.е. все разницы равнозначны. Другими словами, бухгалтер не может сначала погасить одну разницу полностью (например, возникшую из-за отрицательных суммовых разниц) и только потом начать погашать другую (например, возникшую из-за процентов по кредиту на покупку основных средств). Таким образом, в каждом периоде амортизации происходит погашение каждой еще непогашенной разницы. Это погашение непрерывно, поскольку также не имеется оснований пропускать периоды погашения для

какой-то одной разницы.

Доля каждой разницы в стоимости основных средств не изменяется с течением времени. Амортизация уменьшает остаточную стоимость основных средств, но одновременно в прямой пропорции происходит и погашение (уменьшение остатка) временной разницы. Таким образом, отношение непогашенного остатка разницы к остаточной стоимости основных средств сохраняет свое значение во всех периодах:

$$\frac{\text{непогашенная величина временной разницы}}{\text{остаточная стоимость ОС в БУ}} = \text{CONST} \quad (1)$$

Если по объекту не было произведено операций модернизаций и/или переоценки, то величина ежемесячного погашения разниц будет вычисляться по формуле 1. Если объект модернизировался и изменился его конечный срок эксплуатации, то величину ежемесячного погашения можно вычислить по формуле 2:

$$(\text{Сумма погашения разницы в текущем месяце}) = (\text{величина амортизации в БУ}) * \frac{\text{непогашенная величина разницы}}{\text{остаточная стоимость ОС в БУ}}$$

Где и непогашенная величина временной разницы, и остаточная стоимость основных средств в бухгалтерском учете берутся на начало периода.

При определении свойств постоянных разниц используется аналогичный подход. Постоянные разницы возникают, когда затраты (доходы) признаются в одном учете и никогда не признаются в другом. Величина месячного начисления постоянной разницы будет пропорциональна начисленной амортизации в том учете, где разница увеличивает стоимость основного средства. Аналогично, в каждом периоде сохраняется неизменным отношение величины ПР, которая будет начислена в будущем, к остаточной стоимости основного средства (т.е. затратам, которые будут признаны в будущем).

$$(\text{Сумма доначисления разницы в текущем месяце}) = (\text{величина амортизации в БУ}) * \frac{\text{недоначисленная величина разницы}}{\text{остаточная стоимость ОС в БУ}}$$

(3)

Где недоначисленная величина временной разницы (сумма, которую осталось начислить, т.е. разница между полной разницей и тем, что уже было начислено) и остаточная стоимость основных средств в бухгалтерском учете берутся на начало периода.

Существует еще один особый вид временной разницы - это разница, возникающая из-за неравномерности амортизации в бухгалтерском и налоговом учете, вызванной различием в методах или сроках амортизации. Эта разница обладает следующими особенностями:

- если сроки амортизации и способы начисления амортизации совпадают, то разница не начисляется,

- при совпадающих способах разница начинает начисляться тогда, когда срок амортизации в бухгалтерском учете начинает отличаться от срока амортизации в налоговом учете,

- эта разница может приводить возникновению как к ОНО, так и к ОНА,

- в течение времени учета эта разница по одному и тому же основному средству может многократно погашать ОНО и начислять ОНА, а затем погашать этот начисленный ОНА и начислять ОНО, и наоборот. Такое поведение возникает, когда разница между суммами амортизации в бухгалтерском учете и налоговом учете в одном периоде больше нуля, а в следующем меньше, например тогда, когда в налоговом учете используется линейный способ амортизации, а в бухгалтерском учете – пропорционально фактическому объему работ.

Для определения величины разницы из-за неравномерности амортизации в определенном периоде используется следующий подход. Каждый месяц амортизация по объекту основных средств в бухгалтерском учете и в налоговом учете формирует затраты в соответствующем учете. Разница между этими затратами должна быть компенсирована путем начисления временных и постоянных разниц. Все связанные с объектом основных средств разницы, изменившие стоимость основных средств в одном учете и не изменившие в другом, непрерывно погашаются (доначисляются) каждый период. И суммы месячного погашения (доначисления) известны – они вычисляются по формулам, указанным выше. Величина разницы между амортизациями за месяц «распадается» на величины погашения (доначисления) отдельных временных (постоянных) разниц. Остаток, не являющийся ни погашением ранее зарегистрированной временной разницы ни доначислением постоянной, и будет месячной величиной (изменения) разницы по амортизации.

Существует и другой способ расчета. Сумма начисления или погашения этой разницы в периоде может быть рассчитана как разница между суммами амортизации в бухгалтерском учете и в налоговом учете за этот же период, уменьшенными на суммы изменения в этом же периоде всех остальных разниц, входящих в первоначальную стоимость основных средств в бухгалтерском учете, т.е. как разница между суммами амортизации, которые были бы начислены, если бы с объектом не было связано ни одной другой постоянной или временной разницы.

Налоговый эффект от постоянных разниц проявляется в том, что по итогам отчетного периода условный расход по налогу на прибыль, рассчитанный исходя из суммы бухгалтерской прибыли, должен быть скорректирован до суммы текущего налога на прибыль. В качестве корректирующей величины используется постоянное налоговое обязательство [1].

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
2. Положение по бухгалтерскому учету 18/02. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н (ред. от 06.04.2015). Электронный ресурс [<http://base.garant.ru>]
3. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.

Ионов Д.Ю.
генеральный директор
ЗАО "Санаторий "Русь"
Россия, г. Анапа

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ

Аннотация: В статье рассматривается проблематика развития санаторно-курортной сферы в рамках дестинации, что позволяет наиболее эффективно использовать все преимущества данного образования. Предлагается использовать опыт Некоммерческого партнерства «Профессиональная гильдия курортного дела» в процессе формирования механизма повышения социально-экономической эффективности сферы санаторно-курортных услуг.

Ключевые слова: санаторно-курортные услуги, дестинация, некоммерческое партнерство, конкурентоспособность, интеграция рекреационных услуг.

Рост значения санаторно-курортных услуг в современном развитии человеческого капитала требует более широкого учета содержательной специфики такого экономического явления, как рекреационная дестинация. По сути дела, только развитие санаторно-курортной сферы в рамках дестинации позволяет использовать все преимущества данного образования. А именно, с одной стороны, дестинация предполагает высокий уровень развития различного рода объектов транспортной, коммунальной и прочих видов инфраструктуры. С другой стороны, дестинация предполагает наличие элементов предоставляющих не только санаторно-курортные услуги, но и различные услуги досуга, туризма и пр. Помимо этого, развитие дестинации предполагает наличие множества конкурирующих организаций. Т.е., по сути, дестинация является своего рода территориальной формой комплексной системы по предоставлению туристско-рекреационных услуг [1, 2]. Вертикальные и горизонтальные связи между элементами дестинации позволяют использовать полезные эффекты от специализации, кооперации,

масштаба производств и комплексного управления, что в совокупности сказывается на снижении издержек и повышении качества услуг – залоге повышения коммерческой эффективности. И, таким образом, в рамках рыночной системы способствует повышению доступности рекреационных услуг, в т.ч. и услуг санаторно-курортного комплекса, для менее обеспеченных слоев населения. Что в аспекте решаемой проблемы о преумножении здоровья общества определяет условия повышения социально-экономической эффективности сферы санаторно-курортных услуг.

Между тем, важным моментом является организационный характер системы управления дестинацией. И здесь представляется интересным опыт создания в 2013 году в Сочи Некоммерческого партнерства «Профессиональная гильдия курортного дела».

Так, согласно Уставу Гильдии, предметом ее деятельности является объединение санаторно-курортных, гостиничных, ресторанных и туристских организаций, а также иных физических и юридических лиц для реализации принципов повышения эффективности профессиональной деятельности санаторно-курортных, гостиничных, ресторанных и туристских организаций. При этом основными целями провозглашаются: обеспечение условий осуществления санаторно-курортной, туристско-оздоровительной деятельности; защита законных интересов членов Гильдии; создание условий для улучшения конкурентоспособности членов Гильдии; разрешение конфликтов и споров, возникающих в процессе практической деятельности; контроль за соблюдением нормативной правовой базы санаторно-курортного, гостиничного, ресторанного сервиса и туризма [3].

Таким образом, структурные характеристики Гильдии позволяют использовать ее в качестве системы управления рекреационной дестинацией. В частности, содержательные аспекты Гильдии указывают на наличие всей совокупности необходимых инструментов для управления и развития элементов дестинации в аспекте обеспечения их тесной интеграции, кооперации и специализации. Что в условиях рыночной системы хозяйствования позволит получить различного рода полезные эффекты, способствующие, с одной стороны, снижению издержек ведения хозяйственной деятельности, а с другой – снижению стоимости и росту качества услуг для конечного потребителя.

Поэтому, механизм повышения социально-экономической эффективности сферы санаторно-курортных услуг целесообразно сформировать в рамках развития рекреационных дестинаций, управляемых аналогичными Гильдии структурами. Так, на рисунке 1 представлена концептуальная схема организации такого механизма. Схема, с одной стороны, иллюстрирует современную ситуацию функционирования санаторно-курортных предприятий, когда большая часть основных и сопутствующих процессов по производству и предоставлению санаторно-

курортных услуг реализуются в рамках данных предприятий. В результате чего не удастся сосредоточить усилия на достижении высокого уровня экономической эффективности большей части процессов. Кроме того, большая часть этих же процессов дублируется практически на всех предприятиях санаторно-курортной сферы, что отвлекает значительную часть ресурсов от решения основной задачи – обеспечения высокого качества санаторно-курортных услуг.

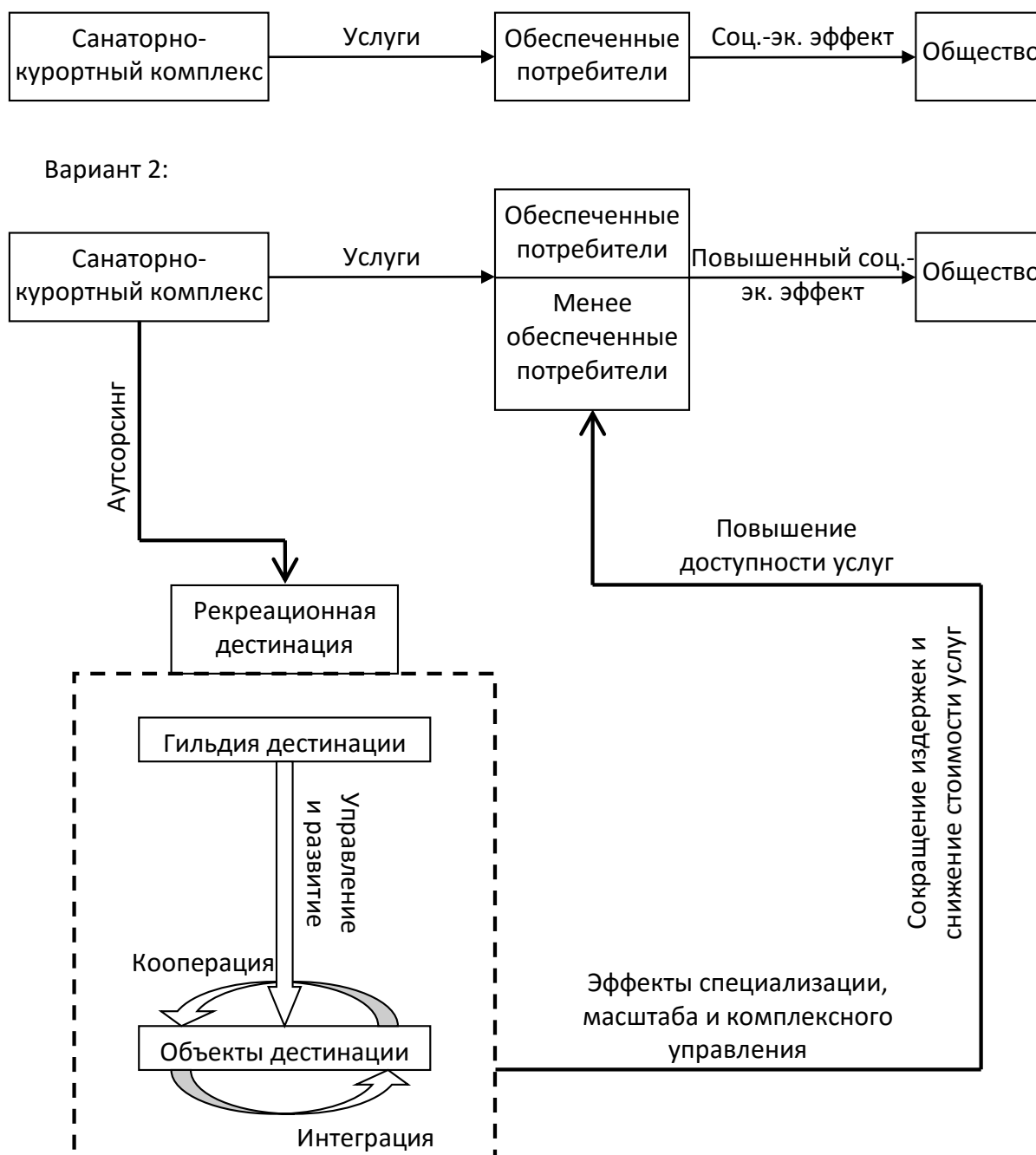


Рисунок 3.6. Концептуальная схема организации механизма повышения социально-экономической эффективности сферы санаторно-курортных услуг (схема составлена автором)

Появление в схеме функционального звена организации деятельности санаторно-курортных организаций в рамках их тесной интеграции в рекреационные дестинации, представленного специализированными институтами, созданными по примеру Гильдии, позволяет санаторно-курортным организациям максимально использовать эффекты, возникающие в дестинации. А именно, часть неосновных процессов может быть передана на аутсорсинг предприятиям, образующим элементы дестинации. Это позволит санаторно-курортным организациям максимально сосредоточиться на решении основной задачи – предоставлении качественных санаторно-курортных услуг. В то же время Гильдия, выступающая субъектом управления дестинации, позволит контролировать данную интеграцию и обеспечивать ее дальнейшее развитие.

Использованные источники:

1. Кирьянова Л.Г. «Туристская дестинация» как комплексный концепт и ключевой элемент туристской системы // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2012. – Т.4. – №1. – С.131-136.
2. Мошняга Е.В. Концепт «дестинация» в системе концептов международного туризма // Знание. Понимание. Умение. – 2011. – №4. – С.172-177.
3. Устав Некоммерческого партнерства «Профессиональная гильдия курортного дела». – Сочи: НП ПГКД, 2013. – 30с.

*Ишкова А.Э., к.п.н.
директор*

*Братский политехнический колледж
Россия, г. Братск*

АДАПТАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ В КОНТЕКСТЕ МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы адаптации выпускников профессионального образования и мониторинг деятельности. Описаны некоторые аспекты проблемы адаптации выпускников и представлены результаты анкетирования.

Ключевые слова: профессиональное образования, адаптация, мониторинг, производство, выпускник.

Профессиональная адаптация - это сложный многосторонний процесс, содержащий в себе такие аспекты, как психологический, социальный, физиологический, биологический. Определение уровня адаптации осуществляется с учетом таких показателей, как продолжительность профессиональной деятельности, овладение профессиональными знаниями, умение применять их на практике, освоение профессиональных умений, степень самостоятельности в деятельности, навыки профессионального

общения

В структуре профессиональной адаптации выделяем несколько уровней адаптированности выпускника: готовность к профессиональному обучению (на этапе обучения в профессиональной организации); готовность к профессиональной деятельности (теоретические знания); ознакомление с предприятием; переход к самостоятельной деятельности; профессиональную самостоятельность [5]. Опыт выступает и показателем готовности студента к осуществлению профессиональной деятельности, что зависит не только от наличия глубоких знаний, умений и навыков, но и от сформированного позитивного отношения к выбранной профессии, от широкого комплекса психологических качеств выпускника.

Именно профессиональная адаптация определяет сущность нашей жизни, развитие личности. Профессиональная адаптация характеризуется тем, освоил ли работник при получении специальности необходимый минимум знаний и навыков, в какой степени он обладает чувством ответственности, практичностью, деловитостью быстрой ориентировки в различных производственных ситуациях, навыками временного самоконтроля[1,3].

Адаптация не сводится к простому «приспособлению». Молодой специалист, рассматривается одновременно в качестве субъекта, и объекта адаптационного процесса[4].

Таким образом, в процессе профессиональной практики выпускник овладевает профессиональными компетенциями с целью достижения необходимого профессионального уровня, приходят в соответствие профессиональные намерения личности и требования со стороны профессии, т. е. происходит адаптация к профессиональной деятельности.

Значимую роль отводим мониторингу адаптации на всех этапах: «вхождение в учреждение», обучение, выпуск. В учреждении внедрена система адаптационного сопровождения, включающая модули, курсы. Мониторинг уровня подготовки абитуриентов показал необходимость принятия управленческих решений по введению курсов и модулей по выравниванию общеобразовательной подготовки и сформированности общеучебных умений. Введение курса «Учись учиться» позволило повысить качество общеучебных умений, навыков и общего развития первокурсников с 28% при входном контроле до 57% в конце первого семестра обучения в системе профессионального образования. Мониторинг позволяет судить об эффективности деятельности образовательного учреждения в направлении содействия в трудоустройстве своим выпускникам.

Мониторинг показал, что для обеспечения современного рынка труда квалифицированными специалистами образовательные учреждения разрабатывают модели социального партнёрства, согласовывают учебно-программную документацию с работодателями, обеспечивая тем самым конкурентоспособность выпускников. Мониторинг, проводимый ежегодно,

позволяет получить динамику изменений проведённых измерений. Исследования позволяют получить различные данные. Среди показателей: доля трудоустроившихся выпускников; доля выпускников, трудоустроенных по профессии; доля выпускников, закрепившихся на рабочем месте и т. д. Результаты мониторинга позволяют скорректировать деятельность образовательных учреждений, принять управленческие решения, позволяющие повысить качество профессионального образования.

Основные причины затруднений при трудоустройстве, такие как: быстрое изменение требований рынка труда к квалификационным требованиям выпускников, изменение спроса на разные профессии; недостаточное представление выпускников о требованиях рынка труда; отсутствие практического опыта, навыков самоопределения на рынке труда, трудоустройства и выстраивания профессиональной карьеры; завышенная самооценка выпускниками своего профессионально-квалификационного уровня[2].

Одна из главных проблем неуверенного поведения выпускников на рынке труда – отсутствие опыта работы по специальности. Именно по этой причине, по данным мониторинга, работодатель чаще всего отказывает в приеме на работу молодому специалисту. Нами была разработана программа дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряжённости на рынке труда, согласно которой 40-50% выпускников профессионального образования ежегодно проходят стажировку на предприятиях и организациях.

Программа учебного курса «Адаптация выпускников» разработана творческой группой и включает разделы: профессиональная ориентация в процессе обучения; технология трудоустройства и самопрезентации; адаптация на рабочем месте; построение карьеры и профессиональная самореализация.

Цель курса - подготовка выпускников к успешной самореализации в современных условиях, формирование навыков поведения на рынке труда. Данный курс успешно прошёл апробацию в колледже.

Можно сделать выводы, что адаптация выпускников успешна в организациях, где систематически ведётся:

- планомерная профориентационная работа;
- имеются возможности для получения студентами дополнительного профессионального образования;
- студентам предоставляется объективная информация о состоянии рынка труда и происходящих на нем изменениях, имеющихся вакансиях для молодых специалистов;
- активно работает центр по содействию трудоустройству выпускников;
- студенты обучаются навыкам правильного поведения на рынке труда,
- реализуются различных программ социально-психологической

адаптации студентов и выпускников к рынку труда.

Отслеживание и оценка качества подготовки и адаптации выпускников в производственной среде дополняет и конкретизирует систему управления качеством профессионального образования. Мониторинг трудоустройства и социально-профессиональной адаптации выпускников учреждений профессионального образования позволяет проследить динамику изменений данного процесса, скорректировать нежелательные прогнозные явления, через принятие эффективных управленческих решений, направленных на повышение качества подготовки кадров для современного производства.

Использованные источники:

1. Авраамов Ю. С. Калашников Н. П., Рудченко А. Д. Сорокина – Исполотова Т. В., Хохлов Н. Г. /Авраамов// Независимая общественно-профессиональная аккредитация: повышение качества и конкурентоспособности российского образования.
2. Болотов, В. А. Основные подходы к созданию общероссийской системы оценки качества образования в Российской Федерации /В. А. Болотов //Вопросы образования. 2004. - № 3.
3. Кулемин И. Н. "Региональная модель мониторинга качества начального профессионального образования", Москва, 2005г.
4. Кулганов В.А. Исследование адаптационного потенциала личности у подростков и молодежи / Кулганов В.А. //Материалы научно-практической конференции «Ананьевские чтения-2005». - СПб., 2005.
- 5.Посохова С.Т. Психология адаптирующей личности: монография/С.Т.Посохова – СПб, 2001 – 349с.

*Кагарманова А.И.
старший преподаватель
кафедра экономической теории и анализа
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Аннотация: В данной статье рассматриваются направления по повышению конкурентоспособности регионов: рост инвестиционной привлекательности, развитие инвестиционного потенциала, а так же использование регионального ребрендинга с целью усиления социально-экономического развития территорий.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона; инвестиционная привлекательность, инновации, инновационный потенциал, региональный ребрендинг.

В настоящее время одним из приоритетных направлений в экономике Российской Федерации является обеспечение устойчивого развития как

страны в целом, так и отдельных территорий. Снижение инвестиционной привлекательности, ограниченное количество природных и производственных ресурсов предопределяют активизацию регионов по поиску и внедрению новых направлений по повышению конкурентоспособности территорий.

Конкурентоспособность региона – это роль и место региона среди других регионов России в отношении способности: обеспечить высокий уровень благосостояния населения и реализовать имеющейся экономический потенциал (в его производственной, финансовой, трудовой, инвестиционной, инновационной, ресурсно-сырьевой и иных составляющих).[1,с.95]

Межрегиональная конкуренция определяет необходимость постоянного поиска новых путей повышения конкурентоспособности региона путем выявления, создания и использования конкурентных преимуществ. В рамках данной статьи рассмотрим три направления: повышение инвестиционной привлекательности и инновационного потенциала, а так же использование регионального ребрендинга.

Высокая инвестиционная привлекательность является ключевым фактором повышения конкурентоспособности региона, обеспечения высоких и устойчивых темпов экономического роста.

Для экономического роста региону необходимы инвестиции. Поэтому, чем более привлекателен регион для инвесторов, тем более конкурентоспособным он будет. Действительно, перед выбором места инвестор должен взвесить преимущества различных потенциальных местоположений. Решение принимается с учетом сочетания критериев, таких как инфраструктура, социально-экономические условия, правовая база, налоговые правила, стоимость рабочей силы, квалификация и соответствие рабочей силы, качество жизни, государственные субсидии и т.д. [2, с.28]

Инвестиционную привлекательность территории формируют 4 блока факторов: инвестиционный потенциал; инвестиционный риск; инвестиционная активность; инвестиционный климат.

Инвестиционный потенциал оценивается, исходя из совокупности «частных» видов потенциала: ресурсно-сырьевого, производственного, инфраструктурного, инновационного, трудового и других.

Инвестиционный риск — это риск обесценивания капиталовложений, он может быть как: экономический, социальный, криминальный, экологический, финансовый и законодательный.

Инвестиционная активность характеризует интенсивность и масштаб инвестиционной деятельности на территории.

Под инвестиционным климатом понимаются условия использования инвестиций в экономике, в частности: нормативно-правовая база; налоговый режим; институциональные условия инвестиционной деятельности, наличие инфраструктур поддержки инвестора; уровень административных барьеров и

т.д.

К сдерживающим факторам для развития инвестиций относят: противоречивая нормативно-правовая база; социально-политическая нестабильность; барьеры, затрудняющие развитие бизнеса и препятствия для доступа (административные, законодательно-нормативные, политические и др.). Для повышения инвестиционной привлекательности необходимо устранить сдерживающие факторы и разработать программу по формированию благоприятного инвестиционного климата.

Следующим направлением является повышение инновационного потенциала региона.

Под инновационной конкурентоспособностью понимается способность создавать региональные конкурентные преимущества на основе инноваций. В общем виде инновационные конкурентные преимущества – это совокупность технологических, организационных, экономических, информационных и других условий, сложившихся в регионе и выгодно отличающих его от других регионов по показателям инновационной активности, позволяющих ему более эффективно функционировать на макроуровне.

Развитию инновационного потенциала могут способствовать следующие меры:

- различные виды государственного финансирования;
- создание и развитие инновационных кластеров;
- предоставление консультационных, информационных и других услуг государственными организациями; внедрение перспективных научных разработок на предприятиях, обладающие необходимой технологической базой; создание фонда отечественных изобретений; совершенствование законодательства, регулирующего инновационную деятельность; создание механизма, обеспечивающего эффективную защиту российской интеллектуальной собственности и т.п.
- развитие инновационной инфраструктуры – бизнес-инкубаторы, технопарки, биржи идей и т.д.

Реализация перечисленных направлений позволит повысить инновационный потенциал региона, что положительно отразится на его конкурентоспособности.

Следующим направлением является использование регионального ребрендинга. Региональный ребрендинг – одно из актуальных направлений современных стратегических коммуникаций, стратегия развития и повышения конкурентоспособности территориальных образований. Ребрендинг способствует приведению образа региона в соответствие с текущим состоянием экономики и планами развития территорий. Ребрендинг региона приведет к тому, что территория станет более привлекательной для инвесторов, потребителей товаров и услуг, рабочей силы.

К основным причинам необходимости формирования имиджа региона относятся:

- необходимость привлечения дополнительных инвестиций для развития региона;
- необходимость создания условий для сохранения имеющихся кадров высококвалифицированных рабочих, инженеров, ученых и т.д.;
- необходимость обеспечения выгодных условий экспорта товаров и др.

Брендинг региона неразрывно связан с процессом повышения его конкурентоспособности, так как бренд по своей природе является демонстрацией и гарантом конкурентных преимуществ.

Региональный ребрендинг – приоритетное направление экономического, социального, политического и культурного развития географического места. Эффективность, успешность бренда региона в настоящее время оказывают прямое влияние на обеспечение устойчивого и привлекательного имиджа территории, его репутации как на внутреннем, так и на международном рынках, что отражается на привлечении внешних инвестиций, наращивании хозяйственного потенциала, укреплении бизнес-связей.

Реализация перечисленных направлений на практике позволит повысить уровень социально-экономического развития территорий, качество жизни населения, укрепит позицию региона по отношению к регионам – конкурентам.

Использованные источники:

1. Воротников А. Конкурентоспособность регионов и задачи региональных властей в области корпоративной политики / Всероссийский экономический журнал. 2001. № 7. С. 94 – 97.
2. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты. Режим доступа: <http://www.resep.ru>.
3. Неживенко Е.А., Новикова И.А. Классификация факторов конкурентоспособности региона // Фундаментальные исследования. 2013. №11. С139-145;

*Казова З.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ЭФФЕКТИВНАЯ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ

Аннотация. В статье раскрыта роль бюджетно-налоговой политики в государственной экономике, рассмотрены её цели и структура. Дается оценка эффективности бюджетно-налоговой политики.

Ключевые слова: налоговый режим, бюджетно-налоговая политика, расходы бюджета, доходы бюджета, инфляция, налоговые льготы, эффективное регулирование.

Перед Российским правительством и органами власти Российской Федерации стоит важнейшая задача создания такого налогового режима, который бы обеспечил полный и своевременный сбор налогов и, одновременно, создал благоприятные условия для стабилизации экономики, развития производства и роста благосостояния граждан. Действующая же в настоящее время налоговая система не может в полной мере выполнять эту задачу.

Как правило, целью всех проводимых мероприятий налоговой реформы является увеличение поступлений налоговых доходов в бюджеты различных уровней необходимые для решения государством поставленных задач и выполнения функций. Этого увеличения можно добиться за счет простого увеличения налоговых ставок и введения дополнительных налогов.

Но повышение налоговых ставок и количества налогов, как правило, ведет к временному увеличению доходов бюджета, поскольку чрезмерно высокие налоги начинают сдерживать экономическую активность людей, подталкивают к уклонению от уплаты налогов и т.д. Результатом этого является сокращение налоговой базы, с которой взимаются налоги и, следовательно, уменьшается объем налоговых поступлений.

Общее налоговое давление на денежные доходы населения, с учетом косвенных налогов составляет около 40%. Еще хуже дело обстоит с уровнем налоговых начислений на заработную плату. Это одна из важнейших причин того, что российские налогоплательщики стараются всеми путями занизить фактически выплаченную заработную плату, используя различные незаконные схемы оплат труда. Особенно часто это практикуется в малом бизнесе, где прибыль и оплата труда, зачастую не имеют четких границ.

Итак, для перехода к стимулирующей бюджетно-налоговой политике, необходимо параллельное решение двух казалось бы взаимоисключающих задач: с одной стороны, увеличения налоговых доходов, поступающих в бюджет с целью усиления государственного регулирования экономики. С другой стороны, снижения налоговой нагрузки до уровня, создающего заинтересованность в росте инвестиций и производства.

Налоговые льготы и государственные приоритеты существуют как бы сами по себе. Широкое распространение получила практика предоставления индивидуальных и групповых льгот, что создает основу для коррупции, поражает цепочку налоговых послаблений путем использования льготных прав одного налогоплательщика другими налогоплательщиками и т.п.

Далеки от совершенства система и порядок применения налоговых санкций. Российское правительство постоянно ужесточает их, но задолженность по налоговым платежам не становится от этого меньше.

Штрафы все больше превращаются из контрольно-регулирующего инструмента в важный стабильный источник государственных доходов.

Основные пути эффективной налоговой политики, способствующей увеличению доходов федерального бюджета: проведение структурной перестройки российской системы налогов и налогообложения. Необходимо изменить соотношение между косвенными налогами на производство и импорт и прямыми подоходными налогами в сторону увеличения доли последних до 60% в общем объеме налоговых доходов. В составе же косвенных налогов на производство и импорт повысить значимость и сместить акцент на поимущественные налоги и налоги за пользование природными ресурсами [2].

Стратегическое направление налоговой политики - реальное снижение налогового бремени на товаропроизводящую сферу до оптимального для России уровня на основе оптимизации ставок и упорядочения обложения основных налогов, определяющих структуру доходов федерального бюджета.

Важнейшей стратегической задачей бюджетной политики является разработка механизмов наиболее полного изъятия в бюджет доходов [1].

Для реализации этих стратегических направлений эффективной бюджетной политики в области доходов необходимо решить комплекс задач:

- ❖ упрощение порядка начисления НДС, акцизов на нефтепродукты, налога на прибыль;
- ❖ введение рентных налогов на сверхдоход при добыче полезных ископаемых и при заготовке леса;
- ❖ установление оптимальных для современной России ставок основных налогов: НДС, налога на прибыль, и т.п.;
- ❖ снятие ограничений с налоговых льгот инвестиционного характера, включая инвестиционный налоговый кредит, связанных с развитием производства, прикладной науки и техники; установление налоговых льгот по лизингу в производственной и научно-технической сфере;
- ❖ создание условий, ограничивающих бартерные сделки, являющиеся одним из способов обхода или уклонения от налогов.

Другим путем увеличения доходов федерального бюджета и снижения налоговой нагрузки является оптимизация системы неналоговых поступлений в бюджет [1].

Резервы пополнения неналоговых доходов связаны в основном с повышением эффективности использования собственности через эффективное регулирование ставок арендной платы, стимулирование наращивания прибыльности государственных и муниципальных унитарных предприятий. Продажа неэффективной муниципальной собственности инвесторам будет способствовать снижению затрат на содержание объектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета.

Одним из эффективных методов управления государственной собственностью, как показывает мировой опыт, является передача его в концессию. Основное отличие передачи имущества по договору концессии от аренды в том, что концессионеру передается право осуществления деятельности или предоставления услуг, отнесенных к функциям государства. И уже для обеспечения такой деятельности передается государственное имущество [2]. Механизм концессии позволяет привлекать в общественный сектор частные инвестиции и необходимую собственность.

Для решения задач по повышению эффективности использования государственного и муниципального имущества нужно принять следующие меры:

- ❖ совершенствование механизмов управления имуществом федеральных государственных предприятий и учреждений;
- ❖ оптимизация деятельности государственных и муниципальных учреждений в части обеспечения необходимого количества и качества производства продукции (работ, услуг);
- ❖ обеспечение прозрачности деятельности федеральных органов исполнительной власти и государственных организаций по распоряжению государственным имуществом.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
2. Дышекова А.А. Налоговые факторы формирования доходов регионального бюджета. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 153-156.

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация. В статье предложена концепция бюджетного регулирования территориального развития, направленного на увеличение бюджетной емкости, под которой понимается максимально возможный

объём расходов бюджета, определяемый как бюджетным потенциалом, трансфертами и займами, так и эффективностью и результативностью расходов бюджета.

Ключевые слова: концепция управления, расходы бюджета, экономические отношения, управление доходами, исполнения бюджета прогнозирование и планирование.

В соответствии с определением, данным в БК РФ, доходы бюджета — это поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета. Однако концепция управления бюджетными ресурсами не может быть выработана только исходя из формального понимания бюджетных доходов, зафиксированного в БК РФ. Необходимо четко представлять, что объектом управления в данном случае являются не просто денежные средства, а экономические отношения, возникающие между государством (органами местного самоуправления), хозяйствующими субъектами и гражданами в процессе формирования бюджетного фонда [2]. Формой проявления этих экономических отношений служат различные виды налоговых и неналоговых платежей хозяйствующих субъектов и населения в государственный или местный бюджет, а их материально-вещественным воплощением является мобилизуемые денежные средства.

Управление бюджетными ресурсами — это не только технологический процесс, основанный на законодательной базе, но и формирование системы экономических отношений, возникающих между государством (органами местного самоуправления), предприятиями и гражданами по поводу налоговых и неналоговых платежей [1]. Например, поступление налоговых доходов в бюджет зависит не только от функционирования тех или иных налоговых механизмов, но и от сокращения или наращивания налогооблагаемой базы в результате эффективного или неэффективного функционирования хозяйствующих субъектов, являющихся налогоплательщиками. Неналоговые доходы — это поступления, которые генерируются главным образом общественным (муниципальным или государственным) имуществом.

Поэтому понятие управления бюджетными ресурсами гораздо шире, чем просто расчетные процедуры по перечислению в бюджет налоговых и неналоговых платежей. С одной стороны, бюджетные доходы являются результатом распределения стоимости общественного продукта между различными участниками общественного воспроизводства и выступают объектом дальнейшего перераспределения сконцентрированной в руках государства (органов местного самоуправления) вновь созданной стоимости. С другой стороны, бюджетные доходы, поступающие в виде платы за пользование конкретными общественными благами, особенно в системе муниципальных финансов, формируют определенный тип взаимоотношений

между производителями и потребителями этих благ [1].

Концепция управления бюджетными ресурсами строится исходя из экономической сущности доходов бюджетов, на основе нормативно-правовой базы формирования и регулирования отдельных видов доходов бюджетов [2].

Управление доходами учитывает специфику разных типов доходов. Каждый из них требует собственных инструментов и методов управления. Применительно к каждому объекту управления (виду доходов) должна быть определена и зафиксирована цель, которую преследует каждый уровень власти, формирующий бюджет, и достижению которой служит данный объект. Кроме того, для повышения эффективности управления доходами бюджетов необходимо иметь представление о том насколько данный объект стабилен, предсказуем, управляем; какие события могут негативно повлиять на поступление доходов бюджета и как эти события можно предупредить.

В зависимости от изменения конкретных экономических условий, изменений объема межбюджетных перечислений, изменений федерального налогового и бюджетного законодательства, ослабления местной налоговой базы, изменения предпочтений населения, повышения привлекательности территорий как объекта для инвестиций и других факторов динамика доходов бюджетов может характеризоваться высокой степенью неопределенности. Поэтому необходимо иметь представление о рисках, связанных с поступлением доходов, возникновение которых возможно как в ближайшем, так и в отдаленном будущем.

Основная цель управления бюджетными ресурсами — стабильное финансирование государственных (муниципальных) обязательств при умеренном уровне налоговых изъятий и тарифов. Эта цель может быть достигнута только при условии ориентации концепции управления бюджетными доходами на стимулирование экономического роста.

Управление ресурсами тесно связано с бюджетным прогнозированием и планированием, на этапе которого дается оценка ожидаемых доходов (ресурсов).

Управление ресурсами является также важнейшей частью системы исполнения бюджета. От эффективности управления ресурсами зависят реализация принятого бюджета, возможности достижения установленных на федеральном и региональном уровнях приоритетов. Поступление бюджетных доходов регистрируется, учитывается и направляется на использование Федеральным казначейством, поэтому управление доходами тесно связано с казначейским исполнением бюджета.

Управление бюджетными ресурсами должно быть увязано и с управлением государственным (муниципальным) долгом. Изменения в потоке доходов могут требовать существенной корректировки займов и обслуживания долга.

Таким образом, сам процесс управления доходами бюджета, как и

любой процесс управления, не ограничивается стадиями прогнозирования и планирования доходов, он включает также исполнение (принятие решения и организацию его исполнения) и стадии учета, контроля и анализа доходов бюджета.

Если все указанные выше стадии не реализованы в единой системе, то говорить об эффективном управлении ресурсами бюджета не имеет смысла. И для повышения эффективности управления необходимо их одновременное реформирование таким образом, чтобы все вместе они обеспечили требуемое качество управления бюджетным процессом.

Законодательство, регулирующее бюджетные отношения, также является неотъемлемым элементом управления бюджетными ресурсами. Основными путями правового реформирования в области повышения управления бюджетными ресурсами являются:

- законодательное закрепление:
 - перечня сфер деятельности, финансирование которых может полностью или частично проводится за счет бюджетных средств;
 - перечня социально значимых сфер деятельности (услуг);
 - перечня сфер деятельности, на развитие которых могут привлекаться бюджетные гарантии Правительства КБР и органов местного самоуправления;
- инвентаризация, учет и мониторинг бюджетных учреждений, финансируемых из бюджета КБР, - для формирования оптимальной структуры сети бюджетных учреждений;
- нормативное закрепление условий и порядка предоставления субсидий и субвенций, предоставляемых из республиканского бюджета КБР:
 - государственным предприятиям;
 - юридическим лицам, не являющимся государственными предприятиями;
 - физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
2. Дышекова А.А. Задачи социально-экономического мониторинга муниципального образования. Экономика и социум. 2015. № 1-2 (14). С. 1186-1188.

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

АНАЛИЗ ПРОГНОЗНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

***Аннотация.** В статье раскрыта сущность и источники формирования Федерального бюджета Российской Федерации. Проблемы мобилизации федеральных налогов в доходной части федерального бюджета. Правовое регулирование вопросов по формированию Федерального бюджета РФ.*

***Ключевые слова:** налог, налоговая база, налоговая отчетность, федеральный бюджет, доходы бюджета, макроэкономический прогноз, налоговые льготы, эффективное регулирование.*

В расчетах налога на прибыль организаций используется показатель прибыли для целей налогообложения, который в целях определения налоговой базы для расчета налога на прибыль по ставке 2 % уменьшается на сумму прибыли, не учитываемой при определении налоговой базы в соответствии с законодательно установленным порядком, сумму полученных убытков и сумму льгот, учтенных в уменьшение налоговой базы, и увеличивается на налоговую базу по операциям с ценными бумагами, обращающимися и не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, негосударственных пенсионных фондов.

Расчет **налога на прибыль организаций** по доходам, облагаемым по ставкам, отличающимся от общеустановленных (доходы в виде дивидендов, доходы иностранных организаций), произведен отдельно по каждой группе доходов путем умножения налоговой базы и соответствующей налоговой ставки (20 %, 15 % и 9 %) и учтен в расчете поступлений налога на прибыль организаций в 2014 году в сумме 121,5 млрд. рублей, в 2015 и 2016 годах – в сумме 137,9 млрд. рублей и 146,3 млрд. рублей соответственно.

Поступление налога на прибыль с доходов, полученных в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, предусмотрены в 2014 – 2016 годах в одной и той же сумме – 25,0 млрд. рублей [2].

Планируемые объемы налога на прибыль организаций рассчитываются на основе прогнозных показателей социально-экономического развития (прибыль прибыльных организаций для целей бухгалтерского учета), что формирует риски недопоступления доходов федерального бюджета в случае изменения параметров макроэкономического прогноза [1].

Анализ динамики данных налоговой отчетности свидетельствует о том, что фактический уровень собираемости налога на прибыль в 2014 году складывается выше прогнозируемого (95 %). К концу 2014 года уровень собираемости выше, чем в 2013 году (за 2013 год он составил 98,3 %, на 1 сентября 2014 г. – 100,5 %).

В составе материалов, представленных одновременно с законопроектом, не приведена оценка влияния на объем поступлений доходов от уплаты налога на прибыль организаций особого порядка исчисления данного налога консолидированными группами налогоплательщиков [2]. Одним из факторов, оказывающих влияние на снижение поступлений доходов от уплаты налога на прибыль организаций, является особый порядок исчисления налога консолидированными группами налогоплательщиков, которые были созданы в соответствии с Федеральным законом от 16 ноября 2011 г. № 321-ФЗ. По информации ФНС России, недопоступление налога на прибыль организаций в связи с созданием **консолидированных групп налогоплательщиков (КГН)** составило в 2013 году 18,3 млрд. рублей, в том числе в федеральный бюджет – 1,9 млрд. рублей. В 2012 году было создано и действовало 11 КГН, которые объединяли 197 организаций, в 2013 году – 15 КГН (313 организаций). На 1 января 2014 года количество КГН увеличилось до 16 (398 организаций). За I квартал 2014 года недопоступление налога на прибыль организаций в связи с созданием КГН составило 20,3 млрд. рублей, в том числе в федеральный бюджет – 2,1 млрд. рублей.

Согласно данным статистической налоговой отчетности в 2013 году доля начисленного налога на добавленную стоимость в ВВП составляла 46,3 %, доля налоговых вычетов – 43,5 %. Как указывается в материалах, представленных одновременно с законопроектом, расчет поступлений НДС осуществлен на основе оценки суммы начисленного НДС за минусом налоговых вычетов, умноженной на расчетный уровень собираемости. При этом доля начисленного налога в ВВП в 2015 году составляет 45,6 %, в 2016 и в 2017 годах – 45,98 % и 46,35 % соответственно, а доля налоговых вычетов в 2015 году – 42,44 %, в 2016 и в 2017 годах – 42,69 % и 42,91 % соответственно. Доля налоговых вычетов в сумме начисленного налога в 2015 году составляет 93,07 %, в 2016 и в 2017 годах – 92,85 % и 92,58 % соответственно. В случае недостижения запланированного уровня собираемости существует риск непоступления в федеральный бюджет в 2015 году 36,7 млрд. рублей, в 2016 и 2017 годах – 68,4 млрд. рублей и 108,4 млрд. рублей.

Проверки Счетной палаты показывают, что недостаточно эффективно применяется льгота по данному налогу, введенная в отношении ввозимого технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации. Не введены ограничения в части применения данной льготы только в отношении нового, не бывшего в употреблении

оборудования, современного технологического оборудования. В результате в составе технологического оборудования ввозится бывшее в употреблении и устаревшее оборудование. Сумма льгот по уплате НДС в отношении бывшего в употреблении и устаревшего (до 2003 года выпуска) оборудования составила в 2012 году – 218,73 млн. рублей, в 2013 году – 277,88 млн. рублей.

Незначительный рост поступлений акцизов в 2015 году (на 2,6 % по сравнению с 2014 годом) связан с планируемыми изменениями в Бюджетный кодекс Российской Федерации: акцизы на автомобильный, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимые на территории Российской Федерации, будут зачисляться в бюджеты субъектов Российской Федерации по нормативу 100 %. При расчете прогноза поступления акцизов на 2015 – 2017 годы учтен проект федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», предусматривающий снижение ставок акцизов почти на все виды подакцизной продукции, за исключением этилового спирта, увеличение ставок акцизов с 2015 года на табачные изделия и с 2017 года на легковые автомобили. Кроме того, в соответствии с указанным проектом федерального закона подлежит налогообложению акцизом реализация (передача) природного газа, предусмотренная международными договорами Российской Федерации.

Прогноз поступления акцизов на 2015 - 2017 годы рассчитан исходя из объемов импорта подакцизных товаров и ставок акцизов с учетом изменений, вступающих в силу с 1 января 2015 года, а также повышение средней розничной цены на сигареты импортные.

В 2015 году по сравнению с предыдущим годом прогнозируется увеличение платежей при пользовании природными ресурсами на 35,3 %, в 2016 году прогнозируется снижение на 16,3 %, в 2017 году – увеличение на 10,8 %. Платежи при пользовании природными ресурсами включают в себя плату за негативное воздействие на окружающую среду, платежи при пользовании недрами, плату за пользование водными биологическими ресурсами по межправительственным соглашениям, плату за использование лесов, плату за пользование водными объектами, находящимися в федеральной собственности, утилизационный сбор [1].

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Обеспечение контроля за расходованием бюджетных средств в органах федерального казначейства. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического РОСТА Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 25-29.

2. Дышекова А.А. Формирование финансовой базы муниципальных образований. Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1081-1083.

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Аннотация.** Статья посвящена вопросам развития бюджетного планирования в сфере государственного управления. Исследованы различные формы и методы бюджетного планирования. При этом подробно рассмотрены причины неэффективности бюджетного планирования. Даны рекомендации по грамотной организации бюджетного планирования.*

***Ключевые слова:** бюджет, бюджетная стратегия, планирование, результативность, методика планирования, информационно-аналитическое обеспечение, эффективность.*

Планирование очень сильно зависит от реальной экономической ситуации, поэтому применение бюджетного планирования сопряжено с большими трудностями.

В современных условиях в России отсутствует законодательно закреплённая методика бюджетного планирования на макроуровне, и при этом информация об используемой методике текущих планов и прогнозов остается закрытой. Информация, имеющаяся по этому вопросу, позволяет установить использование только трех методов: экстраполяции, который является простым методом, метода экспертных оценок, а также метода простейших балансовых соотношений. Каждый из этих методов не лишен недостатков.

Особенно хотелось бы обратить внимание, что среди используемых методов назван метод экспертных оценок. Неэффективность плановых мероприятий позволяет сделать вывод о неэффективности в числе прочих и этого метода. Данная недостаточная эффективность метода экспертных оценок обусловлена нехваткой экспертов, или же их недостаточной квалификацией. Таким образом, следующей проблемой является проблема кадровая.

Далее анализируя перечень используемых методов, следует отметить, что данные методы являются одними из простых методов. Для использования наиболее сложных методов, основанных на математическом моделировании плановых процессов, требуется как определенное оборудование, так и квалифицированные кадры. Поэтому в качестве еще одной проблемы можно обозначить недостаточное техническое оснащение

процесса бюджетного планирования [2].

Решение обозначенных проблем на современном этапе реформ необходимо ввиду повышения роли планирования в сложных экономических условиях, кризисных для национальной экономики.

Повышение результативности бюджетного планирования определяется через совершенствование используемых форм и методов бюджетного планирования путем внедрения совокупности мероприятий по следующим функциональным направлениям: выработка законодательной базы методики планирования, развитие информационно-аналитического обеспечения, подготовка квалифицированного персонала, разработка и внедрение прогрессивных программных технологий и обоснованного использования адекватных условиям неопределенности методов [1].

Бюджетное планирование на макроуровне в настоящее время многоуровневое, так как функции по планированию бюджета осуществляется на всех уровнях бюджетной системы России: местные, региональные бюджеты и федеральный бюджет. Соответственно, отсутствие единой методики планирования и прогнозирования бюджетных показателей вносит определенные неточности в спланированные данные. Поэтому необходимо прежде всего выработать закреплённую на законодательном уровне методику бюджетного планирования, которая содержала бы основные вопросы, связанные с планированием показателей бюджета на уровне каждого звена государственного бюджетного планирования. Данная мера исключает ошибки и недочеты, которые могут быть допущены на каком-либо уровне и дадут неточные результаты при планировании на более высоком уровне.

В области информационно-аналитического обеспечения, прежде всего, должна быть создана четкая, не допускающая дублирования система обмена информационными потоками [2]. Представляется целесообразным создание информационных баз данных в регионах, отражающих изменения макроэкономических показателей, совместимых с существующей налоговой и бухгалтерской отчетностью. Это позволит субъектам регионального планирования предпринимать комплексные меры согласовывать с реальными возможностями налогоплательщиков и источников неналоговых доходов, а также с необходимыми объемами финансовых средств бюджетополучателей. Создание информационной базы данных имеет своей целью устранение недостатков во взаимодействии между субъектами планирования. При этом основой для рационализации взаимодействия функций бюджетного менеджмента должен выступать не только комплекс информационных данных о социально-экономическом и финансово-инвестиционном развитии региона, но и данные нормативно-правового характера о текущих и среднесрочных перспективах реформирования бюджетной и налоговой политики [1].

Подготовка квалифицированного персонала и экспертов также

является необходимым условием развития системы бюджетного планирования. При осуществлении мероприятий по бюджетному планированию слишком многое зависит от людей, их осуществляющих, поэтому исключение ошибок и недочетов, связанных с недостаточной компетентностью персонала, важное условие повышения качества бюджетного планирования.

Одним из основных инструментов, позволяющих поднять на новый качественный уровень бюджетное планирование является применение системы статистических методов, которая дает возможность осуществлять сравнительный анализ по большой совокупности показателей за различные периоды времени как по отдельным годам, так и в динамике за ряд лет с одновременным построением статистических трендов и расчетами прогнозных показателей. Для реализации новых, более прогрессивных методов планирования требуется единое программное обеспечение, ориентированное на выполнение сложных математических расчетов и построение моделей. Данное программное обеспечение должно использоваться на всех уровнях бюджетного планирования, и, соответственно, внедрение такого программного обеспечения требует профессиональной подготовки работников, работающих с данной программой.

К настоящему моменту все развитые страны мира используют стратегическое планирование как один из эффективных методов государственного управления социально-экономическим развитием. Современная социально-экономическая, демографическая и геополитическая ситуация в Российской Федерации требует актуализации процессов стратегического планирования на всех уровнях. Формирование современной системы государственного стратегического планирования социально-экономического развития Российской Федерации связано с необходимостью решения ряда проблем. Первая группа проблем (институционального характера) связана с несовершенством, а в ряде случаев – с отсутствием нормативной и правовой базы, регламентирующей процесс стратегического планирования на уровне государства в целом или на уровне субъектов Российской Федерации, муниципалитетов, отраслей, сфер и отдельных предприятий. Вторая группа проблем связана с низким качеством стратегических планов из-за высокой степени дифференциации социально-экономического развития регионов и муниципалитетов. Данная проблема может усугубиться в результате вступления России в ВТО, так как «очевидны негативные последствия уменьшения экспортной пошлины на поставки из России за рубеж энергоресурсов и сырья, что значительно сократит доходную часть бюджетов». Третья группа проблем связана с тем, что ни одна из разработанных и утвержденных стратегий территориального или отраслевого развития не имеет объективного финансового обоснования и долгосрочного бюджета стратегии или соответствующего финансового

плана. Данное обстоятельство ставит под сомнение возможность полноценной реализации стратегических направлений развития этих территорий, отраслей и сфер.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Проблемы государственного регулирования процессов распределения и использования доходов бюджета в РФ. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 21-25.
2. Дышекова А.А. Формирование финансовой базы муниципальных образований. Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1081-1083.

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И КАССОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

***Аннотация:** В статье рассматривается единый счёт бюджета в Российской Федерации, открытый Федеральному Казначейству. На основании анализа механизма функционирования единого счёта показано его значение для осуществления бюджетного процесса.*

***Ключевые слова:** бюджет, исполнение бюджета, Федеральное казначейство, единый счёт бюджета, кассовое обслуживание исполнения бюджета.*

Обеспечение функционирования ЕКС предусматривает консолидацию на едином счете федерального бюджета, открытом Федеральному казначейству, 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 ТОФК, что позволяет увеличить объемы денежных средств, находящихся на ЕКС.

С целью повышения ликвидности единого счета федерального бюджета Федеральным казначейством в 2014 году продолжена работа по привлечению денежных средств со счетов ТОФК. Это позволяет увеличивать остатки средств на счете, открытом Федеральному казначейству и использовать в течение года бесплатные ресурсы, не привлекая средств Резервного фонда и других источников финансирования дефицита

федерального бюджета. В течение 2014 года в среднем ежедневный остаток ЕКС составлял 795,3 млрд рублей, из них среднесуточный объем привлеченных средств — 427,8 млрд рублей.

Под кассовым планом понимается прогноз кассовых поступлений в бюджет и кассовых выплат из бюджета в текущем финансовом году. В основе пирамиды целей формирования кассового плана лежит обеспечение своевременного и полного исполнения бюджетных обязательств. Именно кассовый план исполнения федерального бюджета позволяет Федеральному казначейству, прогнозируя состояние ЕКС, определить объем временно свободных денежных средств бюджета или недостаток указанных средств для дальнейшего принятия соответствующих управленческих решений в рамках поддержания на надлежащем уровне ликвидности на ЕКС [1].

Результатом кассового планирования в 2014 году стало обеспечение своевременного и полного исполнения бюджетных обязательств, принятие оптимальных управленческих решений, формирование необходимой информации для эффективного управления ликвидностью на ЕКС. Кроме того, была оказана помощь финансовому рынку и Центральному банку Российской Федерации по стабилизации экономического положения в стране, обеспечено покрытие временных кассовых разрывов по федеральному бюджету и бюджетам субъектов Российской Федерации путем привлечения (размещения) средств, получены дополнительные доходы от эффективного управления временно свободными средствами [2].

Эффективное управление ликвидностью на ЕКС позволило в 2014 году обеспечить своевременное исполнение бюджетных обязательств в условиях минимизации остатка средств на ЕКС.

В рамках совершенствования процесса прогнозирования с 1 апреля 2014 года составление и ведение Кассового плана осуществлялось по новому порядку:

- в процессе прогнозирования участвовали все ГАБС;
- все прогнозные данные в соответствии с установленными формами направлялись ГАБС в Федеральное казначейство с использованием информационных систем Министерства финансов Российской Федерации.

Основные этапы действующей процедуры кассового планирования исполнения федерального бюджета:

1. Формирование Федеральным казначейством информации об исполнении федерального бюджета и направление ее участникам процесса прогнозирования;

2. Формирование участниками процесса прогнозирования прогнозных сведений с учетом вышеуказанной информации об исполнении федерального бюджета;

3. Формирование Федеральным казначейством кассового плана исполнения федерального бюджета (с применением методов экспертной

оценки и экстраполяции) с учетом прогнозных сведений участников процесса прогнозирования и предоставление его в Министерство финансов Российской Федерации.

Учитывая значительные объемы информационных потоков, для их обработки необходимы были современные информационные системы, способные обрабатывать большие массивы данных [2]. В 2014 году Минфином России активно развивалась Единая информационно-аналитическая система (далее — ЕИАС Минфина России), в том числе для целей кассового планирования исполнения федерального бюджета. ЕИАС Минфина России использовалась как единая платформа обмена данными между участниками процесса прогнозирования.

В процессе кассового планирования постоянно осуществляется мониторинг оперативной информации о текущем кассовом исполнении федерального бюджета [1]. Основная часть доходов федерального бюджета в 2014 году обеспечена поступлениями по четырем доходным источникам: вывозным таможенными пошлинами, налогу на добавленную стоимость, налогу на добычу полезных ископаемых и налогу на прибыль организаций. 91,9 % общего объема поступлений доходов в федеральный бюджет сформировано за счет доходов, администрируемых Федеральной налоговой службой и Федеральной таможенной службой.

Кассовые расходы на обслуживание государственного долга Российской Федерации по оперативной информации в 2014 году составили 415,7 млрд. рублей, или 3,0 % к исполнению кассового плана по расходам федерального бюджета.

Федеральным казначейством в 2014 году еженедельно формировались и направлялись в Министерство финансов Российской Федерации оперативные сведения по отдельным показателям кассового исполнения федерального бюджета в текущем периоде, а с декабря 2014 года — ежедневно, включая оперативные сведения по остаткам средств на едином счете федерального бюджета.

В 2014 году продолжалась работа по управлению остатками средств федерального бюджета в иностранных валютах (долларах США, евро, фунтах стерлингов Соединенного королевства, японских иенах), включая прогнозирование поступлений доходов и источников, а также выплат по расходам и источникам для обеспечения своевременного и полного исполнения платежных документов клиентов в ходе исполнения федерального бюджета.

В 2014 году Федеральным казначейством осуществлен ряд мероприятий по созданию условий для разработки механизма консолидации кассового плана Казначейства России (формирования Прогноза движения средств на едином казначейском счете):

- определены пилотные регионы (7 регионов);
- определены предварительные форматы прогнозов;

- с июля 2014 года осуществлено формирование прогнозов движения средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации, являющихся пилотными регионами;

- разработан прототип механизма консолидации кассового плана Казначейства России, с июля 2014 года осуществлена апробация модели консолидации кассового плана исполнения федерального бюджета и прогнозов движения средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации;

- разработан вариант пакета проектов нормативных правовых актов в части реализации новой функции в перспективе;

- определены основные подходы к созданию информационной системы, позволяющей реализовать задачу оперативного планирования и прогнозирования в масштабах России (с учетом всех уровней бюджета, ГВФ РФ и бюджетов иных юридических лиц).

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Обеспечение контроля за расходованием бюджетных средств в органах федерального казначейства. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 25-29.

2. Дышекова А.А. Налоговые факторы формирования доходов регионального бюджета. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста. Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. С. 153-156.

Калачева К.О.

студент 4го курса

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

В сложившихся экономических условиях оправданным является стремление субъекта свести к минимуму возможные убытки, связанные с реализацией риска, независимо от причин его возникновения. Осуществление процесса принятия управленческих решений, в ходе реализации которых и происходит управление риском, называется риск-менеджментом [1].

Управлять риском значит правильно понимать степень риска, который ежеминутно угрожает всей компании в целом. Немаловажным для предприятия является и осознание реальной стоимости риска, которому подвергается вся его деятельность. Верная оценка реальной стоимости риска

позволяет менеджерам объективно представлять возможные убытки и определять пути и способы их предотвращения или уменьшения.

Как и любая другая система, риск-менеджмент включает в себя две подсистемы управляемую и управляющую, представленную в лице руководителей, которая с помощью различных вариантов своих действий реализует целенаправленную деятельность объекта управления [2].

В рамках исследования автором разработана и предложена модель системы управления рисками. Сама система рассматривается с точки зрения пространственного расположения элементов риска по отношению к изучаемому объекту. Главная её цель заключается в обеспечении успешной работы предприятия в условиях риска и неопределённости. В рамках созданной модели перечислены принципы, соблюдение которых позволяет создавать подходящие условия для результативного функционирования всей системы управления рисками.



Рисунок 1 – Система управления рисками

Очевидно, что в процессе своей деятельности предприятие сталкивается не с одним единственным риском, а с достаточно крупным портфелем рисков. В связи с этим предприятию следует задуматься о комплексном управлении всей совокупностью рисков, которая обеспечит единую структуру эффективных действий по преодолению отрицательных последствий каждого элемента совокупности.

Процедура управления риском является довольно сложным и многоступенчатым процессом. Зачастую на практике реализация некоторых этапов идёт не последовательно друг за другом, а может быть объединена, поэтому выделение этапов считается условным. Тем не менее, разделим его на последовательность этапов согласно особенностям каждого действия по управлению риском.



Рисунок 2 – Этапы управления рисками

Проведенный анализ позволит безошибочно идентифицировать риск, выбрать метод управления им, а так же разработать пути совершенствования системы управления рисками в целом.

Использованные источники:

1. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 256 с.
2. Плошкин, В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях: Учебное пособие / В.В. Плошкин. - Ст. Оскол: ТНТ, 2013. - 448 с.

*Калашникова Н.Ю., к.б.н.
старший преподаватель
Высшая школа экономики и управления
Россия, г. Архангельск*

ОБ УПЛАТЕ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассмотрено законодательство по налогу на добычу полезных ископаемых, сделан анализ поступлений по данному налогу в бюджет Архангельской области и приведен прогноз на 2015-2017 годы.

Ключевые слова: налогообложение полезных ископаемых, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), доходы областного бюджета.

Одним из важнейших активов государства являются природные ресурсы. Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для России уникален, так как в структуре доходов страны он составляет значительную долю. Мельчайшее изменение в законодательстве по данному налогу отражается на экономике не только государства, но и на экономике всего мира. В России на данный период система налогообложения нуждается в доработке. Налогообложение нефтегазового сектора должно быть более универсально для всех месторождений и регионов, чтобы доходы от добычи сырья были более стабильны и устойчивы. Ведь в настоящее время НДПИ дифференцирован по временному признаку: новое или старое месторождение, что, в свою очередь, определяет развитие инфраструктуры, транспорта, количество рабочих мест, т.е. жизнедеятельность будущих поколений.

Как известно, доходы регионального бюджета формируются за счет доходов в виде налоговых и неналоговых поступлений, а также за счет безвозмездных перечислений. Бюджеты субъектов Федерации пополняются доходами от региональных налогов и сборов, а также отчислениями от федеральных регулирующих налогов и сборов, зачисленных в региональные бюджеты по соответствующим нормативам согласно федеральному закону о федеральном бюджете на очередной финансовый год. Налогообложение добытых полезных ископаемых регулируется Бюджетным кодексом Российской Федерации, Налоговым кодексом Российской Федерации и Законом «О недрах».

Объектом налогообложения по налогу на добычу полезных ископаемых признаются полезные ископаемые, добытые из недр на территории Российской Федерации, а также за ее пределами и полезные ископаемые, извлеченные из отходов (потерь) добывающего производства, если такое извлечение подлежит отдельному лицензированию. В целях налогообложения добытым полезным ископаемым признается продукция горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, содержащая в фактически добытом из недр минеральном сырье, и соответствующая

определенному стандарту. Подробно о видах полезных ископаемых рассказывает статья 337 Налогового кодекса [1].

Согласно налоговой политике особое внимание уделяется эффективному функционированию налога на добычу полезных ископаемых. Вся сумма налога зачисляется в федеральный бюджет, если добыча полезных ископаемых осуществляется на континентальном шельфе Российской Федерации, а также за ее пределами, но на участке недр, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации. Суммы платежей за извлечение общераспространенных природных ресурсов (мела, песка, отдельных видов глины) и полезных ископаемых в виде алмазов в 2015 году полностью уходят в доход бюджета Архангельской области. Платежи за добычу углеводородного сырья поступают в областной бюджет по нормативу 80 %, за добычу подземных вод – по нормативу 60%, за добычу других полезных ископаемых – 87,5 %. Регулярные платежи (роялти) и платежи за пользование недрами при выполнении соглашений о разделе продукции распределяются в порядке, установленном соглашением в соответствии с законодательством [2].

В областной бюджет в 2015 году подлежат зачислению следующие платежи:

- разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии, при пользовании недрами на территории РФ по участкам недр местного значения – по нормативу 100 %;
- регулярные платежи за пользование недрами при пользовании недрами на территории РФ – по нормативу 60 %;
- плата за договорную акваторию и участки морского дна, полученная при пользовании недрами на территории РФ – по нормативу 60 %;
- плата за проведение государственной экспертизы запасов полезных ископаемых, геологической, экономической и экологической информации о предоставляемых в пользование участках недр местного значения – по нормативу 100 %;
- сборы за участие в конкурсе (аукционе) на право пользования участками недр местного значения – по нормативу 100 % . О статусе недр местного значения рассказано в статье 2.3 Закона «О недрах» [3].

Архангельская область богата на полезные ископаемые. В области ведется добыча алмазов, бокситов, свинца, цинка, серебра, известняков, общераспространенных полезных ископаемых. Имеются перспективы добычи углеводородного сырья. В 2014 году недропользователю ООО «Петролеум Архангельск» предоставлено право пользования недрами с целью поисков и оценки углеводородного сырья в Котласском районе нашей области [4]. Разработка месторождений полезных ископаемых обеспечивает существенное поступление доходов, как в областной, так и федеральный

бюджеты (таблица 1).

По представленным данным следует, что объемы налоговых отчислений горнодобывающих предприятий Архангельской области имеют стабильную положительную динамику и направляются преимущественно в областной бюджет.

Таблица 1 – Динамика поступлений по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в бюджеты разных уровней за 2011-2014 годы, тыс. руб.

НДПИ	Годы		
	2011	2012	2013
НДПИ, всего:	109 186	125 941	129 601
- федеральный бюджет	11 763	13 053	12 644
- областной бюджет	97 423	112 888	116 957

К основным перспективным направлениям, от которых зависит состояние минерально-сырьевой базы Архангельской области в ближайшие годы, относятся работы по добыче алмазов, поисково-оценочные работы на свинцово-цинковые руды, разведочные работы на золото и металлы платиновой группы. В 2014 году рост индекса добычи полезных ископаемых (таблица 2) обусловлен увеличением объема добычи нефтепродуктов на территории Ненецкого автономного округа в связи с вводом в эксплуатацию месторождений им. Требса и Титова компанией АНК «Башнефть», а также новых месторождений компаниями СК «Русвьетпетро», НК «Роснефть», НГК «Развитие Регионов» и НГК «Горный» [5].

Таблица 2 – Сравнение индекса добычи полезных ископаемых по годам

Наименование показателя	Годы			
	2012	2013	2014	2015
Архангельская область и НАО	89,20	97,82	103,73	104,11
Архангельская область	105,10	116,50	137,99	134,74

По данным Правительства Архангельской области кассовое исполнение по поступлению налога на добычу полезных ископаемых в областной бюджет за 2012 год составило 116,9 млн. руб., за 2013 год – 171,9 млн. руб. (таблица 3). Оценка ожидаемого исполнения за 2014 год – 352,1 млн. руб. [6].

Таблица 3 – Оценка поступления доходов областного бюджета, тыс. руб.

Годы	Налог на добычу полезных ископаемых	Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции	Платежи при пользовании недрами	Налоговые и неналоговые доходы
2013	171 969,0	118 654,0	14 019,2	42 232 243,8
2014 (за 9 мес.)	279 778,8	104 433,8	12 394,2	33 053 534,7

Исполнение областного бюджета Архангельской области показывает, что регулярных платежей за добычу полезных ископаемых при выполнении соглашений о разделе продукции за 2013 год поступило 118, 6 млн. руб., а за январь-сентябрь 2014 года – 104,4 млн. руб., что на 13,6 % больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Налоговый потенциал по налогу на добычу полезных ископаемых с каждым годом увеличивается. Так в законе «Об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» предусмотрено дальнейшее увеличение поступления налога на добычу полезных ископаемых [7]. Законопроектом на 2015 - 2017 годы предусмотрено поступление налога на добычу полезных ископаемых на 2015 год в размере 1 030 млн. руб., на 2016 год – 1 225 млн. руб., на 2017 год – 1 432 млн. руб. (таблица 4).

Таблица 4 – Прогнозируемое поступление доходов областного бюджета, тыс. руб.

Год	Налог на добычу полезных ископаемых	Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции	Платежи при пользовании недрами	Налоговые и неналоговые доходы
2015	1 030 348,7	66 082,0	5 700,0	42 025 936,8
2016	1 225 226,8	66 082,0	5 533,0	44 537 107,9
2017	1 432 308,3	66 082,0	5 399,0	47 958 491,4

Исходя из приведенных выше данных, резерв поступлений НДПИ на 2015-2017 годы составляет 402 млн. руб. Таким образом, в результате действующего налогового и бюджетного законодательства прогнозируется ежегодный рост поступлений от налога на добычу полезных ископаемых в доходах областного бюджета Архангельской области.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации – [Электронный ресурс]: часть 2: федер. закон от 5 августа 2000 г., № 117-ФЗ: [ред. от 08.06.2015 г.]. - Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31 июля 1998 г., № 145-ФЗ: [ред. от 13.07.2015 г.]. - Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О недрах [Электронный ресурс]: закон от 21.02.1992 № 2395-1: [ред. от 31.12.2014 г.]. - Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Состояние и охрана окружающей среды Архангельской области [Электронный ресурс]. - URL: <http://eco29.ru/news/the-condition-and-environment-of-the-arkhangelsk-region> - (дата обращения: 16.07.2015 г.).
5. Заключение по результатам экспертизы проекта областного закона «Об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.aosd.ru/baselois/budget/2/Заключение...pdf> – (дата обращения 22.07.2015) . – Загл. с экрана.
6. Правительство Архангельской области [Электронный ресурс]. - URL: <http://old.dvinaland.ru/> – (дата обращения 22.07.2015) .
7. Об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]: закон Архангельской области от 16 декабря 2014 г. № 220-13-ОЗ. – Режим доступа. - URL: <http://docs.cntd.ru/document/462611597> - (дата обращения: 16.07.2015 г.).

*Калимуллина З.Р.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и права
Ураев Р.Р.
доцент
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С КАДРАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы отбора кадров, на муниципальную службу.

Ключевые слова: Муниципальная служба, отбор кадров, продвижение кадров, персонал муниципальной службы.

В настоящее время актуален вопрос о совершенствовании работы с кадрами в системе муниципального образования, так как этот аспект выступает важным условием успешного решения стоящих перед обществом задач. Именно органы власти и управления, персонал муниципальной службы, могут непосредственным образом воздействовать на развитие происходящих в стране реформ, обеспечивать реализацию решений, направленных на модернизацию жизни российского общества. [1]

Как показывает практика, проблема формирования качественного, высокопрофессионального корпуса муниципальных служащих является одной из сложнейших проблем любой государственной системы. Здесь

поднимаются такие неоднозначные вопросы, как совершенствование системы отбора кадров на муниципальную службу, разработка научных критериев их оценки, формирование эффективных технологий расстановки и продвижения кадров.

Например, в Администрации Калининского района городского округа город Уфа Республики Башкортостан имеется отдел по работе с кадрами, структура которого определяется руководителем в зависимости от общего количества персонала и особенностей деятельности. [2]

Таблица 1 Среднесписочная численность персонала в Администрации Калининского района городского округа город Уфа Республики Башкортостан.

Персонал	Годы			
	2011	2012	2013	2014
Всего человек	79	86	74	67
В том числе, руководителей	17	23	16	12
Специалистов	10	14	9	6
Служащих	39	38	37	37
Обслуживающий персонал	14	10	12	12

Согласно таблице 1, численность персонала на 2014 год сократилась. Прежде всего, изменилось количество руководителей (6) и специалистов(12). Почти неизменным осталось количество служащих (37) и обслуживающего персонала (12).

Соответственно, необходимо совершенствовать работу с кадрами в муниципальном образовании при помощи следующих предложений:

1. Необходимость анализа процесса подбора и расстановки кадров на муниципальной службе с целью их оптимизации;
2. Необходимость дальнейшего профессионального развития персонала муниципальной службы.

Таким образом, правильная организация работы кадровой службы в муниципальном образовании неизбежно даст свои результаты, которые выразятся в повышении качественных и количественных характеристик работы сотрудников органов местного самоуправления, муниципальных предприятий и организаций.

Использованные источники:

1. Кабашов С.Ю. Организация муниципальной службы: учебник./ С.Ю. Кабашов-М.: ИНФРА-М, 2013.-478 с.

2. Петров, В.И. Государственная и муниципальная служба: учебник / В.И. Петров – М.: Юрайт, 2014. - 368 с.
3. Шайхатдинов, В.Ш. Право государственной и муниципальной службы: учебник / В.Ш. Шайхатдинов, А.Н. Митин – М.: Проспект, 2013. - 524 с.

*Калитина О.И.
магистрант 2-го года
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ЗНАКОМСТВО С ПОРТАЛОМ «ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА»

Аннотация

Краткое ознакомление с порталом госуслуг и посещение личного кабинета на этом портале.

Ключевые слова: портал, госуслуги, «Электронное правительство»

В настоящее время, одной из важных составляющих развития России, является создание информационного общества. В связи с этим, уже создано электронное правительство и обширная сфера электронных услуг. Сейчас, не найдется человека, который бы, не слышал о портале электронных услуг. Этот портал, находится по адресу www.gosuslugi.ru.

Каждое районное правительство, имеет свой веб-ресурс, на котором и оказываются электронные услуги (рисунок1). Для того, чтобы получить электронную госуслугу, нужно зайти на портал по адресу www.gosuslugi.ru и зарегистрироваться на нём. Сделать это довольно просто, в верхнем правом углу на рисунке 1, можно увидеть вход в личный кабинет и рядом кнопку регистрации. Далее, выполняя простые инструкции, Вы, вносите свои личные данные. По завершении регистрации, у Вас появляется логин и пароль, который потребуется для входа в личный кабинет. В качестве логина, используется либо номер сотового телефона, либо адрес электронной почты. Если забудете пароль,

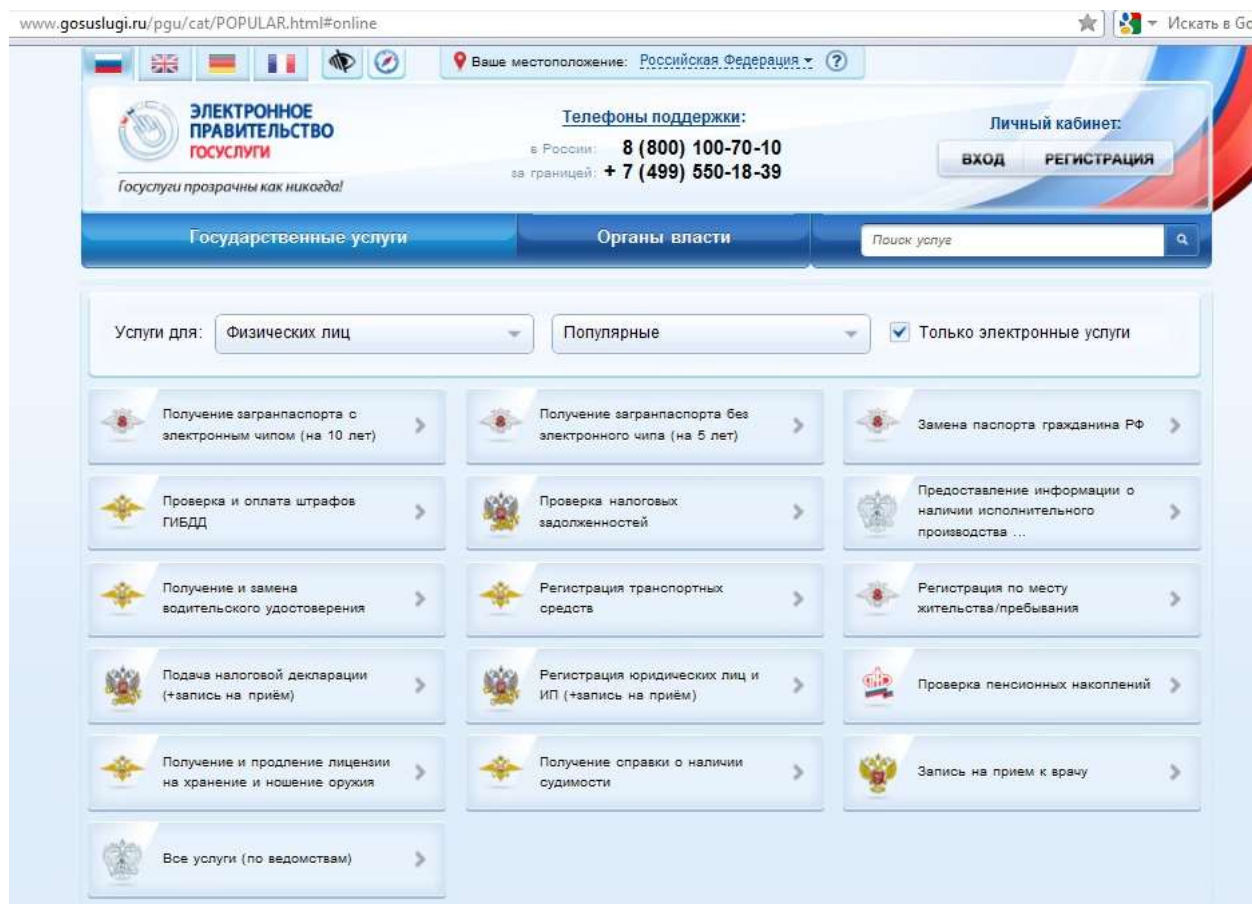


Рисунок 1 – Портал электронного правительства (госуслуги).

то при восстановлении, в зависимости от того, что Вы указали при регистрации, временный пароль, будет послан на Ваш логин, т.е., либо на телефон придет sms-сообщение с временным паролем, либо придет письмо на электронную почту. Для того, чтобы зарегистрироваться на портале, не обязательно вносить много личных данных. Объем личных данных, зависит от услуг, которые Вы хотите получить, но соответственно, чем больше личных данных Вы предоставите, тем шире будет спектр услуг, которыми Вы сможете пользоваться. Дополнительную информацию о себе, Вы всегда можете внести или отредактировать, войдя в личный кабинет.

На портале электронных госуслуг, заказать услугу, могут не только физические лица, но ряд других категорий. Например, на данный момент, электронные услуги, могут быть предоставлены следующим категориям лиц:

- физические лица;
- юридические лица;
- индивидуальные предприниматели;
- иностранные граждане.

И эта категория, может быть расширена, т.к., портал постоянно совершенствуется. Список предоставляемых электронных госуслуг на портале, тоже постоянно увеличивается. Так, например, теперь на портале, Вы можете оплачивать ЖКХ, штрафы, налоги и многое другое.

Каждая услуга на портале имеет свой регламент: список необходимых документов, шаблоны по которым заполняются заявления, сроки выполнения и т.д. Если Вы хотите, быть в курсе того, что происходит с Вашим запросом и на каком этапе он находится, то Вы, можете настроить себе sms-уведомление. При каждом изменении состояния Вашего запроса, Вам, будет приходить sms. Настраиваются sms-уведомления, в личном кабинете, просто ставите галочки в нужных местах (рисунок 2). Здесь, также, можно настроить промежуток времени, в который, Вам, будут приходить уведомления.

Сам портал, связан с системой межведомственного электронного взаимодействия, которая обеспечивает связь с различными органами государственной власти, благодаря этому и появляется возможность для оказания различных услуг.

Портал «Электронного правительства», постоянно развивается и расширяет сферу государственных и муниципальных услуг, а благодаря тому, что на портале, можно использовать электронную подпись, которая идентична рукописной, скоро вообще, не надо будет ходить по правительственным организациям, вышли на веб-ресурс и получили все, что Вам надо.

The screenshot shows the 'Настройка уведомлений' (Notification Settings) page. At the top, there are tabs for 'Общие данные', 'Уведомления', and 'Заполненные данные'. Below the tabs, there are sections for 'МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА' (Mobile Devices) and 'НАСТРОЙКА ВРЕМЕННОГО ИНТЕРВАЛА ДЛЯ SMS И PUSH УВЕДОМЛЕНИЙ' (Notification Frequency Settings). The frequency settings include a dropdown for 'Сколько уведомлений отправлять в день' (How many notifications to send per day) set to 2, and a time range selector for 'Отправлять уведомления только с:' (Send notifications only from:) set from 8 to 22 hours. Below these is a 'НАСТРОЙКИ УВЕДОМЛЕНИЙ' (Notification Settings) table.

Тип уведомления	SMS	E-mail	Push
Смена статуса	☐	☒	☒
Смена статуса	☐	☐	☒
Смена даты и времени	☒	☒	☒
Новое заявление	☐	☒	☒
Смена статуса документа	☒	☐	☒
Смена статуса	☒	☒	☒
Подписание электронным документом	☒	☒	☒

Рисунок 2 – Настройка sms – уведомлений.

Калямова Л.Р.
студент
факультет педагогики и психологии
Булатова Д.Р.
студент
факультет педагогики и психологии
Башкирский госуниверситет
Стерлитамакский филиал
Россия, г. Стерлитамак

СИМВОЛ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА, ИЛИ ПОЛЬЗА И ВРЕД ИНТЕРНЕТА

Аннотация: В статье анализируются положительные и отрицательные стороны воздействия интернета на человека. Особое внимание уделено проблеме негативного влияния интернета на психофизиологическое развитие детей. Обосновано определяющее место интернет-технологий в современной модели общества.

Ключевые слова: информационное общество, всемирная глобальная компьютерная сеть интернет.

Начало индустриальному обществу было положено промышленной революцией, стартовавшей, как известно, в Англии (конец XVIII в.), затем перекинувшейся на Францию (начало XIX в.), далее – Германию (с 40-х гг. XIX в.) и другие страны. Это был переход от ручного труда к машинному производству, от мануфактуры к капиталистической фабрике. Символами промышленной революции стали паровая машина, поточная линия, сборочный конвейер.

Приблизительно в последней четверти XX в. человечество в лице индустриально развитых стран Запада и Востока начало переход к постиндустриальному обществу, где ведущим становится производство научных знаний, научные исследования и разработки.

Расцвет постиндустриального (информационного) общества прочат к середине XXI столетия. Как и у других обществ, у постиндустриального общества есть свой символ – это компьютер, интернет, свое решающее средство – информация. Сеть Интернет выступает фактором формирования информационного общества, способствуя осуществлению интеграционных и глобализационных процессов, созданию механизма генерации, обработки, хранения, передачи информации, повышению скорости коммуникационных процессов и т.д.

Интернет пришел к нам из США. Мы его знаем так же как Всемирную Глобальную Сеть (www). Сегодня интернет проник почти в каждый дом: им пользуются все – и взрослые, и дети. Люди общаются с помощью интернета, скачивают музыку, видео, делятся впечатлениями с помощью социальных сетей, с помощью тех же социальных сетей находят себе друзей, поклонников. Несмотря на всеобщую распространенность

интернета, вопрос о его пользе или вреде до сих пор остается открытым.

Польза интернета заключается в его возможности расширить социальное пространство предельно доступным способом: любой человек сегодня может зайти в ближайшее интернет-кафе или «поймать» на улице Wi-Fi. Доступность интернет-ресурсов, а именно доступность и обилие информации есть основной крупнейший плюс интернета.

Интернет ассоциируется с кладезем знаний, где люди (в частности, дети) могут почерпнуть огромное количество полезной информации. Благодаря новейшим технологиям и интернету обучение стало возможно даже дистанционно. Библиотеки начинают отходить на второй план. Конечно, нельзя недооценивать богатство информации, которой располагают хранилища современных библиотек. Однако преимущество интернета перед библиотекой в том и заключается, что тот же самый материал можно почитать сидя у себя дома или даже в сквере на скамейке.

Более того, на смену привычных книг пришли электронные аналоги, которые могут вмещать в себя не один десяток бумажных томов. Именно поэтому электронными книгами приятно обладать и удобно пользоваться. Они заняли свое почетное место среди электронных гаджетов. С экологической точки зрения книги, помещённые в бескрайние просторы интернета, имеют большое преимущество перед обычными. Сколько требуется срубить деревьев для того, чтобы произвести бумагу, на которой впоследствии можно будет напечатать эти книги! Электронные же книги не требуют ничего такого, что повредило бы экологии.

Сегодня в интернете можно найти все: от устройства Вселенной до методов заваривания чая. Именно поэтому интернет необходим всем и польза его неоспорима. А как помогает интернет, например, обычным студентам! Написание дипломных, курсовых работ или поиск необходимого материала – все это невозможно без переработки огромного количества информации.

Дети и подростки, которые составляют не малую долю всех пользователей интернета, тоже видят в нем пользу. Сегодня и они используют интернет для своего образования: ищут ответы на интересующие их вопросы, выполняют домашние задания.

Таким образом, можно заключить, что общественно значимая ценность интернета бесспорна. Возможности, которые предоставляет сегодня всемирная паутина, настолько обширны, что аналогов ей на сегодняшний день не существует.

Но если посмотреть на это с другой стороны? Да, интернет действительно доступен всем и каждому. Любой может войти в Сеть и скачать именно ту информацию, которая ему нужна. Однако, как показали исследования, детям компьютер необходим в основном для игр, интернет – для скачивания музыки и программ, а также для интерактивного общения. Дети практически не бывают на свежем воздухе, мало двигаются, у них

возникают сложности в отношениях с родителями, так как ребенок игнорирует все дела по дому, включая даже свои обязанности – убрать в комнате, повесить вещи в шкаф, убрать за собой посуду. Если у ребенка забирают компьютер, он тут же выходит в Сеть через телефон. А ведь попадаетесь в интернете и то, что детям явно не нужно – спам, мат, ругань и та информация, просмотр которой может нанести непоправимый вред психике ребенка: «Если принять во внимание весь арсенал современных воспитательных средств (игровые компьютерные технологии, доступность любых интернет-ресурсов, фильмы-боевики, детские «мыльные оперы»), то с полным на то основанием можем заявить, что в подавляющем своем большинстве они направлены на стимулирование психологических механизмов агрессивности, индивидуализма, праздности и гедонизма» [1].

Кроме того, если много жить сетевой жизнью, то можно легко потерять связь с окружающим миром и заблудиться в виртуальной реальности. Она дает иллюзию абсолютной свободы – в интернете можно быть тем, кем ты хочешь. Интернет-зависимость – зависимость от Сети – самый опасный ее минус. Многие известные деятели культуры утверждают, что всемирная паутина не может принести ничего, кроме вреда, так как молодые люди часами просиживают у компьютера и не ходят в библиотеки, музеи и театры. Интернет затягивает детей, как обычный наркотик.

Дети, зависимые от Интернета, не могут строить нормальные отношения со сверстниками, плохо уживаются в коллективе. Бесконтрольное просиживание за компьютером может отразиться не только на психическом развитии ребенка, но и сказаться на его физическом здоровье. Идет громадная нагрузка на органы зрения. Замедляется быстрота реакций. Развивается гиподинамия. И при всей своей нужности и полезности для развития ребенка, компьютер никогда не заменит живого общения. Поэтому взрослым необходимо объяснить детям опасности Интернета и постараться как можно действеннее ограничить его влияние.

Чтобы не попасть в зависимость от Интернета, ребенок должен чувствовать свою нужность, любовь и уважение родителей. Интернет рождает иллюзию единения с миром, иллюзию свободы, новизны ощущений и пестроты событий; в действительности же «...реальность подменяется симулякрами, свобода – произволом, постоянство чувств – непрерывно меняющимся потоком ощущений» [2; с. 4]. Родители должны помочь понять ребенку, что компьютер – это не сама жизнь, а только средство сделать свою жизнь комфортнее и легче. А реальная жизнь гораздо интереснее той, что дают компьютер и Интернет.

Интернет человечество изобрело где-то в 1997 году. Получается, что много веков мы обходились без него, и вот за какие-то десятки лет он настолько поработил нас, что мы уже не можем обойтись без Сети. Вот уж действительно, интернет – паутина, опутывающая пользователей, затягивающая в виртуальное пространство, уводящая от реальной жизни.

Однозначного ответа на вопрос о пользе или вреде интернета нет: все зависит от того, с какой целью его использовать. А пользу или вред приносят многие вещи на свете – вопрос лишь в том, воспринимаем ли мы эти вещи как орудия, облегчающие нашу жизнь, или как цель (ценность), вытесняющую прочие радости и смыслы жизни.

Использованные источники:

1. Аскарова Г.Б., Сабекия Р.Б. Роль искусства в формировании духовности личности // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6; URL: <http://www.science-education.ru/120-16968> (дата обращения: 20.01.2015).
2. Сабекия Р.Б. Философия любви: основания самореализации человека: автореф. дис. ... д-ра. филос.наук. – Уфа, 2007. – 44 с.
3. Безопасный интернет. Дети в интернете. – URL: <http://blog.chljahsoft.net/3783> (дата обращения 15.11.2014).
4. Интернет – вред, польза. - URL: <http://blog.chljahsoft.net/12255> (дата обращения 15.11.2014).

*Камалова Л.Р.
студент 3 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается состояние денежных потоков аграрного предприятия, анализируется их структура и динамика. Раскрыта характеристика основных этапов политики управления денежными потоками предприятия, предложены рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: денежный поток, финансовая деятельность, политика управления.

Эффективность всей производственной деятельности предприятия выражается в достигнутых ею финансовых результатах [1]. Управление денежными потоками является эффективным методом, при помощи которого можно достичь желаемого результата – получения прибыли.

Цель управления денежными потоками – обеспечение кругооборота средств предприятия, являющегося условием для его нормального функционирования. Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удастся выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении предприятия было достаточное количество наличных денежных средств [2].

Дадим оценку состояния денежных потоков ООО «Агро-Люкс» Старомайнского района Ульяновской области (табл. 1). Наблюдается

отрицательная динамика состояния денежных потоков предприятия. Если в 2012 г. чистый денежный поток был положительным, то в 2013 г. можно наблюдать его дефицитность из-за снижения положительного денежного потока по текущей деятельности, составляющей основную долю в поступлениях средств, а также за счет резкого его снижения по финансовой деятельности. Последнее обусловлено дополнительным привлечением заёмных средств. В 2013 г. выплаты по кредитам и займам вдвое превысили поступление денежных средств. Следствием этих изменений выступило снижение платежеспособности предприятия и усиление зависимости организации от внешних источников. Денежные потоки по инвестиционной деятельности предприятия отсутствуют.

Таблица 1 - Анализ денежных потоков ООО «Агро-Люкс»

Показатели			Сумма, тыс. руб.		Удельный вес, %	
			2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
Положительный денежный поток - всего			60161	36257	100,0	100,0
Отрицательный денежный поток - всего			57169	38861	100,0	100,0
Чистый денежный поток - всего			2992	-2604	100,0	100,0
в том числе по видам деятельности	Текущей	Положительный	48161	32257	80,05	88,97
		Отрицательный	43503	30870	76,1	79,44
		Чистый	4658	1387	155,68	х
	Финансовой	Положительный	12000	4000	19,95	11,03
		Отрицательный	13666	7991	23,9	20,56
		Чистый	-1666	-3991	х	х

В организации отмечаются взвешенные пропорции привлечения собственных и заемных средств, о чем говорит коэффициент сбалансированности денежных потоков (табл. 2).

Таблица 2 - Оценка сбалансированности и уровня генерирования денежных потоков ООО «Агро-Люкс»

Показатели	2012 г.	2013 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	45098	28117
Сумма поступивших денежных средств, тыс. руб.	60161	36257
Сумма использованных денежных средств, тыс. руб.	57169	38861
Коэффициент сбалансированности денежных потоков	1,05	0,93
Коэффициент достаточности выручки для обеспечения платежей	0,79	0,72
Удельный вес объема денежного оборота на единицу используемых активов	1,64	1,01

Коэффициент достаточности выручки для обеспечения платежей имеет отрицательную динамику. Снижение удельного веса объема денежного оборота на единицу используемых активов говорит об уменьшении финансовых операций предприятия, сдерживании его развития за счет резкого уменьшения денежных потоков, как положительных, так и отрицательных.

Предприятие намеренно минимизирует число финансовых операций,

что сдерживает темпы его развития. Это снижает рыночную стоимость предприятия и требует от финансового менеджера мероприятий по уравниванию денежных потоков по финансовой деятельности для сохранения приемлемого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости.

Особое место в процессе анализа уделяется "качеству чистого денежного потока" – обобщенной характеристике структуры источников формирования этого показателя. Высокое качество чистого денежного потока характеризуется ростом удельного веса чистой прибыли, полученной за счет роста выпуска продукции и снижения ее себестоимости, а низкое – за счет увеличения доли чистой прибыли, связанного с ростом цен на продукцию, осуществления внереализационных операций. Одним из аспектов анализа, осуществляемого на этом этапе, является определение достаточности генерируемого предприятием чистого денежного потока с позиций финансируемых им потребностей [3]. В этих целях рекомендуется рассчитывать коэффициент достаточности чистого денежного потока.

Далее исследуется синхронность формирования положительного и отрицательного денежных в разрезе отдельных интервалов отчетного периода; рассматривается динамика остатков денежных активов предприятия, отражается уровень этой синхронности и обеспечивающая абсолютную платежеспособность. В процессе исследования синхронности формирования различных видов денежных потоков рассчитывается динамика коэффициента ликвидности денежного потока предприятия в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода.

Затем определяется эффективность денежных потоков предприятия. Обобщающим показателем такой оценки выступает коэффициент эффективности денежного потока предприятия, который определяется отношением чистого денежного потока к сумме валового отрицательного денежного потока предприятия в рассматриваемом периоде [2] (табл. 3).

Таблица 3 – «Качество чистого денежного потока» ООО «Агро-Люкс»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициент достаточности чистого денежного потока	-0,51	0,26	-0,24
Коэффициент ликвидности денежного потока	1,00	1,00	1,00
Коэффициент эффективности денежного потока	-0,173	0,052	-0,067

Из представленных в таблице данных видно, что из-за больших выплат по краткосрочным займам и кредитам за период исследования и дефицитного денежного потока коэффициент достаточности чистого денежного потока находится на низком уровне. Коэффициент ликвидности денежного потока в динамике равен единице. Это означает то, что предприятие не может потратить больше денежных средств, чем у него есть в кассе и на расчетном счете. Коэффициент эффективности денежного потока является отрицательной величиной, что свидетельствует о низкой

эффективности денежных потоков.

Одна из главных проблем, стоящих перед любым новым предприятием - правильное планирование денежных потоков [1]. Прогнозирование в финансовом менеджменте – это предвидение определенного события, разработка на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Главная задача плана денежных поступлений и выплат — спланировать синхронность поступления и расходования денежных средств и таким образом поддержать текущую платежеспособность предприятия. Денежные потоки организации выделяют в плане поступления и распределения денежных средств [3].

В прогнозе отчета о движении денежных средств использовали: динамику всех показателей отчета о движении денежных средств в разрезе видов деятельности по приходу и расходу в базовом периоде; средний денежный поток за анализируемый период каждого из показателей отчета, рассчитанный на основе средней арифметической; средний темп роста (снижения) денежных потоков.

Таблица 4 – Прогноз движения денежных средств ООО «Агро-Люкс»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Средний денежный поток	Темп роста, %	Прогноз	Темп роста прогноза к 2013 г., %
1. Текущая деятельность, тыс. руб.							
1.1. Приток денежных средств	24112	48161	32257	34843	1,157	40313,4	125
Средства, полученные от покупателей и заказчиков	19967	44221	27445	30544	1,172	35797,6	130,4
Полученные бюджетные субсидии	3728	2635	4635	3666	1,115	4087,6	88,2
Прочие доходы	4145	3940	4812	4299	1,077	4630	96,2
1.2. Отток денежных средств	33474	43503	30870	35949	0,960	34511	111,8
На оплату товаров, работ, услуг	21679	31699	18126	23835	0,914	21785,2	120,2
На оплату труда	4861	5432	5503	5265	1,064	5602	101,8
На расчёты по налогам и сборам	2016	122	225	788	0,334	263,2	117
На прочие расходы	4918	6250	7016	6061	1,194	7236,8	103,1
2. Финансовая деятельность, тыс. руб.							
2.1. Приток денежных средств	8000	12000	4000	8000	0,707	5656	141,4
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	8000	12000	4000	8000	0,707	5656	141,4
2.2. Отток денежных средств	5374	13666	7991	9010	1,219	10983	137,4

Погашение займов и кредитов (без процентов)	5374	13666	7991	9010	1,219	10983	137,4
Изменение денежных средств от финансовой деятельности	2626	-1666	-3991	х	х	х	х
Всего изменение денежных средств	-6736	2992	-2604	х	х	х	х
Итого приток денежных средств	32112	60161	36257	42843,33	1,063	45542,5	125,6
Итого отток денежных средств	38848	57169	38861	44959,33	1,000	44959,33	115,7

Данные, полученные в результате такого прогнозирования, носят приближенный и условный характер и отражают лишь сложившиеся тенденции развития организаций. Но в то же время они позволяют в совокупности со структурным, коэффициентным, интегральным и другими методами анализа углубить и оценить приблизительную будущую ситуацию с денежной наличностью организации, например, для предоставления кредита, займа.

Таким образом, эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом. Знание и практическое использование современных принципов, механизмов и методов организации и эффективного управления денежными потоками позволяет обеспечить переход ООО «Агро-Люкс» к новому качеству экономического развития в рыночных условиях.

Использованные источники:

1. Управление организацией: Учебник / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 67 с.
2. Практикум по финансовому менеджменту / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. – 65 с.
3. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов_ / под ред. Г.Б. Поляка_ / Юнити-Дана, 2012. - 527 с.
4. Нейф, Н.М. Прогнозирование прибыли организации на основе факторной модели / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина // В сб.: Дни науки. Технологии управления в инновационной экономике. Материалы научно-практической конференции. Уральский гуманитарный институт. - 2012. С. 90-100.
5. Трескова, Т.В. Бюджетирование как способ повышения деловой активности предприятий аграрной сферы экономики / Т.В. Трескова, М.Л. Яшина // Общественные науки. - 2011. - № 2. - С. 132-140.
6. Яшина М.Л. Резервы роста финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / М.Л. Яшина, Д.З. Ибрагимова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. - № 2. - С. 92-97.

*Кандаурова И.Р., к.э.н.
доцент
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

ИННОВАЦИОННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Аннотация: В статье произведен анализ состояния инновационной деятельности в Республике Башкортостан. Исследованы основные направления инновационных процессов в Республике Башкортостан. Обоснована потребность в формировании единой региональной сети поддержки инноваций, расширении спектра оказываемых услуг, создании технологической инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновации, НИОКР, Республика Башкортостан, затраты на исследования и разработки, научные кадры.

В условиях глобализации и международной конкуренции инновационный вариант развития отечественной экономики является единственно верным. Актуальность инновационного развития регионов продиктована не только внешними вызовами, но и внутренними проблемами, а именно, необходимостью обеспечения сбалансированного развития регионов страны. Сохраняющийся высокий уровень дифференциации социально-экономического развития регионов России ведет к ежегодным потерям ВВП в 2-3%. Кроме того, именно от инновационной активности и инновационной восприимчивости региональных экономик и отраслей зависит конкурентоспособность России в мировой экономике.

Экономика Республики Башкортостан характеризуется многоотраслевой структурой с высокими показателями комплексности развития и уровнем диверсификации. Башкортостан, один из немногочисленных субъектов-доноров бюджетной системы Российской Федерации, входит в группу регионов, уровень развития которых выше среднего по стране. В структуре экономики Республики Башкортостан наибольшая доля ВРП приходится на обрабатывающие производства (37,11%) и торговлю (15,25%), транспорт и связь (7,88%), операции с недвижимым имуществом (7,18%), сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство (5,58%).

По большинству показателей, характеризующих состояние инновационной деятельности, Республика Башкортостан уступает ряду регионов Приволжского федерального округа. В 2013 году в республике было отгружено инновационной промышленной продукции на сумму 70015 млн. руб., что в 4,5 раза меньше Республики Татарстан, в 3,2 раза – Самарской области, в 2,5 раза – Пермского края, в 2,1 раза – Нижегородской

области. В Республике Башкортостан инновациями занимаются 12,3% опрошенных организаций, в Республике Татарстан – 21,0%, в Чувашской республике – 18,8, в Республике Мордовия – 16,9, в Пензенской области – 15,6, в Нижегородской области – 15,4 [2, С. 84].

Инновационная активность организаций. Удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью, в общем числе организаций на территории республики невелик – 12,3%. Этот показатель в 2013 г. уменьшился по сравнению с 2010 г. на 1,2%, в целом по России – на 0,6%. В республике наблюдается снижение степени участия в осуществлении инновационной деятельности большинства обрабатывающих производств, а также организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии, воды и газа. В 2013 г. наибольшей инновационной активностью отличились производства кокса и нефтепродуктов (66,7%), текстильное и швейное производство (53,8%), химическое производство (50,0%), производство транспортных средств и оборудования (38,9%) [2, С. 41].

За период 2011-2013 гг. в Башкортостане наблюдается снижение доли предприятий, осуществляющих технологические инновации – с 12,6 до 10,6, по России в целом – с 10,4 до 10,1%, что говорит о том, что подавляющая часть хозяйствующих субъектов региона практически не занимается инновационной (изобретательской и внедренческой) деятельностью [2, С. 40]. Об этом свидетельствует и товарная структура экспорта республики, в которой преобладают минеральные продукты – 85,9%, химическая продукция, каучук – 6,5%, машины, оборудование, транспортные средства – 5,4%, т.е. продукция с невысокой добавленной стоимостью, не относящаяся к высокотехнологичной.

Затраты на исследования и разработки. Лидерами мировой торговли технологиями являются Израиль, Финляндия, Южная Корея, Швеция. Успех этих государств – следствие усилий, прилагаемых к развитию сферы науки и техники. Так на эти цели Израиль потратил в 2012 г. 4,4% ВВП, Финляндия – 3,88%, Южная Корея – 3,74%, Швеция – 3,40%, Япония – 3,36%, США – 2,90%, Германия – 2,82%, Великобритания – 1,76%, Китай – 1,70%, Россия – 1,16% [3]. Внутренние затраты на исследования и разработки по ПФО составляют 1,44% ВРП, по Республике Башкортостан – 0,6% ВРП. Несмотря на то, что за период с 2010 по 2013 г. внутренние затраты на НИОКР в республике выросли в 1,4 раза (составив 18460,4 млн. руб.) в регионе наблюдается недофинансирование исследований и разработок. Подавляющая часть НИОКР финансировалась за счет собственных средств предприятий (86,7%) и федерального бюджета (7,9%) [2, С. 47].

Одним из определяющих факторов коммерциализации научных разработок является их финансирование на различных стадиях. В 2013 г. в республике в структуре затрат на технологические инновации по видам деятельности преобладали расходы на приобретение машин, оборудования,

технологий и программных средств – 74,5%, прочие расходы – 5,8%. И лишь 14,6% затрачено на исследования и разработки новых продуктов. Таким образом, вложения предприятий в приобретение нового оборудования, готовых технологий, производственное проектирование (на расширение и возмещение) превышают инвестиции в основной капитал по виду деятельности «научные исследования и разработки» (в 2013 г. данное превышение составило 16,9 раза). В долгосрочной перспективе такая ситуация может привести к ухудшению показателей инновационной активности.

Материально-техническая база. Крайне медленно идут процессы обновления материально-технической базы сферы науки и техники, что препятствует не только получению прорывных научных результатов, но и осуществлению текущей исследовательской деятельности. Так, в 2013 г. инвестиции в основной капитал по виду деятельности «научные исследования и разработки» в республике составляли 269,2 руб. на душу населения, что значительно ниже данных по России (852,5 руб. на душу населения) [1, С. 24].

Кадровый потенциал. Общая численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в 2013 г. снизилась на 2052 чел. по сравнению с 2000 г. Доля работников, выполнявших научные исследования и разработки, в общей численности экономически активного населения республики составила 0,4%, в целом по России – 1,0%. Сокращение в регионе численности персонала, занятого НИОКР, произошло как на промышленных предприятиях (в 3,3 раза), так и в вузах (1,2 раза), что свидетельствует о потере накопленного кадрового потенциала.

Произошли изменения и в структуре научных кадров. В 2013 г. по сравнению с 2000 г. удельный вес исследователей и техников уменьшился на 1,8%, вспомогательного персонала – на 1,0%, доля прочего персонала, выполняющего функции общего характера, относящиеся к деятельности организации в целом (работники бухгалтерии, кадровой службы, канцелярии), увеличилась на 2,8%. Это говорит о том, что в последнее время увеличение численности работников, занятых исследованиями и разработками, происходило в основном за счет повышения численности прочего персонала, напрямую не связанного с НИОКР.

В Башкортостане наблюдается некоторое омоложение персонала, занятого НИОКР. Так, за 2010-2013 гг. доля молодых (до 29 лет включительно) исследователей с учеными степенями практически не изменилась и составила 10%, удельный вес докторов наук в возрасте старше 50 лет сократился на 5,8%, кандидатов наук – на 10%. Данные факты свидетельствуют о том, что по-прежнему область научных исследований и разработок не является привлекательным и престижным местом работы для подавляющей части молодых специалистов, отсутствуют эффективные механизмы по привлечению и закреплению специалистов (особенно

молодежи) в сфере науки и техники.

Обеспеченность информационно-коммуникационными ресурсами. Важное значение для функционирования сферы науки и техники республики имеют информационная инфраструктура и коммуникации. За период 2010-2013 гг. улучшилась ситуация с обеспечением организаций Башкортостана компьютерной техникой. В 2013 г. удельный вес организаций, использовавших персональные компьютеры составил 97,1%, что практически соответствует среднему по России значению данного показателя (94,0%) [2, С. 62].

В Башкортостане произошло незначительное снижение удельного веса организаций, имеющих доступ в Интернет (с 94,7% в 2010 г. до 94,4% в 2013 г.), однако он выше аналогичного показателя по России (88,1%). Доля организаций республики, имеющих web-сайты, так же как и в РФ, увеличилась за рассматриваемый период почти в два раза и в 2013 г. составила 48,2%.

Начиная с 2010 г. затраты на информационные технологии в республике выросли в 1,7 раза и в 2013 г. составили 10,6 млрд. руб. (или 0,26 тыс. руб. на одного жителя республики, в то время как по РФ данный показатель равен 8,69 тыс.руб. на чел.). Доля этих затрат в ВРП за три года практически не изменилась (0,90-0,91%) и оказалась ниже общероссийских значений 2013 г. в 2,2 раза.

Накопленная интеллектуальная собственность. По количеству выданных охранных документов на изобретения и полезные модели (689 патента за 2013 г.) Республика Башкортостан занимает третье место среди регионов ПФО, уступая Республике Татарстан и Самарской области [2, С. 89]. В регионе в течение рассматриваемого периода наблюдается снижение числа выданных патентов (с 0,16 до 0,17) на 1 тыс. чел. населения, данный показатель в 2013 г. был ниже среднероссийского в 1,4 раза.

Инфраструктурное обеспечение. На территории Башкортостана функционирует ряд структур поддержки научно-инновационной деятельности (Фонд поддержки инноваций, 20 производственно-технологических центров субъектов малого предпринимательства, РНТИК «Баштехинформ», Патентно-консультационный центр, Центр трансферта технологий АН РБ, технопарки и др.). Инновационный процесс в республике характеризуется, с одной стороны, наличием значительного производственного потенциала, активной работой научных организаций, вузов, отраслевых научно-исследовательских институтов, иных элементов инновационной инфраструктуры, а с другой – некоторой разобщенностью в деятельности указанных структур, недостаточной единой целевой ориентацией, что приводит к разрыву цепочки инновационного процесса. Необходимо объединение всех организаций инфраструктуры в единую региональную сеть поддержки инноваций, расширение спектра оказываемых услуг, создание технологической инфраструктуры [1, С. 96].

По мнению руководителей предприятий республики, инновационного прорыва в экономике региона не происходит в следствии: дефицита информации о новых технологиях и рынках сбыта продукции, недостатка квалифицированных рабочих (технологов, инженеров), неразвитости инновационной инфраструктуры, высокого экономического риска, низкого платежеспособного спроса на новые продукты, неопределенности сроков инновационного процесса, отсутствия целостной системы инновационного законодательства. Решение данных проблем будет служить основой для дальнейшего развития инновационной деятельности Республики Башкортостан.

Использованные источники:

1. Байгильдина А.У. Материально-техническая база промышленного производства Республики Башкортостан в условиях формирования инновационной экономики: Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем. Материалы III Всероссийской научно-практической интернет-конференции. В 2-х частях. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2009 - С. 23-28.
2. Наука и информационные технологии в Республике Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2014 - 90 с.
3. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [Электронный ресурс] – Информационно-аналитический портал Центра гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>

Кандрашкина Ю.И.

магистрант 2го курса

направление «Государственное и муниципальное управление»

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г.О. ОТРАДНЫЙ)

Аннотация: В статье говорится о совершенствовании системы государственного и муниципального управления социальной сферой в условиях реформирования системы местного самоуправления на примере городского округа Отрадный Самарской области. Обосновывается острая необходимость в активном форсировании механизмов государственно-частного партнерства, а также в доступе негосударственного сектора к оказанию социальных услуг, вопросах эффективности инвестиций в развитие социальной сферы на территории городского округа Отрадный.

Ключевые слова: социальная сфера, реформирование социальной сферы, социальная инфраструктура, государственно-частное партнерство

(ГЧП), реформирование системы местного самоуправления, некоммерческие организации, приоритетные национальные проекты, распределение полномочий между государственными и муниципальными органами власти.

Социальная сфера современной Российской Федерации как объект управления являет собой сложную и большую подсистему общественной жизни, политика которой направлена на создание качественных условий для социального воспроизводства населения и строится на принципах сетевого взаимодействия между различными уровнями власти.

На сегодняшний день уровень социального обслуживания на территории Российской Федерации недостаточно высок. Во многом, это объясняется финансово-экономическим кризисом в стране и в мире, несовершенством федерального и регионального законодательства, слабым развитием негосударственной системы социального обслуживания, низким качеством оказываемых социальных услуг и недостаточным финансированием объектов социальной инфраструктуры. Часто в законодательных актах встречается противоречивость, а четко сформулированные понятия видов социального обеспечения отсутствуют. В контексте реформы местного самоуправления в отношениях местных властей с государством ситуацию усугубляют недостаточное финансирование переданных муниципальным образованиям полномочий в области социальной политики, излишняя централизация региональными центрами бюджетных потоков муниципалитетов, недостаточность налогооблагаемой базы для наполнения местных бюджетов, а также нехватка квалифицированных муниципальных кадров. Поэтому, в обществе зреет потребность в реформировании социальной сферы [1. С. 11-13].

2014 год ознаменован качественными новшествами в федеральном законодательстве, связанными с совершенствованием системы организации местного самоуправления в России. Так, обновленный 131-й Федеральный Закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» разграничил компетенцию органов публичной власти в сфере социальной защиты и поддержки населения, отнеся данные функции преимущественно к полномочиям органов государственной власти субъектов страны. Население регионов не может понять, почему местные органы власти не в состоянии разрешить их наболевшие проблемы в социальной сфере оперативно и сразу на месте. Как следствие, они обращаются в Правительство Самарской области, к Президенту России.

Социальная инфраструктура городского округа Отрадный представляет многоотраслевой комплекс, функционирующий в интересах повышения благосостояния каждого гражданина. Она вовлекается в единую структуру экономики Самарской области и подчиняется закономерностям развития страны. Социальная сфера включает в себя систему образования и подготовки кадров, розничную торговлю и общественное питание, бытовое

обслуживание и жилищно-коммунальное хозяйство, культуру и искусство, здравоохранение, физическую культуру и спорт, охрану окружающей среды. Деятельность всех этих отраслей направлена на непрерывное обеспечение развития обслуживания населения, повышения его образовательного и культурного уровня, улучшение медицинской помощи, оздоровительной и другой работы [2. С. 131]. Внимание данной статьи акцентируется на решение проблем в социальной сфере именно на механизме государственного и муниципального взаимодействия в условиях реформы местного самоуправления в России.

В настоящее время развитию отраслей социальной сферы городского округа Отрадный придает импульс институциональных преобразований в социально-экономическом развитии Самарской области, обеспечивший возможность становления в социальной инфраструктуре организаций разных форм собственности и создание экономических стимулов для инновационной деятельности. Во исполнение поручений Губернатора Самарской области по повышению эффективности работы органов местного самоуправления в социальной сфере города Отрадный создано 20 общественных советов, основной целью работы которых является объединение жителей для совместного решения проблем отдельного дома или территории микрорайона. В целях делегирования компетенций по вопросам активного участия представителей бизнеса и населения функционирует Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг, осуществляются конкурсы социальных проектов с выделением грантов от администрации для социально ориентированных некоммерческих организаций.

Для решения задач, связанных с социальной инфраструктурой, осуществляются такие приоритетные национальные проекты в Отрадном, как «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития малоэтажного строительства на территории городского округа Отрадный Самарской области» на 2013-2015 гг., «Молодой семье - доступное жилье» на 2012-2015 гг., «Развитие жилищного строительства на территории городского округа Отрадный Самарской области» на 2011-2015 гг. и «Медицинские кадры городского округа Отрадный на 2012-2016 годы». Так, наибольшая доля расходов бюджета в 2014 г. городского округа Отрадный пришлась на содержание и развитие именно социальной сферы (47%) и ЖКХ (30%) [3].

Анализ развития социальной сферы на примере городского округа Отрадный показывает острую необходимость в активном форсировании механизмов государственно-частного партнерства (далее ГЧП), а также вопросам доступа негосударственного сектора к оказанию социальных услуг, вопросам эффективности инвестиций в здравоохранение и развитию конкурентоспособности образования на территории городского округа Отрадный. В 2014 году было принято распоряжение правительства РФ,

согласно которому показатель «Уровень развития ГЧП в субъекте РФ» учитывается как один из показателей оценки эффективности деятельности губернаторов по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности. Опыт прошлого года показал, что средний уровень развития ГЧП в регионах вырос на 0,9% и составил 35,9%. Большая часть проектов ГЧП реализуется в коммунальной сфере (194 проекта), на втором месте - социальная сфера (185), энергетическая сфера (163) и транспортная сфера (64 проекта в рамках региональных законов по ГЧП и концессий). Это говорит о том, что задача повышения инвестиционной привлекательности социальной сферы сегодня становится крайне актуальной. Так, вступивший в силу с 1 января 2015 года Федеральный закон от 28 декабря 2013 года №442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» предусматривает развитие малого и среднего предпринимательства в сфере социального обслуживания, а также возможность коммерческому сектору получать компенсацию затрат от государства за оказываемые социальные услуги. С другой стороны, закон установил в качестве органа, уполномоченного на реализацию полномочий в сфере социального обслуживания, орган государственной власти субъекта Российской Федерации. Таким образом, все полномочия в социальной сфере переданы от муниципалитета в область, что вызывает ряд проблем во взаимодействии региональных и местных властей.

В этой связи для увеличения количества негосударственных организаций в социальной сфере необходимо реализовать следующие меры:

 Изменить механизмы регионального управления имуществом в виде подведомственных предприятий и учреждений социальной сферы. Регион, в перспективе и муниципалитет, как собственник может принять решения о необходимости передачи в управление учреждений социальной сферы или их имущественных комплексов и отдельных видов услуг на аутсорсинг, привлечение волонтеров и НКО в целях эффективности управления и расходования бюджетных средств.

 Использовать имущественную и налоговую поддержку негосударственных организаций, осуществляющих свою деятельность в социальной сфере. НКО, оказывающие социальные услуги, необходимо приравнять к малому предпринимательству в части получения мер государственной поддержки.

 Сократить административные барьеры для оказания социальных услуг негосударственными организациями. Чтобы принципы хозяйствования не зависели от организационно-правовой формы государственных и негосударственных организаций, следует нивелировать в правах всех участников рынка.

 Создать стимулы для органов государственного и муниципального управления в вопросе мобилизации некоммерческих

организаций в социальную сферу [4].

Именно поэтому главной миссией, стоящей перед государством для гарантирования притока инвестиций в социальную сферу является скорейшее принятие закона о ГЧП с последующим внесением отдельных поправок в отраслевое законодательство на региональном и муниципальном уровне.

Социальная политика - прерогатива государственная, но каким бы ни было распределение полномочий в сфере социальной поддержки населения, именно местная власть наиболее приближена к населению, что требует в первую очередь концентрации собственных финансовых ресурсов. Однако, как показывает практика, органы местного самоуправления систематически испытывают финансовые трудности в разрешении социально значимых вопросов, несмотря на большой груз ответственности местных властей за положение дел в сфере социальной защиты. Так, 131-й Федеральный Закон регламентирует свыше 40 вопросов местного значения, причем финансовое обеспечение полномочий органов местного самоуправления ничтожно мало. Более того, проблема усугубляется сокращением нормативов отчислений с налоговых поступлений в бюджеты муниципалитетов.

В этой связи, можно сделать вывод, что передача некоторых государственных полномочий по оказанию материальной помощи людям, находящимся в сложной жизненной ситуации, а именно в части самостоятельного финансирования муниципалитетом расходных обязательств разделов социальной политики, на региональный и муниципальный уровень является крайне необходимым шагом в духе современной реформы местного самоуправления [5].

Проанализировав проблемы и современное состояние в социальной сфере на примере города Отрадный, можно выделить следующие задачи по повышению качества и эффективности государственного и муниципального управления в социальной сфере:

- ✓ эффективное и равномерное распределение полномочий между органами государственной власти России и органами властей субъектов Федерации по оптимизации финансовых, организационных затрат и повышению бюджетной эффективности на проведение мероприятий в социальной политике;

- ✓ совершенствование нормативно-правовой базы функционирования системы социальной поддержки населения на региональном и муниципальном уровнях;

- ✓ разработка новой системы переподготовки кадров для государственной и муниципальной службы, основанной на синтезе теории и практики управления реформированием социальной сферы;

- ✓ сокращение числа дублирующих управленческих функций на федеральном и региональном уровне;

- ✓ сохранение, увеличение и повышение эффективности

использования материально-технической базы элементов социальной инфраструктуры;

✓ стимулирование развития элементов инновационной системы в социальной сфере.

Именно от реализации данных мер напрямую зависит величина управленческого влияния институтов власти на действия институциональных и структурных перемен в социальной политике современной России [6. С. 52].

Таким образом, модернизация социальной сферы является одной из главных реформ, которые власти всех уровней планируют проводить в ближайшие десятилетия. Изменения должны затронуть всю социальную сферу, начиная как от создания адресной системы оказания социальной помощи населению, реформированием институтов здравоохранения, образования, жилищно-коммунальных услуг, так и заканчивая повышением эффективности деятельности аппарата управления социальной защитой с учетом существующих объективных и субъективных факторов региона и специфики конкретных территорий.

Использованные источники:

1. Гембаренко В.И. Управление процессами реформирования социальной сферы в современной России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора социологических наук. / Человек и наука. - 2011. - С. 11-13. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cheloveknauka.com/v/76928/a?#?page=1>.
2. Налесная Я.А. Совершенствование управления социальной инфраструктурой города в условиях реформирования системы местного самоуправления. / Известия Южного федерального университета. - 2006. - № 17. - С. 131. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniya-sotsialnoy-infrastrukturoy-goroda-v-usloviyah-reformirovaniya-sistemy-mestnogo-samoupravleniya>.
3. Волжская коммуна. Отрадный поднялся в рейтинге городов губернии. 02.04.2015. [Электронный ресурс] // www.vkonline.ru: «Волжская коммуна». Режим доступа: <http://www.vkonline.ru/content/view/146799/otradnyj-podnyalsya-v-rejtinge-gorodov-gubernii>.
4. Как реформировать социальную сферу? 09.10.2013. [Электронный ресурс] // www.nb-forum.ru: Новый бизнес. Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/reportages/iii-forum.html#ixzz3YiAt6Xq9>.
5. Съезд работников социальной сферы. Выступление Главы городского округа Отрадный Н.М. Вишняковой на съезде работников социальной сферы. 07.06.2012. [Электронный ресурс] // www.otradny.org: «Администрация городского округа Отрадный». Режим доступа: <http://www.otradny.org/glava-gorodskogo-okruga/vyistupleniya/sezd-rabotnikov-soczialnoj-sferyi.html>

6. Оськина Н.В. Модернизация управления региональной системы социальной защиты населения. / Вестник ОГУ. - 2007. - № 9. - С. 52. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://vestnik.osu.ru/2007_9/8.pdf.

*Капранов Г.А., к.п.н.
доцент
Школа педагогики
ДВФУ*

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ИННОВАТИКИ

Аннотация: анализируются причины возникновения инновационных процессов в образовании, возникновения педагогической инноватики как науки, рассматриваются «поддерживающее», «нормативное» обучение и инновационное обучение, затрагиваются проблемы торможения инноваций

Ключевые слова: инновационные процессы в образовании, педагогическая инноватика, проблемы инноватики, торможение инновационных процессов.

Abstract: the causes of innovative processes in education, the emergence of educational innovation as a science, are considered "support", "normative" education and innovation training, addresses the problems of braking innovation

Keywords: innovative processes in education, educational innovation, problems of innovation, the inhibition of innovation processes.

Исследование инновационных процессов в образовании на сегодняшний момент стало достаточно распространенным предметом научных статей и научно-практических конференций. Тем не менее, вопрос о том, что такое «педагогическая инноватика», о ее нужности и полезности и условиях ее применения, остается актуальным, и не является чисто теоретическим, потому что наряду со сторонниками введения инновации в образование существует не меньшее число противников, как данного термина, так и процесса который под ним подразумевается. Потому и встает вопрос, что же такое «педагогическая инноватика», в чем сущность данного термина и какие смыслы и изменения привносит инноватика в педагогический процесс.

Обращаясь к истории вопроса нужно заметить, что первоначально инноватика возникла на экономической базе, т.е. ее предметом были экономические и социальные процессы, научно-технические открытия, изобретения, высокотехническое производство. Инноватика возникла ни как результат исследований «чистой науки», а в процессе конкурентной борьбы предприятий, стремящихся выпустить новую продукцию, захватить новые рынки сбыта. Соответственно для организации этих процессов промышленные компании развивали структуру инновационной деятельности, совершенствовали процессы, а также подготовку ответственных менеджеров. Это наглядно можно увидеть, например, в обновлении автомобильного ряда крупнейших автомобильных компаний за

рубежом. Конкурентная борьба заставляла производителей обновлять автомобильные марки каждые 3-4 года и непрерывно их совершенствовать. К сравнению, в СССР запущенная на конвейер модель автомобиля не обновлялась кардинально в течение десятка лет.

Для обслуживания инновационных процессов и возникла наука «инноватика». Отметим, что и в России инноватика возникла также на базе научно-технического прогресса, хотя нужно отметить, что со значительным опозданием. Образованию инновации так же присущи как любому развивающемуся процессу. Нужно отметить, что эта деятельность существовала в России в течение длительного периода, не имея такового названия. Ведь при изучении истории советской педагогики можно было видеть серьезные изменения в деятельности системы образования, которые касались и совершенствования системы содержания образования, и ведущих методов подготовки, и структуры образования, и профессиональной подготовки учителей.

Однако педагогические инновационные процессы стали предметом научного изучения несколько позже, например, в Европе - в 50-х годах XX века, в России – в 80-х годах. Задержка развития инноватики в России была осложнена существующей социальной системой, основанной на одной правящей идеологии. Согласно официальной позиции советская система образования была если не лучшей, то одной из лучших в мире и не нуждалась в усовершенствовании. Область применения инноватики, которая как наука находилась в зачаточном состоянии заключалась, в наибольшей степени, распространением передового педагогического опыта. Внедрение достижений науки, которая имела место быть, ограничивалось косметическими преобразованиями и добавлениями в существующую структуру, не претендуя на ее кардинальные изменения. В значительной степени этим и объясняется то, что в течение ряда лет, и даже длительного периода педагогические технологии в советской школе существенно не менялись. Более того в советской школе распространилось глубокое убеждение в том, что советская школа является образцом для подражания во всем мире. Сторонники такой позиции находили подтверждение в победах команд школьников на всемирных олимпиадах, игнорируя тот факт, что участниками этих команд являлись учащиеся элитных специализированных школ Москвы, Ленинграда, Новосибирска. А так же ссылались на публикации образования за рубежом, выбор которых нельзя было считать объективным.

Каковы же причины развития педагогической инноватики? Первой и основной причиной развития инновационного обучения является **кризис образования**, который признается во всем мире. В различных странах этот кризис проявляется по-разному, но признается как факт повсеместно. Отрицание кризиса образования и самолюбование достигнутыми результатами, как раз характерно для стран, где кризис

развился особенно сильно. Общие особенности проявления данного кризиса проявляются в следующем:

- 1) противоречие между требованиями общества и производства специалистов и уровнем реальной подготовки выпускников;
- 2) изменившиеся цели, стоящие перед учебными заведениями и сложившихся в них организационной структуры и формами управления;
- 3) личными интересами и возможностями субъектов образовательного процесса, которые вступают в противоречия со сложившейся системой обучения.

Международное сообщество (Римский клуб) проанализировав сложившуюся систему образования охарактеризовал ее как поддерживающая, т.е. имеющей в своей основе «фиксированные методы и правила, предназначенные для того, чтобы справляться с уже известными, повторяющимися ситуациями». Действительно аналитический взгляд на советскую (и не только советскую) систему образования показывает, что в большинстве своем учебный процесс был направлен на усвоение информации, ее запоминание, повторение, воспроизведение. Новое высокотехнологическое производство требовало от работников не запоминания и повторения, а выявления проблем, их конкретизации и разрешения. Учащиеся, обучающиеся в парадигме воспроизведения информации, не способны были выполнять эти задачи, поэтому альтернативой «поддерживающему» обучению является инновационное обучение, которое подготавливает учащихся к разрешению в их деятельности принципиально новых задач, которые формируют у них самостоятельность, уверенность, веру в свои силы и веру в свои способности формировать будущее.

Инновационное обучение в определенной степени противопоставляется традиционному «нормативному» обучению, как особый тип овладения знаний. Так Джордж Боткин отмечает, что нормативное обучение направлено на усвоение правил деятельности в повторяющихся ситуациях, в то же время как инновационное обучение направлено на развитие способностей к решению совершенно новых проблем и совершенно новых беспрецедентных ситуаций.

Вторая причина развития педагогической инноватики является нашей особенностью и связана с периодом перестройки в России. В 1990 году школы получили широкие возможности самостоятельно проектировать собственную деятельность, т.е. полную возможность саморазвития. В этот период многие школы пытались осуществить инновационную деятельность, т.е. использование новых технологий, методик, форм обучения. Оказалось, что для введения педагогических новшеств, даже очень хороших, не достаточно только знать эти новшества, а необходимо знать как их внедрять. Т.е. встает проблема грамотного внедрения инновационных процессов, целесообразного управления. Педагоги-новаторы, инициативные

инновационные группы или школы неизбежно сталкивались с этими проблемами и в разной степени смогли их решить. Мы знаем, что В.А. Караковский успешно реализовал на практике концепцию своей школы, но в тоже время мы не знаем имен десятков, сотен а может и тысяч директоров школ, которые не смогли преодолеть возникающие проблемы и отказались от инноваций или даже бросили работу.

Можно привести целый перечень проблем, которые могут быть причиной торможения инноваций. Среди этих проблем – это различие потребностей в образовании учеников, их родителей, самой школы, идейные противоречия сторонников различных педагогических концепций в одной школе, проблемы взаимодействия педагогов-новаторов с административными и государственными системами, не соответствие концепций образовательных учреждений требованиями окружающего социума.

В обозначенных положениях заключается широчайший спектр проблем объективного содержания. Скажем, одной из сложных является проблема взаимодействия предлагаемых новшеств с государственными системами мониторинга, диагностики и оценки образовательных результатов. Известный педагог-новатор учитель литературы Н.Н.Ильин разработал оригинальную систему изучения литературы учащимися основанной на формировании самостоятельной оценки литературного произведения и описанных в нем событий. Его идеи встречали 100% поддержку сторонников, восхищенных возможностями личностного развития на уроках литературы, противники же Ильина ставили ему непростительным недостатком как раз это же самостоятельное мышление и расхождение выводов делаемых учащимися с выводами учебников.

Важнейшей проблемой становится и то, что существующая оценка образовательных результатов подогнана под существующую систему обучения, основанную на повторении и заучивании. В этом случае оцениваться обучающиеся будут по тому, как они справляются с предлагаемыми заданиями (т.е. требующее заучивания) и никто не будет проверять их возможности по решению проблем, умению ставить цель и последовательно идти к ее достижению. Нужно отметить, что существует еще ряд технических проблем возникающих в процессе внедрения инноваций. Это проблема совмещения инновационных программ с традиционными, отсутствие учебно-методического обеспечения для работы по новым концепциям, адаптация новшеств к изменяющимся условиям. Важными проблемами, связанными с инновациями в образовании, являются неподготовленность педагогов-администраторов к инновационной деятельности, ее проектированию, недопонимание закономерностей восприятия новшеств педагогами и учащихся, необходимости снятие психологических барьеров при нововведении и прочее.

Использованные источники:

1. Юсуфбекова Н.Р. Общие основы педагогической инноватики: опыт разработки теории инновационных процессов в образовании. М., 1991.
2. Поляков С.Д. Педагогическая инноватика: от идеи до практики. - М.: Педагогический поиск, 2007, 167
3. Хуторской, А.В. Педагогическая инноватика: учеб. пособие для студ. высш. учеб. завед. [Текст] / А.В. Хуторской. - М.: Академия, 2008. - 256 с.
4. Хуторской, А.В. Типологии педагогических нововведений [Текст] / А.В. Хуторской // Школьные технологии. - 2005. - № 5. - С. 10-24.
5. Сопетченкова И. В. Инновации в образовании //Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки, 2010, №2

Каракчиева И.В.

старший научный сотрудник

Южакова Т.А.

ведущий научный сотрудник

Управление научно-исследовательских работ

Автономная Некоммерческая Организация

«Аналитический центр

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

«ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ» ООН И РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ

Направление: Социально – экономические аспекты развития современного государства

Аннотация: *Статья посвящена сопоставлению «Целей Развития Тысячелетия» в сфере образования, закрепленных Декларацией Организации Объединенных Наций и уровню их достижения российской системой образования. Актуальность проведенного анализа заключается в определении основных социально-демографических детерминант доступности образования в России.*

Ключевые слова: *Цели Развития Тысячелетия, Организация Объединенных Наций, российская система образования, доступность образования.*

В настоящее время, вне зависимости от уровня развития стран мира, наблюдается бурное развитие системы образования. Российская Федерация не является исключением. Образование становится фактором экономического и социального развития государства, инструментом научно-технических инноваций, повышения производительности труда и статуса страны. Среди ключевых направлений развития, определенных в рамках международной интеграции в сфере образования особое место занимает Декларация Организации Объединенных Наций о «Целях развития

тысячелетия», утвержденная в сентябре 2000 года. Данной декларацией определено, что главная цель развития образования состоит в обеспечении возможности получения «в полном объеме начального школьного образования у детей во всем мире, как у мальчиков, так и у девочек» к 2015 году [1].

Однако по данным ООН на 2015 год многие страны не достигли поставленной цели (рис.1) [2].



Рисунок 1. Достижение странами мира Целей Развития Тысячелетия

А как обстоят дела в Российской Федерации? Каков уровень достижений установленных, в рамках Целей Развития Тысячелетия, в нашей стране?

Высокий уровень образованности населения России должен был бы способствовать повышению, как экономического потенциала страны и благосостояния людей, так и способствовать преодолению неравенства. Однако образование может стать фактором социальной мобильности только при условии, когда дети из семей малообеспеченных родителей с низким уровнем образования будут иметь возможность получить более высокий уровень образования и более высокие доходы, чем их родители.

В России в соответствии с Конституцией Российской Федерации общее образование является обязательным, общедоступным и бесплатным. Проблема гендерной доступности образования в России (равенство доступа к образованию по гендерному признаку) не актуальна.

Под фактической доступностью образования понимается вероятность получения образования разных видов и разного качества. Наличие неравенства в доступе при этом выступает, как зависимость вероятности получить образование от каких-либо социально-демографических факторов (например, дохода семьи, качества полученного образования, места жительства и т.д.).

В дошкольном образовании (для детей в возрасте от 3 до 7 лет) доступность образования в 2014 году достигла более 99% в 26 субъектах Российской Федерации (от 90 до 99% в 45 субъектах Российской Федерации из 85 субъектов, включая Крымский регион), в том числе и за счет расширения сети негосударственных форм дошкольного образования. Так в 2014 г. количество частных организаций, осуществляющих образовательную деятельность по программам дошкольного образования возросло в 1,4 раза по сравнению с 2013 годом (2014 г. - 2 055 организаций, в 2013 г. – 1 452 организаций). В целом же охват дошкольным образованием детей в возрасте от 3 до 7 лет в 2014 году составил 94,13%. Хуже обстоят дела с охватом детей до 3 лет дошкольным образованием (данный показатель в 2014 году вырос и составил более 4% (2013 год – 3,5%).

Получается, что вопрос о доступности дошкольного образования остается открытым, так как спрос значительно превышает предложение.

Говоря о начальном общем образовании необходимо отметить, что проблема с доступностью в целом не характерна для России.

Однако, при положительной динамике охвата детей услугами общего образования (2010 год – 14,1 млн. чел., 2014 год – 13,6 млн. чел.) все же около 24 тыс. детей школьного возраста не посещали школу в 2014 году.

Кроме этого на 2014-2015 учебный год 24,55% школ (с численностью обучающихся 20,19%) работали в две смены, а 0,27% школ (с численностью обучающихся 0,37% от общего числа обучающихся в дневных общеобразовательных организациях) в три смены.

Наличие вторых и третьих смен указывает на различия в условиях получения образования (равенство самого доступа к образованию).

Данные проблемы на фоне трансформации системы образования России под влиянием миграционных процессов и внешнеполитических факторов свидетельствуют о наличии непреодоленных барьеров достижения Целей Развития Тысячелетия. Так в соответствии с международными тенденциями, в России наблюдается рост темпов перемещения учащихся и студентов как внутри страны, так и за ее пределы. В Россию ежегодно въезжает более 4 миллионов мигрантов (за период с 2000 по 2015 годы в Россию прибыли более 41 млн. мигрантов). Это на фоне демографических тенденций меняющих наше образовательное пространство. Так с 2000 по 2015 годы естественная убыль составила 7,5 млн. человек (родилось – 24,3 млн. человек, умерло – 31,8 млн. человек). Мы живем в стареющем мире, так как люди дольше живут и меньше болеют. Мы живем во все более урбанизированном мире, где большая доля населения проживает в городах (доля городского населения страны составила: 2000 год – 73,2%, 2010 г. – 73,5%).

Таким образом, на первый взгляд поставленная цель развития тысячелетия для России в целом достигнута. Однако при высоком уровне «образованности» населения страны (доля населения, имеющего

образование не ниже среднего профессионального, в России составляет более 50%) социально-экономические условия получения образования различны, возможность получения качественного образования остается проблемой для ряда регионов России. Высокий уровень образованности населения России должен был бы способствовать повышению, как экономического потенциала страны, благосостояния людей, так и способствовать преодолению неравенства. Однако образование становится фактором социальной мобильности только при условии, когда дети из семей малообеспеченных родителей с низким уровнем образования будут иметь возможность получить более высокий уровень образования и более высокие доходы, чем их родители. В России же продолжают существовать «социально-экономические ножницы» между уровнем образования и доходами населения.

С одной стороны, статистика свидетельствует о росте численности населения (прежде всего детей и молодежи) вовлеченного в сферу образования, то есть о росте доступности образования, с другой стороны, этот прирост во многом является результатом инвестиций в образовательную сферу не столько государства, сколько самого населения. Очевидно, что платность образования повышает его доступность для обеспеченных слоев населения страны, но снижает для бедных семей.

Выявленные тенденции напрямую влияют на достижение поставленной цели в сфере образования и создают как дополнительные трудности, так и возможности. Несмотря на недостаточность результатов необходимо констатировать достигнутый прогресс в достижении Целей Развития Тысячелетия.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Организации Объединенных Наций в Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.unrussia.ru/ru/millennium-development-goals/> (дата обращения: 01.08.2015)
2. Официальный сайт Форума Целей Развития Тысячелетия – [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vk.com/mdgforum/> (дата обращения: 01.08.2015)

*Карамышев А.Н., к.э.н.
доцент
Абросимова Е.В.
студент 1го курса магистратуры
Улеев А.С.
студент 1го курса магистратуры
Набережночелнинский институт
КФУ
Россия, г. Набережные Челны*

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Существуют различные определения понятия «инвестиции», отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности. В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

Генезис понятия инвестиций

Генезис понятия инвестиций в нашей стране неразрывно связано с социально-экономическими реалиями и историей нашего государства. Можно выделить три этапа генезиса понятия инвестиции:

1. Ранний советский период.
2. Поздний советский период.
3. Постсоветский период

1. Ранний советский период (до 80-х годов 20 века). Отечественные исследователи до 80-х годов 20 века вместо понятия инвестиции использовали в своих работах понятие капитальных вложений, под которыми понимались затраты ресурсов и капитала на воспроизводство, улучшение и увеличение основных фондов.

Основное внимание исследователей было акцентировано на движении и преобразовании форм и стоимости капитала с момента осуществления капитальных вложений до момента возмещения вложенного капитала, а также различных отношений, возникающих в ходе этого процесса.

2. Поздний советский период.

В дополнении к анализу капитальных вложений стали повышенное внимание уделять анализу оборотных средств организации. Была разработана «Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений» (1989 г.). В основе данного усовершенствованного подхода лежало понимание того, что существенное влияние на выручку и прибыль предприятия оказывают также и оборотные средства.

Исследователи основным недостатком раннего и позднего советского периода в трактовке понятия «капитальные вложения (инвестиции)» считают акцентирование внимания только на выполнении поставленных административно-командной системой управления государством задач. При этом повышение отдачи от инвестиций, управление рисками

инвестиционного проекта рассматривались в ограниченном объеме. Выражаясь современным языком, инвестиции воспринимались как целевое «освоение» финансовых и материальных ресурсов государства, и главной целью управленца была организация производственных и сопутствующих бизнес-процессов без должного внимания к эффективности освоения капитала (в т.ч. не учитывался процесс обесценения денег с течением времени и минимальное внимание к рискам при инвестировании).

3. Постсоветский период.

Начало рыночных преобразований в России повлекло за собой реформирование подходов к анализу экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности. Отечественные предприятия начали перенимать опыт зарубежных конкурентов (в первую очередь – американских и европейских) и изучать существующие технологии инвестиционного планирования.

Европейская и американская методологии в наиболее общем виде понимают инвестиции как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Необходимо отметить, что западный подход к пониманию инвестиций в период становления российской рыночной экономики был более продвинутым. Это связано с тем, что в странах Запада был развит не только производственный сектор, но и финансовый и банковский секторы экономики.

Понятие инвестиций

а) Существуют два основных подхода, которые по признаку **«объект инвестирования»**, разделяют либо не разделяют инвестиционный капитал на две группы. Рассмотрим их.

1. Разделяют понятия «инвестиции» и «вложение капитала» по объекту инвестирования.

Значительная доля западных экономистов предлагают разделять понятия «инвестиций» и «вложения капитала» (для России раннего капитализма эти понятия были тождественны). По их мнению, отличительным признаком инвестиций является производительный характер данной категории, а под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства. Под вложением капитала понимается покупка финансовых активов (акции, облигации, ценные бумаги и т.п.).

Приверженцы этого подхода в своих многочисленных определениях понятия «инвестиции» акцентируют внимание на материальной сущности инвестиций, под которой понимаются расходы на создание и оснащение предприятий, обеспечение необходимыми сырьем, материалами и другими ресурсами.

2. Не разделяют понятия «инвестиции» и «вложение капитала» по объекту инвестирования. Рассмотрим этот подход.

Большая доля западных экономистов под инвестициями понимает способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или

увеличение стоимости капитала.

Общее определение понятия инвестиции при этом подходе следующее: «Инвестиция — это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и обеспечить положительную величину дохода». Таким образом, учет многообразных форм инвестиций осуществляется на основе более широкой трактовки инвестиций как любого вложения капитала, направленного на его прирост.

Приверженцы данного подхода разделяют все инвестиции на производительные (в т.ч. сопутствующие им финансовые) и непроизводительные.

Под производительными инвестициями понимается вложение ресурсов в образующие производственный капитал инвестиции (основной и оборотный капитал организаций), а также в финансовые инструменты создания этого капитала (акции и ценные бумаги предприятий реального сектора экономики).

Непроизводительные инвестиции разделяют на реальные и спекулятивные. Под реальными понимают вложения в коллекционные активы, драгоценные металлы и инвестиционные монеты, объекты недвижимости. Спекулятивные непроизводительные инвестиции осуществляются в спекулятивные финансовые инструменты. Можно отметить, что непроизводительные инвестиции на макроэкономическом уровне являются инструментом перераспределения совокупного дохода общества.

б) По характеру использования

По данному признаку в западной экономической литературе выделяются две группы инвестиций: потребительские и производственные. Логика этого разделения следующая: общество, создавая полезные ресурсы (капитальные ценности) может их употребить (т.е. осуществить потребительскую инвестицию) или вложить в создание производственных мощностей (т.е. осуществить затраты).

Ярким представителем этого подхода является Дж.М.Кейнс, по мнению которого инвестиции - это часть дохода за определенный период, направленная на текущий прирост ценностей капитального имущества и не использованная в целях потребления.

На наш взгляд наиболее широким и универсальным определением понятия «инвестиции» является следующее определение: «Инвестиции – это целенаправленное вложение на определенный срок капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) для достижения целей инвесторов» [1].

Использованные источники:

1. Бочаров В.В. Инвестиции.-СПб.: Питер, 2002.-288 с.: ил.-(Серия “Учебники для вузов”).

*Карамышев А.Н., к.э.н.
доцент
Абросимова Е.В.
студент 1го курса магистратуры
Улеев А.С.
студент 1го курса магистратуры
Набережночелнинский институт
КФУ*

Россия, г. Набережные Челны

СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТАХ РОССИИ

Развитие рыночных отношений в российской экономике привело к необходимости пересмотреть понятие инвестиций, с большим уклоном к западному их пониманию, т.е. с учетом следующих факторов:

- неразрывной связи инвестиций с получением оптимальной прибыли;
- пониманием, что инвестируемый капитал оторван от текущего потребления, а значит, в будущем он должен стать больше в результате инвестирования;
- пониманием, что в состав инвестиционных ресурсов входят также и нематериальные активы.

Понимание указанных выше факторов нашло отражение в советском и российском законодательстве. В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 6 июня 1991 г. «инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект». В 1999 году на смену этому закону вышел новый закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в котором было дано схожее определение понятию «инвестиции». Инвестиции определяются в нем как «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта». Необходимо отметить, что в законе «Об инвестиционной деятельности...» также дано определение капитальным вложениям, под которыми понимаются «инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты». [1]

Субъекты инвестиционной деятельности

Субъектами инвестирования выступают инвесторы, отказывающиеся от текущего потребления имеющегося капитала и ресурсов с целью их преумножения и потребления в будущем на более высоком уровне.

На ранних этапах развития капиталистического общества, инвесторами выступали индивидуальные предприниматели, капиталисты и государства. С появлением и развитием акционерных обществ, банков появилась возможность реализации крупных масштабных проектов негосударственными организациями.

Согласно российскому законодательству (в частности, закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений») участниками инвестиционной деятельности выступают инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов инвестиционной деятельности, другие заинтересованные лица, которыми являются физические и юридические лица, государства, международные организации. Пользователями объектов инвестиционной деятельности также являются физические и юридические лица, органы власти, иностранные контрагенты.

Объекты инвестирования и инвестиции

В качестве инвестируемых ресурсов выступают: денежные средства; финансовые инструменты (в т.ч. акции, облигации, банковские вклады); материальные активы (инфраструктурные объекты, средства производства, движимое имущество); имущественные права; интеллектуальные права; нематериальные активы.

Объектами инвестирования выступают любые интересные инвестору инвестиционные предложения, состав которых находит свое отражение в технико-экономическом обосновании проекта. В качестве примера можно привести здания, сооружения, технологическое оборудование, сырье, материалы, научно-исследовательская деятельность, репутация и т.д. Все инвестируемые ресурсы отражаются на управленческих счетах в виде увеличения основного и оборотного капитала, стоимости нематериальных активов.

Использованные источники:

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб.пособие / Под ред. Д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.:Юрист, 2002. – 478 с.

*Карамышев А.Н., к.э.н.
доцент
Абросимова Е.В.
студент 1го курса магистратуры
Улеев А.С.
студент 1го курса магистратуры
Набережночелнинский институт
КФУ
Россия, г. Набережные Челны*

КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ И ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ

В настоящее время инвестиции осуществляются в различных формах и видах. В изученной отечественной и зарубежной литературе наиболее часто выделяются следующие классификационные признаки инвестиций и соответствующие группы [1,2]:

- 1) По **объектам вложения средств** выделяют инвестиции:
 - реальные – инвестиции в материальные и нематериальные активы;
 - финансовые – инвестиции в финансовые инструменты (ценные бумаги, паи и долевые участия, банковские депозиты).
- 2) По **цели инвестирования** выделяют инвестиции:
 - прямые – осуществляются в уставной капитал организации с целью получения контроля и управления;
 - портфельные – осуществляются с целью получения доходов и диверсификации рисков инвестирования.
- 3) По **срокам вложений** выделяют инвестиции:
 - краткосрочные – на период до одного года;
 - среднесрочные – на период от одного до трех лет;
 - долгосрочные – на период более трех лет.
- 4) По **формам собственности на инвестиционные ресурсы** выделяют инвестиции:
 - частные – средства граждан и организаций негосударственной формы собственности;
 - государственные – средства государства и организаций государственной формы собственности;
 - иностранные – средства нерезидентов и иностранных государств;
 - совместные (смешанные).
- 5) По **региональному признаку** различают инвестиции:
 - внутри страны;
 - за рубежом.
- 6) По **отраслевому признаку** выделяют инвестиции в различные отрасли экономики:
 - промышленность;
 - сельское хозяйство;

- строительство;
- транспорт;
- связь;
- торговля.

7) По **рискам** различают инвестиции:

- агрессивные – с высокой степенью риска;
- умеренные – с умеренной степенью риска;
- консервативные – с низкой степенью риска и высокой

надежностью.

8) По **продолжительности срока эксплуатации инвестиционных объектов**:

- определенным;
- неопределенным.

9) По **характеру использования капитала** в инвестиционном процессе выделяют:

- первичные инвестиции – капитальные вложения в инфраструктуру и оборудование;
- реинвестиции – полученная от ранее осуществленных инвестиций прибыль повторно инвестируется в объект инвестирования;
- дезинвестиции – высвобождение ранее инвестированного капитала с целью его текущего потребления.

10) Инвестиции, осуществляемые **в форме капитальных вложений**, подразделяют на следующие группы:

- оборонительные – ориентированы на минимизацию возможных рисков при относительно неизменной внутренней среде предприятия;
- наступательные – ориентированы на создание новых технологий, методов, способов производства или оказания услуг с целью повышения качества продукции или уменьшения ее стоимости;
- социальные – ориентированы на обеспечение стандартных условий труда на предприятии;
- обязательные – ориентированы на выполнение требований государства по экологичности и безопасности бизнес-процессов предприятия и его продукции;
- представительские – ориентированы на формирование нужного имиджа организации.

Использованные источники:

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб.пособие / Под ред. Д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.:Юрист, 2002. – 478 с.
2. Инвестиции: Учебник /С.В.Валдайцев, П.П. Воробьев и др.; Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. -М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003.-440 с.

*Карамышев А.Н., к.э.н.
доцент
Абросимова Е.В.
студент 1го курса магистратуры
Улеев А.С.
студент 1го курса магистратуры
Набережночелнинский институт
КФУ
Россия, г. Набережные Челны*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «РИСК»

Успешность хозяйственной деятельности организации во многом определяется качеством управленческих решений в среднем и высшем звене управления. При этом оценка потенциальных рисков является важнейшим элементом в процессе принятия управленческих решений, позволяет учесть влияние очевидных и неочевидных факторов внешней и внутренней среды организации.

В настоящее время в научной литературе отсутствует единое определение риска инвестиционной деятельности и сущности риска. Это можно объяснить перманентной изменчивостью внешней (для инвестора и участника хозяйственной деятельности) среды. Важнейшими факторами внешней среды выступают ее масштабы (определяются процессами мировой глобализации), интенсивным научно-техническим прогрессом, структурой мировой экономики (в т.ч. преобладанием финансового спекулятивного капитала над промышленным), массовым применением информационных технологий в предпринимательской деятельности, усилением конкуренции государств в рамках мирового разделения труда, глобальной конкуренцией за ресурсы, приближением к пику нефтяной и газовой добычи с неизбежным последующим энергетическим голодом.

Внутренняя среда также несет значительный рисковый потенциал для инвестора и бизнеса, хотя и является более стабильной и предсказуемой. Факторы риска внутренней среды организации в значительной степени поддаются планированию и контролю.

Представим наиболее часто встречающиеся в литературе определения понятия «риск»:

- Риск — это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели. [1]
- Риск — это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия. [2]
- Риск — количественная оценка опасности. [3]
- Риск — категория, характеризующая поведение экономических

субъектов в условиях неопределенности при выборе оптимального решения из числа альтернативных на основе оценки вероятности достижения желаемого результата и степени отклонения от него. [4]

- Риск – событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском. [5]

- Риск – это событие, способное (в случае его реализации) оказать влияние на ход выполнения проекта. [6]

- Риск – неопределенность в отношении возможных потерь. [7]

- Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потери. [8]

- Риск проекта - степень опасности для успешного его осуществления.

В представленных определениях риска можно выделить следующие основные атрибуты:

- неопределенность условий хозяйствования. Она обусловлена следующими факторами: а) отсутствием полной и достоверной информации о внешней и внутренней среде организации; б) ошибками в проведении сбора информации, анализе и моделировании поведения наиболее значимых факторов риска и их влиянии:

- ориентация на некоторые целевые показатели в процессе реализации управленческих решений.

- возможные отклонения от запланированных целевых ориентиров под воздействием неких факторов. Необходимо отметить, что отклонения от запланированных результатов могут быть как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения.

- вероятность отклонения от запланированных целевых;

- количественная оценка риска.

По нашему мнению, исследователь, предлагающий свое определение понятия риск должен учесть и отразить в нем представленные выше атрибуты (характеристики).

В дальнейшем мы будем использовать следующие определения:

1) Риск – это возможность негативного отклонения результатов деятельности от запланированных показателей, выраженная в количественных единицах измерения, по причине неопределенности условий хозяйствования и вероятности наступления неблагоприятных факторов.

2) Риск инвестиционного проекта – это возможность негативного отклонения результатов инвестиционного проекта от запланированных показателей, выраженная в количественных единицах измерения, по причине неопределенности условий хозяйствования и вероятности наступления неблагоприятных факторов

3) Рисковое событие инвестиционного проекта – событие, которое с некоторой вероятностью может произойти за время выполнения проекта и

негативно отразиться на запланированных результатах.

4) Рискový ущерб – разница между фактическим и запланированным результатом.

5) Стоимость риска – затраты на мероприятия, направленные на минимизацию воздействия рисков́ых событий, либо на предупреждение рисков́ых событий.

6) Вероятность риска – математически выраженная возможность наступления рисков́ого события.

7) Фактор риска – условие, под воздействием которого наступает рисков́ое событие.

В экономической литературе выделяют следующие функции риска [4]:

➤ инновационная – состоит в поиске нестандартных и более эффективных решений возникающих или возможных проблем;

➤ регулятивная (стимулирующая) – состоит в преодолении стереотипности принятия решений и сопротивления изменениям;

➤ защитная – состоит в гарантиях неприкосновенности и защите управленца, принявшего решение инвестировать в проекты (объекты инвестирования) с приемлемым уровнем риска;

➤ аналитическая – состоит в необходимости выбирать из альтернативных вариантов инвестирования.

Более полно логика реализация аналитической функции может быть сформулирована следующим образом: универсальным эталоном измерения инвестиционных возможностей являются деньги. Поскольку деньги обесцениваются с течением времени, то инвестор вынужден их инвестировать в тот или иной объект (проект) инвестирования с целью сохранения и преумножения своего капитала. В момент принятия решения об инвестировании важнейшим показателем является уровень рисков различных вариантов (объектов) инвестирования. Как правило, инвестор вынужден рассматривать несколько альтернативных вариантов инвестирования. Поэтому важнейшим атрибутом для инвестора выступает альтернативность инвестирования.

Использованные источники:

1. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография.-М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2003.-544с.
2. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб.пособие для вузов / Под ред.проф. В.А.Швондера.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002.-380с.
3. Буянов В.П., Кирсанов К.А., Михайлов Л.М. Рискология (управление рисками) : Учебное пособие.-2-е изд.,испр.и доп. / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов.-М.: Издательство “Экзамен”, 2003.-384 с.
4. Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент: Учебное пособие.- Ростов н/Д: ”Феникс”, 2004.-320 с. (Серия “Учебники высшей школы”)
5. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб.пособие для вузов.-М.: ЮНИТИ-

ДАНА, 2001.-239 с.

6. Воронцовский А.В. Управление рисками: Учеб.пособие. 2-е изд., испр. и доп.- СПб.:Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2000; ОЦЭиМ, 2004.- 458 с.

7. Орлова Е.Р. Инвестиции: Курс лекций. М.: ИКФ Омега-Л, 2003.-с192

8. Риск-менеджмент: Учебник / В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю.Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон; под ред. И.Юргенса. – М.:Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2003.- 512 с.

*Карась Д.В.
магистрант 1 курса
Рязанский государственный
радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

РАЗРАБОТКА И ФОРМИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ НА ОСНОВЕ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются вопросы разработки антикризисных стратегий организаций с учетом фазовых состояний их жизненного цикла.

Антикризисное управление, жизненный цикл, стратегия, финансовый кризис

В развитии любого предприятия существует вероятность наступления кризиса, и во многих случаях этого нельзя избежать, но его остроту можно снизить, если учитывать функциональные особенности предприятия [1], а также вовремя распознать и увидеть наступление кризисной ситуации. Кризисные ситуации могут возникать на любой стадии жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад).

Банкротство созревает постепенно – с данным утверждением нельзя не согласиться, но большинство руководителей реагируют на кризис только при его возникновении, когда банкротство становится неизбежным. Это связано с неэффективной антикризисной политикой в организации, а порой и с её отсутствием. И даже при вовремя выявленном кризисе меры, принимаемые по его предотвращению, могут оказаться неэффективными.

В антикризисном управлении существуют две основных проблемы:

- «предсказание» кризиса (спада);
- выбор: какие меры предпринимать для его предотвращения.

Жизненный цикл предприятия включает кризис как необходимый элемент каждого этапа функционирования. Учитывая данный факт, становится возможным предвидеть дальнейший ход цикла. Зная, что за ростом пойдет спад, можно прогнозировать момент возникновения последнего, а значит, избежать банкротства либо своевременно подготовиться к нему. В результате можно повлиять на сокращение периода кризиса и даже на его предотвращение.

Как показано выше, меры, принимаемые по предотвращению кризиса, во многих случаях оказываются неэффективными. Это происходит из-за циклического развития организации [2]. Для того, чтобы мероприятия по предотвращению кризиса были эффективны, необходимо выявить показатели, которые максимально влияют на ключевой показатель (прибыль, стоимость бизнеса [3]) на каждом этапе жизненного цикла организации. При воздействии на эти показатели можно будет предотвратить попадания организации в кризис.

Теоретической основой исследования диагностики в антикризисном управлении явились научные труды ученых:

- теория транзакционных издержек (Р. Коуз);
- структурно-функциональный подход (Т. Парсон);
- теория экономических циклов – 3-4 года (Дж. Китчин) и 7-11 лет (К. Жюгляр).

В ходе исследования определены следующие основные методы, которые позволяют преодолеть финансовый кризис в организации:

- сокращение затрат;
- увеличение поступления денежных средств в организацию;
- определение стратегии развития организации;
- проведение реорганизации или реструктуризации предприятия.

Основная цель исследования аспектов антикризисного управления – определение факторов, влияющих на жизненный цикл организации [4], построение определенного тренда развития, а также выявление особенностей поведения организации на определенном жизненном этапе [5], когда на фазе роста определяются и поддерживаются именно те показатели, которые ведут к росту. Необходимо отметить, что данные показатели должны максимально отражать и оказывать влияние на состояние организации на каждом жизненном этапе организации.

Использованные источники:

1. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М., Поляков С.Г. Практическое руководство по анализу конкурентной стратегии предприятия. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2004. – 149 с.
2. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление модернизационными процессами в высокотехнологичных отраслях в условиях реиндустриализации экономики // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета, 2013, №2(44), с. 114-122.
3. Ковальчук Ю.А. Тенденции и закономерности модернизации промышленных предприятий при переходе к инновационной экономике // Экономика и управление в машиностроении, 2011, №2, с. 19-25.
4. Есаков М.М. Экономические циклы и диагностика кризисных явления в организациях // Экономика и предпринимательство, 2012, № 6 (29).
5. Кулакова И.С. Жизненные циклы предприятия и роль антикризисного управления // Основы экономики, управления и права, 2012, № 3 (3).

НАЛОГООБЛАГАЕМАЯ ПРИБЫЛЬ

Аннотация: В статье рассмотрено возникновение постоянных и временных разниц, их виды.

Ключевые слова: временные разницы, постоянные разницы, налоговый учет, основные средства

Прибыль является важнейшей категорией в сфере рыночных отношений. В связи с этим, она исполняет ряд основных функций. Так, прибыль представляет собой показатель, наиболее полно отражающий эффективность производства и оценивающий хозяйственную деятельность предприятия. Эта функция является оценочной. Прибыль также обладает стимулирующим воздействием, направленным на увеличение эффективности финансовой и хозяйственной деятельности организации.

Налогооблагаемая прибыль – это сумма прибыли за период, определяемая в соответствии с правилами, установленными налоговым законодательством для расчета налога на прибыль к уплате в бюджет [1].

Налогооблагаемой прибылью считается остаток от всего дохода, полученного предприятием в течение налогового года, за вычетом дохода, в отношении которого не взимается налог, освобожденного от налогов дохода, различного рода удержаний, а также суммы дохода, которую допускается направить на покрытие убытков предыдущих лет.

Понятие налогооблагаемой прибыли включает в себя прибыль, которую получают не в чистом виде, а в суммарном [4]

$$НП = [ВД - СВД - ВИ - А] \pm ПМ$$

где:

ВД – валовый доход;

СВД – скорректированный валовый доход;

ВИ – валовые издержки;

А – амортизация отчисления;

ПМ – прирост (убыль) материальных активов.

Общей суммой дохода предприятия является сумма доходов, полученных предприятием в денежной и неденежной форме из различных источников, включая [2]:

- 1) доход от продаж;
- 2) доход от предоставления услуг;
- 3) доход от отчуждения имущества;

- 4) доход от капиталовложений в акционерный капитал (дивиденды, распределение прибыли);
- 5) доход от процентов;
- 6) доход от сдачи в аренду;
- 7) доход от авторских прав и лицензий;
- 8) доход от принятия пожертвований и дарения;
- 9) иные виды дохода.

Таким образом, налогооблагаемая прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли в качестве единственного показателя оценить невозможно. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
2. Косолапов А.И. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 872 с.
3. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
4. Тарасова В.Ф., Семькина Л.Н., Сапрыкина Т.В. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / В.Ф. Тарасова, Л.Н. Семькина, Т.В. Сапрыкина – М: Кнорус, 2013. – 320 с.

*Карачурина Р.Ф., к.э.н.
доцент*

*Кайнова А.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Башкирский
государственный аграрный университет»*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Ключевые слова: муниципальный служащий, муниципальная служба, эффективность муниципального служащего, оценка деятельности муниципального служащего, муниципальное образование, местное самоуправление.

Аннотация: в данной статье мы провели анализ состояния проводимой работы муниципальными служащими, дали общую оценку эффективности работы муниципальных служащих, выделили некоторые проблемы эффективности и их решения.

В России муниципальная служба имеет особое значение в местном самоуправлении. Чтобы муниципальные служащие вносили свой вклад в работу всего механизма местного самоуправления, необходим системный подход к организации и контролю над работой муниципальных служащих. Одним из подходов можно рассматривать оценку эффективности работы муниципальных служащих, которая определяет состояние и качество всей системы местного самоуправления.

Эффективность муниципального служащего определяется, как максимальная работоспособность, результативность и качество выполняемой работы, учитывая специфику службы. Специфика муниципальной службы в большей мере состоит в том, что работа непосредственно ведется с людьми, при максимальном прямом контакте, независимо от должности муниципального служащего. Поэтому эффективность работы муниципального служащего можно оценивать только с учетом ее специфики. [1]

Выделим некоторые проблемы, препятствующие эффективной работе муниципальных служащих. Во-первых, низкая заработная плата, которая иногда граничит с прожиточным минимумом. В среднем заработная плата среднестатистического муниципального служащего достигает 8 тысяч рублей. [2] Недостаток финансирования влияет на качество работы персонала, а также на популярность среди молодёжи. При этом в среднем в муниципальном районе около 700 человек молодых людей, возраст которых от 18 до 30 лет. Текучесть кадров слишком низкая, что может стать причиной коррумпированности местного органа самоуправления и его бюрократизации. [3] Во-вторых, существует проблема кадровой подготовки для муниципальных служащих. Зачастую должность или звание прописано лишь на бумаге без прохождения соответствующей переподготовки. Например, молодой специалист в области финансов, вернувшись в сельское поселение может работать в отделе землеустройства или работать с молодёжью. В-третьих, недостаток кадров.

В настоящее время, следует ввести поощрительные меры для особо отличившихся в своей работе, награждая их как материально, так и символически. Также важно повышать квалификацию муниципальных служащих, с тем, чтобы они предоставляли качественные услуги.

Также нужно вести ежегодное повышение квалификации сотрудников, в особенности стоит уделить внимание рядовым сотрудникам, молодёжи и старикам. Проводить повышение квалификации максимально строго.

Привлечение молодых кадров должно стать одним из приоритетных направлений деятельности отдела кадров. Важно привлекать студентов, прибывающих на производственную практику, давая им рабочее место по специальности.

Для привлечения финансирования следует усилить работу отдела

финансов в сфере привлечения спонсоров и партнеров из коммерческого сектора. В связи с этим для муниципальных служащих важно проводить ежегодные курсы тренингов, направленных на обучение муниципальных служащих правильному маркетингу и PR- менеджменту.

Однако сегодня ведется работа государства по предотвращению проблем в области муниципальной службы. Предстоящие выборы депутатов сельских поселений весьма облегчают работу муниципальных служащих, при этом улучшается качество оценки эффективности работы муниципальных служащих.

Использованные источники:

1. Хусниева, Э.В., Карачурина, Р.Ф. Проблема формирования бюджетов муниципальных образований [Текст] / Э.В. Хусниева, Р.Ф. Карачурина // ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ : Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015. – С. 90–92.
2. Елсуков, С.Н. Отдельные вопросы ответственности муниципальных служащих за нарушения запретов, связанных с муниципальной службой [Текст] / С.Н. Елсуков // Научный альманах. – 2015. – № 1 (3). – С. 187–192.
3. Братановский, С.Н. Правовое регулирование поступления на муниципальную службу в Российской Федерации [Текст] / С.Н. Братановский // Государство и право. – 2013. – № 10. – С. 106–109.

Карданова Ф.Р.

студент 2-го курса

ФГБОУ ВО «КБГАУ им. В.М. Кокова»

Россия, г. Нальчик

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности на основе внедрения стратегического управления предприятием.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, стратегическое управление конкурентоспособностью.

Среди новых экономических форм, определяющих условия хозяйствования предприятий на современном этапе, важное место занимают конкуренция, как способ достижения цели эффективного развития, и конкурентоспособность, как индикатор и рычаг управления эффективностью.

Конкурентоспособность является решающим фактором инновационного развития экономики и одной из основных целей стратегии развития страны. Формирование и развитие конкурентных преимуществ способствует ускоренному экономическому росту, повышению благосостояния населения, более эффективному использованию ресурсного

потенциала отраслей и предприятий. [1, с. 6]

Проблема конкурентоспособности затрагивает не только интересы государства в целом, но и интересы предприятий, так как на сегодняшний день перед ними остро стоит вопрос выживаемости в рыночных условиях.

Обеспечение адаптивности предприятия к изменениям рыночной среды и возможности конкурировать с производителями и продавцами аналогичных товаров зависит от эффективного использования концепции управления конкурентоспособностью.

Концепция управления конкурентоспособностью предприятия складывается, исходя из возможных направлений развития под влиянием: структуры и содержания целей, формируемых как результат взаимодействий системы «предприятие-среда» на уровне микро- и макросвязей; существенных факторов и связей со структурой и организацией производства, а также с результатами реализации прошлых и текущей стратегий.

Конкурентоспособность - многоаспектное понятие, означающее соответствие товара условиям рынка, требованиям потребителей по качественным, техническим, экономическим характеристикам, по коммерческим условиям его реализации (в частности, по цене, срокам, каналам сбыта, рекламе).

Считается, что коммерческий успех предприятия зависит от его рыночной позиции и преимуществ в конкурентной среде, от решения задач по повышению конкурентоспособности.

Важным моментом при решении проблемы повышения конкурентоспособности является раскрытие понятий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентоспособность продукции».

Конкурентоспособность предприятия - это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Она показывает уровень развития данного предприятия в сравнении с уровнем развития конкурентных предприятий по степени удовлетворения производимыми товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.

Задача повышения конкурентоспособности предприятий предполагает постоянный анализ ряда влияющих на нее факторов. Конкурентоспособность предприятия зависит от качественных и ценовых параметров продукции, уровня менеджмента, сложившейся системы управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной деятельности. Кроме того, на конкурентоспособность влияет конъюнктура рынка, техническая оснащенность, степень внедрения инноваций, квалификация персонала, финансовая устойчивость предприятия.

Конкурентоспособность продукции - комплексная характеристика продукции, определяющая ее предпочтение на рынке по сравнению с

продукцией конкурентов, как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия соотносятся между собой как часть и целое.

Часто понятие «конкурентоспособность предприятия» сводят к понятию «способность предприятия производить конкурентоспособный товар». Однако, учитывая, что в настоящее время предприятия могут производить различные виды продукции и одновременно работать на различных рынках в рамках стратегий диверсификации, уровень конкурентоспособности предприятия и уровень конкурентоспособности производимой им продукции не совпадают.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия отличаются по своей сущности:

- конкурентоспособность продукции определяется в краткий промежуток времени, а конкурентоспособность предприятия - в довольно длительный период времени;
- конкурентоспособность предприятия зависит от уровня конкурентоспособности всего ассортимента продукции и эффективности каждого вида деятельности;
- конкурентоспособность продукции является необходимым, но недостаточным условием конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия является более сложным понятием по сравнению с понятием «конкурентоспособность товара». Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами: экономических, финансовых, инвестиционных, кадровых.

Рассмотрение конкурентоспособности предприятия во взаимосвязи с конкурентоспособностью продукции - подход, реализуемый на оперативном или тактическом уровне управления, предполагающий принятие управленческих решений, направленных на разрешение неблагоприятной ситуации. Стратегическая конкурентоспособность достигается при наличии у предприятия устойчивых конкурентных преимуществ на длительную перспективу, одним из которых является альтернативный набор стратегий конкурентоспособности.

В современных условиях обеспечение конкурентоспособности предприятий на внутреннем и внешнем рынках возможно на основе разработки стратегии их развития. На перспективное развитие предприятий влияют формирование системы стратегических решений при их подготовке, обсуждении и принятии, выбор и обоснование механизма реализации стратегии развития. [2, с. 610]

Для эффективного решения управленческих задач по повышению конкурентоспособности предприятий требуется разработка специальных инструментов, предназначенных, во-первых, для оценки состояния, условий

и перспектив развития конкретного предприятия, во-вторых, - для выбора стратегической концепции роста конкурентоспособности предприятия и способов ее реализации.

Конкурентоспособность предприятия в широком смысле может быть определена как способность к достижению поставленных целей в условиях противодействия конкурентов. Как правило, предприятие направляет усилия на достижение следующих целей: улучшение качества продукции; снижение издержек производства; повышение экономической эффективности производства; стимулирование маркетинговых усилий.

Управление конкурентоспособностью заключается в формировании определенного уровня конкурентного потенциала и его поддержании. Поскольку управление конкурентным потенциалом предприятия предусматривает формирование долгосрочных конкурентных преимуществ, наблюдается четкая взаимосвязь между управлением конкурентоспособностью и стратегическим управлением. Стратегическое управление должно обеспечить эффективную жизнедеятельность предприятия, что означает его сохранение как хозяйствующего субъекта, создание условий, обеспечивающих рост, развитие и поддержание устойчивости. Стратегическое управление обеспечивает достижение устойчивых конкурентных преимуществ и успех развития предприятия. Оно позволяет предприятиям обеспечить эффективное управление конкурентными преимуществами и создать возможность своевременной ответной реакции на происходящие в рыночной среде изменения.

Таким образом, выживаемость любого предприятия, его рыночные позиции определяются уровнем конкурентоспособности. Производство и эффективная реализация конкурентоспособной продукции - обобщающий показатель устойчивости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, технологический, трудовой, финансовый потенциал.

Использованные источники:

- 1.Багова Д.М. Стратегическое управление конкурентоспособностью отраслей и предприятий региона // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: проблемы и решения». - Новосибирск: «ЭНСКЕ», 2011. - С. 6-10.
- 2.Бицуева М.Г., Багова Д.М., Кунашева З.А. Совершенствование системы управления как условие развития предпринимательства // Экономика и социум. - 2014. - №4-6 (13). - С. 609-612.

*Каримов Д.А.
студент 2го курса
Шитиков А.М.
студент 2го курса
юридический факультет
МГУ им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва*

ОЦЕНКА ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ АГРЕССИИ ФАШИСТСКОЙ ГЕРМАНИИ ПРОИВ СССР, СОДЕРЖАЩИХСЯ В НЕКОТОРЫХ ЕЁ НОРМАТИВНЫХ И НЕНОРМАТИВНЫХ АКТАХ

Аннотация: В статье предпринята попытка еще раз взглянуть на цели и задачи агрессии фашистской Германии во второй мировой войне, на этот раз через призму нормативных и ненормативных актов третьего рейха.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, право, юридический анализ.

В этой работе мы бы хотели затронуть одну из самых острых, важных, близких каждому проблем в истории нашего государства — о причинах Великой Отечественной войны. Основными вопросами, ее формирующими, очевидно, являются вопросы о целях, задачах агрессии Германии, выступивших как основание для развязывания самой кровавой в истории человечества войны. Значимость этой проблемы объясняется уже самой исторической ситуацией ее возникновения, подтверждается последствиями войны. Кроме того, правильное понимание целей и задач стран-участниц конфликта позволяет исследователям более объективно и адекватно воспринимать ход самой войны, служит важным подспорьем для складывания целостной картины о ней, говоря иначе, позволяет разобраться в самой сути войны (ведь если мы хотим понять, что произошло, ответ на вопрос «почему это произошло?» становится одним из главных помощников). Ответ тем более важен, учитывая, что восприятие субъективных факторов, влиявших на участников конфликта, может и должно существенно влиять на трактовку историком фактов объективных.

Актуальность рассматриваемая проблема, думается, не потеряет никогда, поскольку ее исследование может помочь как исторической науке исследовать события, так и настоящим и будущим участникам международных отношений предсказывать и предотвращать подобные конфликты на практике. Таким образом, проблема причин Великой Отечественной войны и целей, преследуемых в ней Германией, бесспорно, представляется значимой и актуальной как для исторической науки, науки дипломатии и государственного управления, так и для практики. Особенно интересной данная проблема представляется в контексте всеобщего праздника в юбилей Великой Победы.

Стоит отметить, что однозначной позиции по сложившимся в ее

рамках вопросам обществу нет. Конечно, есть господствующее, разделяемое подавляющим большинством и, на наш взгляд, абсолютно справедливое мнение о том, что Великая Отечественная война — это ужасное, страшное, полное жестокости и боли событие, очень сильно изменившие этот мир. Но кто-то считает, что целью агрессии Германии было мировое господство, кто-то — что стремление получить выгоду от этой войны, некоторые видят причину в заговоре против советской России всей Европы. И каждый подход, в принципе, при трактовке фактов определенным образом, может быть обоснован. Потому мы не претендуем на безоговорочное, исчерпывающее решение поставленной проблемы. В ходе исследования мы изучили ряд документов рассматриваемой эпохи, из которых можно судить о целях и задачах, преследуемых агрессором — Германией — в этой войне. В своей работе мы бы хотели, руководствуясь ими, изложить вытекающий из них взгляд на решение данной проблемы. Постараемся доказать, что провозглашаемой в данных документах целью нападения на СССР для Германии было решение *экономических, а также военных и политических захватнических задач, в том числе решение ряда стратегических задач на пути к генеральной цели — мировому господству.*

Просим, однако, учитывать ограниченность информационного ресурса не только ввиду засекреченности множества содержательных материалов, но и благодаря иным обстоятельствам, связанным с природой и причинами политического режима Германии и самой агрессии в целом. Неопределенность и намеренное скрывание многих иных материалов заставляет нас рассуждать, делая оговорку о том, что «анализируется только написанное». Основным используемым источником в данной работе является Меморандум относительно целей агрессии и методов установления господства на оккупированных советских территориях, представляющийся нам достаточно интересным и информативным документом.

Итак, для начала предлагаем определить, как вообще германская сторона воспринимала в тот период Советский Союз, поскольку без этого объективной картины о целях и задачах, а также причинах выбора методов у нас сложиться не может. По нашему мнению, показательна в данном случае позиция составителей *«Меморандума относительно целей агрессии и методов установления господства на оккупированных советских территориях»*, в котором явно демонстрируется, что они смотрели на самое большое в мире государство «свысока», не как на полноправный субъект международных отношений, а скорее как на объект собственных стратегически значимых притязаний, огромный источник ресурсов. Для более удобного распределения задач и методов СССР был разделен составителями *«Меморандума...»* на 7 частей с подробно расписанными полезными свойствами и ресурсами, сильными и слабыми сторонами, предпосылками уничтожить, поработить либо отделить от Советского Союза для ослабления государства.

Так, Белоруссию, Донскую область и особенно Украину предполагалось поощрять в их стремлении отделиться от России. Это, по плану, причем подробно объясненному, мотивированному, должно было пошатнуть советское государство, а также позволить Германии иметь сателлитов в стратегически значимых местах. Планировалось отделить Прибалтику и заселить ее немцами, решая примерно ту же задачу. Кавказская часть плана заключалась в получении контроля за нефтяными источниками и тем самым возможности влиять на функционирование и развитие транспортной системы, промышленности, а этими «рычагами» на общественное мнение и настроение (*«...потенциальные срывы снабжения деревни жидким топливом, особенно в сочетании с трудностями содержания машинного парка и подготовки необходимых кадров для его обслуживания, привели бы к голодовкам»* [1]). Топливо предполагалось использовать для организации жизни на оккупированных территориях, а также для собственных нужд Германии. Уничтожению либо порабощению подлежала центральная часть России, рассматривавшаяся как основа государственности России с давних времен. После падения Советов в Европе планировалось развитие событий, явно демонстрирующих военно-стратегический и экономический характер войны: вторжение без особого сопротивления (ввиду падения Советов) в Среднюю Азию, закрепление тем самым своего военного господства в регионе, получение ресурсов (в частности, хлопка), вынуждение геополитических противников менять свои планы в угоду воле Германии (в «Меморандуме...» описывается предполагаемое вынуждение тем самым Англии перенести акцент сосредоточения ее войск возле Индии).

Таким образом, в представлении, закреплённом в «Меморандуме...», закреплён образ СССР как нескольких районов, в каждом из которых нужно выполнить определённую задачу для получения выгоды, приближения к мировому господству. Его захват, по сути, должен был стать важным шагом на пути к мировому господству.

Также известно, что для верховного командования и промышленных кругов Германии была составлена справка, содержащая оценку экономического и военного потенциала Советского Союза по состоянию на март 1941 г. К ней прилагалась картотека с перечислением важнейших заводов СССР. На основе этих и других документов велась разработка планов экономического ограбления захваченных территорий Советского Союза [2].

План, закреплённый в «Меморандуме...», получился системным, в нём наблюдалось множество взаимосвязанных проектов, можно выявить несколько «комбинаций» (например, как, например, было описано выше, вынудить Англию переместить существенные силы на восток). При этом составители «Меморандума...», да и другие идеологи фашизма, лидеры государства воспринимали СССР и другие захватываемые страны как

простор для деятельности, который нужно просто расчистить. Себя же видели кем-то вроде хирургов, способных «вырезать» ненужные части. А нужные, как было сказано, предполагалось захватить, заставить работать на себя.

То есть в данном случае борьба велась не с равным противником, а с народом, занявшим нужные ресурсы, вполне подлежащим полному уничтожению для их получения. Нация немцев, таким образом, шла по головам к мировому господству — своей генеральной цели. И на этом этапе *задачами* для достижения главной цели *стали раскол, ослабление и захват СССР, получение доступа к ресурсам, установление контроля за новыми территориями и организация жизни на них* тем образом, который наиболее поспособствует достижению военных, политических и экономических целей Германии. Разобщение, физическое и духовное уничтожение советского народа были предполагаемыми, причем ключевыми методами достижения этих целей. Это мы можем видеть как в «Меморандуме...», так и в «Инструкции об особых областях». Приказ «О применении военной подсудности в районе Барбароса» также в глазах агрессоров лишал гражданское и военное население СССР практически всех естественных прав (так, например, как инструкция по применению, он по сути предписывал уничтожать всех, кто пытался оказывать сопротивление, причем без суда).

Во-вторых, стоит обратиться и к прямым указаниям целей агрессии. Так, в «Меморандуме...» прямо провозглашены некоторые цели: *«...будет ли оккупация определяться лишь чисто военными и экономическими соображениями или ее зона должна зависеть, в частности, и от политических факторов...»*. [3] То есть, как можно понять из приведенного отрывка, цели военная и экономическая предполагаются изначально, являются первичными, обязательными для выполнения, а учитывая то, что они существовали тогда, когда многие другие (в частности, политические) цели только планируется утвердить, можно даже сделать вывод, что они являлись истинными целями войны, реально положившими основу для того, чтобы напасть на СССР.

Конечно, решение военных и экономических задач не есть окончательная самоцель ведения войны. Как становится далее очевидно из текста «Меморандума...», это действительно стратегические задачи, решение которых является шагами к еще более глобальной цели. К иным похожим стратегическим задачам можно, думаю, отнести описанное выше вынуждение Англии переместить значительные силы на восток, заселение Прибалтийских территорий немцами, создание отдельных государств-сателлитов на принадлежавших СССР территориях Белоруссии, Украины, Донской области и др. Явно экономические задачи решаются путем эксплуатации местного населения, захватом топливных, продовольственных ресурсов. *«Высшей целью всех мероприятий, проводимых на востоке, —*

говорил на совещании Геринг, — *должно быть укрепление военного потенциала рейха. Задача состоит в том, чтобы изъять из новых восточных районов самое большое количество сельскохозяйственных продуктов, сырья, рабочей силы*».[4] Таким образом, можно заключить, что выполнение военно-стратегических и экономических задач послужили основными целями войны, причем они были шагами к достижению более глобальной цели.

О том, что этой глобальной целью должно было стать мировое господство рейха, можно сделать вывод из множества свидетельств современников, воспоминаний о речах Гитлера и его частных разговорах с соратниками. Эта идея отражается и в множестве документов рассматриваемого времени (прослеживается, в том числе, и в «Меморандуме...»). «...Достижение этих целей представляло собой центральное звено фашистских планов завоевания мирового господства. Геополитическая теория К. Гаусхофера, являвшаяся одной из основ фашистской идеологии и германской военной доктрины, гласила: тот, кто владеет Восточной Европой от Эльбы до Волги, тот владеет всей Европой и, в конечном счете, всем миром». [5]

Резюмируя вышесказанное, можно заключить, что задачи, ради выполнения которых Германия напала на СССР, являлись для агрессора по его плану шагами к мировому господству. Из документов рассматриваемого времени мы видим, что главным образом в качестве таковых были сформулированы **военно-стратегические** цели, то есть захват и укрепление на стратегически важных территориях и дальнейшее использование этого положения и **экономические цели**, то есть получение доступа к огромному количеству продовольственных, топливно-энергетических, промышленных и трудовых ресурсов. Для выполнения этих целей необходимой задачей рассматривалось физическое и духовное уничтожение советского народа как единой общности, раскол и ослабление советского государства, его разрушение. Советское государство, кажется, не воспринималось Германией как боеспособный, сильный и самостоятельный субъект. То есть СССР рассматривался лишь как объект, поле для деятельности, разделенное на районы ее осуществления. Таким образом, цели, задачи и методы агрессора в этой войне действительно были крайне циничны, бесчеловечны и жестоки. Эгоистично преследовалась выгода только одного государства, одной нации.

И по итогам рассмотрения данной проблемы можно лишь еще более утвердиться в гордости за то, что наше государство остановило немецких захватчиков. Бесчеловечность, жестокость, алчность пронизывали систему ценностей, на которых основаны изученные документы о целях агрессии Германии. Из них, очевидно, вытекает, что цели немцев были невероятно эгоистичны (например, мировое господство или раскол для этого государства и его народа), а методы и средства циничны, низменны и крайне жестоки. Победа нашей Родины в Великой Отечественной войне положила

конец не только захватнической деятельности немцев, но и распространению тех недостойных ценностей, ставших когда-то причиной агрессии Германии в сторону СССР. Эта Победа — торжество справедливости, спасение мира не просто от гнета захватчиков, а от общечеловеческой катастрофы культуры и морали. Хочется верить, что исторический опыт, полученный в рамках произошедших событий и отчасти обобщенный в нашей работе, не позволит человечеству совершить те же ошибки. А сформулированные в «Меморандуме...» и других документах и речах лидеров Германии цели, думаю, явно были ошибочны, если рассматривать их с позиции гуманизма, общечеловеческой морали, справедливости. Тем важнее подвиг советского народа, тем дольше ему приказано жить.

Данную работу просим рассматривать как небольшой, наскоро написанный очерк по интересующей нас историко-юридической проблеме. В ней не преследовалось цели дать глубокий юридический анализ с точки зрения международного права, поскольку, с нашей стороны, на данном этапе это не было бы в достаточной степени ценно.

Напоминаем, что далеко не все реальные цели были и будут написаны в строках даже самых засекреченных документов. И, думается, те цели, о которых не сказано, должны поражать куда сильнее. То есть, проанализированные выше цели стоит понимать лишь как минимальные, а точнее, стоит предполагать, что реальной целью было нанесение куда большего вреда, чем предполагалось в «Меморандуме...» и иных документах. Однако развивать данную тему мы пока не готовы. Хочется лишь выразить надежду на то, что в будущем человечеству хватит сил и смелости противостоять тем порокам, которые влекут неоправданные потери, уничтожают саму суть человечности. Советский народ в свое время предотвратил самые страшные последствия самого страшного преступления за всю историю, спас не только свою территорию или жизни людей, а человека, человечество и человечность как таковые.

Использованные источники:

1. Меморандум относительно целей агрессии и методов установления господства на оккупированных советских территориях от 2 апреля 1941 г.
- 2.Анатомия войны. Новые документы о роли германского монополистического капитала в подготовке и ведении второй мировой войны (далее — Анатомия войны). Перевод с немецкого. М., 1971, стр. 319, 320.
3. В. Дашичев. Банкротство стратегии германского фашизма, М.: 1973, т. 2, стр. 18.
- 4.«Совершенно секретно! Только для командования!».Стратегия фашистской Германии в войне против СССР, В. И. Дашичев М.: 1967, стр. 100.
- 5.ГальдерФ. Военный дневник.Ежедневные записи начальника Генерального штаба Сухопутных войск 1939-1942 гг.— М.: Воениздат,1968-1971

*Кашин Д.В.
студент
Илюхин С.В.
студент
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г. Пермь*

ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ В США. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Экономические кризисы в современном обществе нельзя назвать редкостью. Они происходят все чаще и чаще - это закономерно. И каждый раз экономисты задаются вопросами о причинах кризиса и о возможных методах выхода, но до сих пор нет однозначного ответа, поэтому следует поставить целью определение универсальных методов решения экономических проблем, а лучше всего – пути обхода этих самых проблем. Для достижения этой цели экономистам требуется изучить каждый кризис и агрегировать общие моменты. Данная цель может показаться не достижимой, но чем больше мировое экономическое сообщество будет стремиться к ней, тем меньше вероятности нового кризиса.

Проблема экономических кризисов, даже в отдельно взятой стране, крайне актуальна в современном обществе, так как узел международных экономических отношений и глобализации затягивается все сильнее. Следовательно, проблемы страны становятся проблемами всего мира. Примером может служить «Великая депрессия» в США в 30-е годы XX века, когда экономические проблемы одной страны, отразились на мировой экономике. Именно этот конкретный случай будет рассмотрен в данной работе, целью которой является изучение и анализ причин и последствий экономического кризиса 1929 года в США. Для достижения поставленной цели требуется выполнить ряд задач

- Рассмотреть основные причины и факторы, повлиявшие на кризисное состояние экономики США
- Проанализировать последствия мер, принятых правительством США
- Изучить влияние «Великой депрессии» на развитие экономики США и стран, которые были задействованы

До сегодняшнего дня экономисты и аналитики не пришли к единому мнению о причинах «Великой депрессии» в США 1929 года. Представители разных экономических течений и школ выдвигают свои версии, и все они имеют право на существование. Итак, рассмотрим некоторые из них, а также ознакомимся с экономической ситуацией в докризисных Соединённых Штатах Америки.

Мировому кризису предшествовал Биржевой крах, который произошёл 24 октября 1929 года или в «чёрный четверг». В этот день на Нью-йоркской бирже было продано 12,8 млн. акций, т. е. в 1,5 раза больше, чем когда-либо ранее. Через несколько дней, 29 октября, в «чёрный

вторник», был достигнут новый пик спекулятивного ажиотажа, когда из рук в руки перешли 16,4 млн. акций⁹. Именно в «черный вторник» произошёл крах биржи на Уолл-стрит, поэтому этот день принято считать началом «Великой депрессии» в США и началом мирового экономического кризиса.

Итак, рассмотрим наиболее популярные причины кризиса, которые выдвигают экономисты. Стоит отметить, что не обязательно одна причина исключает другую, ведь кризис был спровоцирован именно совокупностью факторов.

Кейнсианцы объясняют кризис нехваткой денежной массы, так как до проведения Ямайской конференции в 1976 году, денежная масса должна была быть подкреплённой золотым эквивалентом, что ограничивало денежную эмиссию. В это же время предложение товаров растёт, так как появляются новые продукты потребления, такие как автомобили и радио. Они существовали и раньше, но именно тогда они встали на конвейер. Таким образом, покупательная способность денег была искусственно увеличена, что стало причиной к дефляции, которая привела к банкротству многих предприятий, которые перестали получать прибыль, а значит, увеличилось число безработных и как следствие число невыплаченных кредитов. Все это привело к экономической нестабильности, а потом и к кризису.

Также существует мнение, что одним из факторов кризиса был закон Смута-Хоули 17 июня 1930 о таможенных пошлинах. Несмотря на предостережения многих экономистов и успешных предпринимателей того времени (Генри Форд, Ирвинг Фишер, Пол Дуглас), президент Гувер подписал этот закон. Суть закона заключалась в протекции собственного производителя и улучшении внутриэкономической путём повышения таможенных пошлин. Надежды Герберта Гувера не оправдались. Цены на импортные товары выросли, покупательная способность резко упала, а значит и прибыль импортёров упала. Это сильно повлияло на дипломатические отношения стран с США, которые были обострены еще во время обсуждения закона¹⁰. Данный закон был губителен не только для экономики США, но и для всей мирной экономики, так как Америка являлась и является крупным игроком на мировом рынке, именно поэтому этот кризис называют мировым. Протекционистская политика далеко не определяющая причина «Великой депрессии», ведь кризис 1929 года еще принято называть кризисом перепроизводства.

США есть олицетворение капитализма, а значит, следуя теории Маркса, такой тип экономики всегда будет сопровождаться кризисами перепроизводства. «Великая депрессия» подтвердила это. Стремительно развивающийся аграрный и промышленный сектор, стремясь увеличить прибыль, выпускают количество товара больше, чем требует спрос на эти

⁹ Лап В. И. США: от первой до второй мировой войны. М., 1976, с. 298—299

¹⁰ Фридман Р. Свобода выбирать: Наша позиция. — М.: Новое издательство, 2007

товары. Одной из причин является технической прогресс, вследствие которого себестоимость падает, а значит можно выпускать больше продукции, используя то же количество ресурсов. Это и произошло к 1929 году. Примером может служить перепроизводство в сфере автомобилестроения. В 20-е гг. мы видим в США расцвет автомобильной промышленности, служившей одной из основ подъема. Наиболее активно развивались также электротехническая, химическая, авиационная отрасли. Автомобиль стал центральной частью подъема как ранее и железные дороги¹¹.

Стоит отметить влияние маржинальных займов, которые были крайне популярны в 20-е годы XX века. Суть в том, что можно было купить акции всего за 10 % от общей стоимости, но брокер имел право в любой момент попросить уплату остальных 90 % в течение 24 часов. Так и произошло в «черный четверг». Держателями акций были не только физические лица, но и банки. И 24 октября 1929 года они были не в состоянии обслужить долг, что привело к краху 16 000 банков по всей стране. Чтобы исправить ситуацию правительство решило конфисковать золото в населения, что, естественно, вызвало волну недовольства..

Не следует забывать, что кризису предшествовала первая мировая война, следствием этого стала загруженность экономики США военной промышленностью, спроса на которую, естественно, не было. Это повлекло убытки в государственном бюджете.

Правительство начинало терять авторитет. Правление республиканцев в лице президента Гувера закончилось. На смену ему в 1932 году пришёл демократ Рузвельт. Результаты его экономической политики нельзя оценить однозначно, так как были и успехи и неудачи. Нельзя сказать, что он вывел страну из кризиса, скорее возросший спрос на военную промышленность во время Второй Мировой Войны не позволил упасть экономике еще ниже.

Итак, рассмотрим как «Великая депрессия» повлияла на США и другие страны.

Все сферы жизни общества тесно связаны между собой, поэтому проблемы в одной сфере сразу же находят отражение в других. Этот случай не стал исключением.

Во-первых, кризис в экономике привел к изменениям в политике, культуре и социальной сфере, причем не только в США. Важным итогом стала не популярность экономики капитализма в странах Европы. К власти в Италии и Германии пришли левые партии с националистическими взглядами - Гитлер и Муссолини. Это стало причиной Второй Мировой Войны.

Во-вторых, уровень жизни в США значительно упал. Безработица принимала ужасающие масштабы, и как следствие упала рождаемость и

¹¹ Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев «ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС В РЕТРОСПЕКТИВЕ. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ПОДЪЕМОВ И КРИЗИСОВ: ОТ ЛИКУРГА ДО АЛАНА ГРИНСПЕНА» - с. 186

увеличилась смертность. Наблюдался рост преступности – «Бонни и Клайд». Это был огромный удар для промышленности США, уровень которой был отброшен на уровень начала века.

В-третьих, экономическая стабильность США сильно ударила по странам, которые сотрудничали с ней. Состояние мировой торговли ухудшалось, так как теперь США не была огромным рынком сбыта и сама не могла поставлять товары в том же объёме.

Есть и положительные последствия, но не для США. Например, в Великобританию начался приток инвестиций, она стала заменять Америке на международной торговой арене. Это способствовало поднятию экономики Англии на новый уровень. Это относилось ко всем странам, которые имели возможность производить то, что требовалось тогдашнему обществу от США.

Это далеко не все последствия, существует множество мнений теорий по этому поводу. Мы ограничимся лишь несколькими основными.

Рассмотрев и проанализировав основные причины и последствия Мирового экономического кризиса 1929 года, можно сделать вывод, что лишь рядовой случай в экономической истории, и он можно повториться снова. Стоит лишь надеяться, что мировое экономическое сообщество и правительства стран в целом, сделало определённые выводы и умозаключения, которые помогут избежать таких же разрушительных последствий в дальнейших кризисов, так как самих кризисов не избежать.

«Великая депрессия» - это шрам на теле экономики США, который она не захочет получить снова, так как это было очень «больно» и она до сих пор помнит его. Кризис в 2008 году показал, что уже есть опыт, который позволяет сгладить последствия кризиса и он не будет длиться так долго, а даже если будет, то последствия будут не такими ужасными – это не приведёт к войне или к возвращению промышленности на уровень двадцатилетней давности.

Теперь и все мировое сообщество пытается застраховаться и не так сильно зависеть от экономического состояния других стран, не у всех это получается как у изолированной Северной Кореи, но все же. МВФ и мировой банк все же пытаются подстраховаться, ведь экономика выросла настолько, что её крах может просто погубить страны. Чем выше забрался - тем больнее падать. Это поговорка как нельзя кстати подходит под сложившуюся ситуацию.

Использованные источники:

1. История США . Т. 3, 1918 – 1945 / Под ред. Г. Н. Севостьянова. — М.: «Наука», 1985.
2. Фридман Р. Свобода выбирать: Наша позиция. — М.: Новое издательство, 2007.
3. Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев «Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена»

4. <http://www.inliberty.ru> «Великие мифы о Великой депрессии» Лоуренс Рид

Ким О.В.

студент 3го курса

Савонов А.Ю.

студент 3го курса

Амурский государственный университет

Россия, г. Благовещенск

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ИП ТЕН СУ ВАН «КОРЕЙСКИЙ ДОМ»

В работе были рассмотрены основы разработки управленческого решения по повышению эффективности планирования человеческих ресурсов и анализ эффективности планирования человеческих ресурсов на ИП Тен Су Ван «Корейский дом».

Ключевые слова: трудоемкость, персонал, индекс численности рабочей силы, выработка, коэффициент расчета выбытия кадров, анализ фонда заработной платы.

Человеческие ресурсы представляют собой совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ, и являются обобщающим показателем развития общественного производства.

Процесс управления человеческими ресурсами на предприятии будет эффективен лишь в том случае, когда имеется стратегия, а также взаимосвязь между стратегией, политикой и системой управления. При этом важно, чтобы цели были поставлены правильно и система управления человеческими ресурсами выстроена таким образом, чтобы работать на достижение этой цели.

Поэтому планирование человеческих ресурсов является одним из наиболее важных аспектов для дальнейшего функционирования предприятия.

Цель данной работы – повышение эффективности планирования человеческих ресурсов на ИП Тен Су Ван «Корейский дом»

Для повышения эффективности планирования человеческими ресурсами были предложены мероприятия, которые представлены в таблице 1.

Таблица 18 – Мероприятия по повышению эффективности планирования кадров на ИП Тен Су Ван «Корейский дом»

Мероприятие	Срок выполнения	Ответственное лицо
Планирование потребности в кадрах	1 неделя	Менеджер по управлению персоналом – Щур В.С.
Замена пельменного аппарата	2 месяца	Инженер – технолог - Мальцева О.В.
Замена котлетного аппарата		
Замена машины овощерезательной		

Первым мероприятием, будет осуществление планирования потребности в кадрах для выполнения объема реализации, полученного в 2014 году.

С помощью данных таблицы 2, где указано количество заказов, которое предприятие выполняло на протяжении трех анализируемых лет, рассчитаем количество заказов, которое может быть предложено в 2015 году.

Таблица 2 – Количество выполненных заказов ИП Тен Су Ван «Корейский дом» за три года и вероятное количество заказов на 2015 год

Показатель	Год		
	2012	2013	2014
Количество заказов	9563	9574	9560
Формула	2015		
Кол.дог. = (КД1+КД2+КД3)/3	9565,7		

По данным таблицы видно, что в 2015 году приблизительное количество заказов составит приблизительно 13018.

Далее была рассчитана средняя стоимость одного заказа в 2014 году.

Таблица 3 – Средняя стоимость одного заказа 2014 года

Формула	Стоимость заказа, тыс.руб.
Ср. ст-ть зак = $\frac{O_p}{K_d}$	6,14

После был рассчитан примерный объем реализации в 2015 году.

Таблица 4 – Расчет реализации в 2015 году

Формула	Объем реализации, тыс. руб.
ОР = Кол-во заказов * Ср.ст-ть зак	58733,4

Так же объем реализованной продукции был повышен за счет второго мероприятия, а именно реализации внедрения новых технологий в производство.

Было проведено мероприятие по замене оборудования подлежащее износу (пельменный аппарат JGL-135, котлетный аппарат АФК – 1,

овощерезка Robot Coupe CL 50) на новое усовершенствованное оборудование (пельменный аппарат JGL, котлетный автомат АК2М-40У, овощерезательная машина CL55 ROBOT-COUPÉ).

Далее была рассчитана потребность в кадрах (А) на следующий год, при условии, что выработка на одного рабочего и трудоемкость не изменится. Расчеты представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Потребность в кадрах в 2015 году

Формула	Количество кадров, чел.
$A = \frac{O_p}{\text{Выработка}}$	32

Вследствие проведенного анализа выяснилось, что именно 32 рабочих потребуется предприятию для выполнения планового объема продукции в стоимостном выражении (58733,4 тыс. руб) при выработке на одного рабочего 1833,6 тыс.руб.

На планирование потребности в кадрах оказывает не малое влияние трудоемкость. Благодаря мероприятию по замене оборудования удалось увеличить объем выпускаемой продукции, что повлияло на снижение трудоемкости в 2015 году. Так же по мере уменьшения этого показателя уменьшается и потребность в большем количестве кадров. Расчеты представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет трудоемкости на ИП Тен Су Ван «Корейский дом»

Показатель	Формула	Год	
		2014	2015
Трудоемкость, ч./тыс.руб.	$TP = \frac{1}{\text{Выработка}}$	0,00055	0,00054

Далее была найдена новая выработка на одного рабочего в 2015 году.

Таблица 7 – Расчет новой выработки на одного рабочего в 2015 гоуд.

Показатель	Формула	Год 2015
Выработка, тыс.руб	$B1 = \frac{1}{TP}$	1851,9

Получив выработку в 1851,9 тыс.руб., рассчитаем потребное количество рабочих для реализации услуг в 2015 году.

Таблица 8 – Расчет требуемого количества рабочих для реализации услуг в 2015 году

Формула	Кол-во рабочих, чел.
$A1 = \frac{O_p}{\text{Выработка}_1}$	31

На основе полученных результатов построим итоговую таблицу.

Таблица 9 – Влияние трудоемкости на потребление количества кадров

№	Показатель	2014	2015	Отклонение	
				Абсолютное	Относительное, %
1	2	3	4	5	6
1	Объем реализации, тыс.руб.	58675,3	58733,4	+58,1	+0,1
2	Трудоемкость, ч./тыс.руб.	0,00055	0,00054	-0,00001	-1,82
3	Выработки на 1-го рабочего	1833,6	1851,9	+18,3	-1,0
4	Потребное количество рабочих кадров, чел.	32	31	-1,0	-3,13

Из таблицы 9 видим, что стоило снизить трудоемкость на 0,00001 ч. /т.р. , т.е. на 1,82%, то увеличивается выработка на одного рабочего на 18,3 тыс.руб., т.е. на 1 %. В итоге потребность в кадрах уменьшается на 1 человека, т.е. на 3,13 %. Получается, что для реализации запланированного объема работ при наименьшей трудоемкости (0,00054 ч. /т.р.) нам потребуется 31 человек.

Из проведенных выше расчетов видно, что снижение трудоемкости прямо пропорционально увеличению производительности труда.

Использованные источники:

- 1 Соколова, М.И. Управление человеческими ресурсами./ А.Г. Дементьева. – М.: Проспект, 2006. – 240 с.
- 2 Армстронг, М. Стратегическое управление человеческими ресурсами./ Н.В. Гринберг.- М.: ИНФРА-М, 2002. – 328с.
- 3 Артеменко, В.Г. Финансовый анализ. / В.Г. Артеменко. – М.: Инфа-М, 2003. – 405 с.
- 4 Шекшня, С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно – практическое пособие. / С. В. Шекшня. - М.: ЗАО «Бизнес – школа «Интел – Синтез», 2010 . – 231 с.
- 5 Шаталова, Н.И. Консультирование в управлении человеческими ресурсами : учеб. пособие. / Н. И. Шаталова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 221 с.
- 6 Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация : учеб. пособие. / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 301 с.

Кириленко О.В.
магистрант 1 курса
Рязанский государственный
радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ГАЗОРАЗРЯДНЫХ КОММУТИРУЮЩИХ ПРИБОРОВ

Рассматриваются вопросы развития промышленного предприятия в условиях необходимости модернизации и технического перевооружения

производства.

Промышленность, производство, модернизация, износ основных фондов.

Ионными или газоразрядными приборами называются приборы, наполненные разреженным газом, в которых электрический ток создается не только под действием направленного перемещения свободных электронов, но и вследствие движения заряженных частиц газа - ионов.

Газоразрядные коммутарующие приборы (тиратроны, таситроны, разрядники) производит Научно-исследовательский институт газоразрядных приборов «Плазма», который был основан в 1959 году и стал ведущей организацией, занимающейся разработкой и производством приборов и техники для оборонной и гражданской промышленности.

Научно-производственный центр «Спарк» является структурным подразделением в Научно - исследовательском институте газоразрядных приборов «Плазма» и специализируется на разработке и производстве тиратронов и разрядников. Подразделение имеет опыт разработки этих приборов свыше 40 лет.

За последние годы наблюдается динамичное наращивание производства газоразрядных коммутарующих приборов. И если в 1990 г. в подразделении не занимались производством приборов, а только разработками, то за последние 19 лет в центре организована собственная производственная база и объем выпускаемой товарной продукции в 2015 г. составил более 30 млн. руб. Номенклатура выпускаемых изделий составляет около 100 наименований.

Однако, как и на любом другом российском предприятии, особенно наукоемкой отрасли, в НПЦ «Спарк» имеются и свои трудности. Это связано, прежде всего, недостаточным государственным финансированием, низким уровнем информационного обеспечения и слабым использованием стратегических подходов в регулировании производственно-хозяйственной деятельности.

Основной проблемой центра является высокая степень износа основных фондов. В критическом состоянии находятся энергообеспечивающие системы центра. Серьезно отстает от современных требований к современным условиям производства состояние производственных помещений. Производственные линии не отвечают требованиям к современным производственным системам.

При этом показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования НПЦ «Спарк». Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях перехода к рыночной экономике составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем

социальных и материальных потребности трудового коллектива [1, 2]. За счет прибыли выполняются также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

Одним из факторов повышения эффективности производства является обеспеченность предприятия основными фондами в необходимом количестве, структуре и более полное их использования.

Основные средства занимают наибольший удельный вес в общей сумме основного капитала, поэтому анализ состояния и использования основных средств очень важен для предприятия. Результатом правильного использования основных средств является получение прибыли. Кроме того, эффективность использования основных средств влияет на повышение эффективности производства хозяйствующего субъекта, и, следовательно, на финансовую устойчивость предприятия и результаты его деятельности. От того, насколько верно произведен анализ состояния и использования основных средств, также зависит будущее предприятия – качественно проведенный анализ позволяет вовремя выявить резервы в эффективности их использования [3].

Отметим, что первоочередной задачей является обновление основного технологического и энергообеспечивающего оборудования, т.е. техническое перевооружение производства.

Техническое перевооружение производства в настоящее время возможно только путем поэтапного, многолетнего вложения средств в переоснащение в связи с недостаточностью источников его финансирования [4]. Поэтому в первую очередь средства необходимо вкладывать в приобретение оборудования для наращивания объемов выпуска наиболее перспективных тиратронов и разрядников, а также в новые направления деятельности подразделения. На данном этапе целесообразно уделить особенно большое внимание поиску и разработке новых технологий с целью продажи ноу-хау, а также накопления собственных средств для перевооружения производства.

Замена устаревшего оборудования по производству разрядников за счет закупки современного высокопроизводительного оборудования позволит повысить качество и производительность труда, снизить себестоимость продукции.

Использованные источники:

1. Либерман И.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие. - М.: РИОР, 2007. - 202 с.
2. Любушин Н.П. Экономика организации: Учебник. - М.: Кнорус, 2010. - 304 с.

3. Сафронов Н.А. Экономика организации предприятия - М.: Экономист, 2009. - 250 с.

4. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление модернизационными процессами в высокотехнологичных отраслях в условиях реиндустриализации экономики // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета, 2013, №2(44), с. 114-122.

Кириченко О.С., к.э.н.
завотделом методологии управления
активами НИИГазэкономика

Кириченко Т.В., д.э.н.
профессор
кафедра «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
нефти и газа имени И. М. Губкина»
Россия, г. Москва

ОЦЕНКА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОРПОРАЦИЙ РОССИИ

***Аннотация.** Важнейшей чертой глобализации мировой экономики является транснационализация бизнеса и активный выход нефтегазовых корпораций за пределы национальных границ для расширения рынков сбыта нефтегазовых ресурсов и осуществления инвестиций. В статье отражена методика количественной оценки и приведены расчеты показателей транснационализации российских нефтегазовых компаний*

***Ключевые слова:** транснационализация, транснациональные корпорации (ТНК), показатели транснациональности.*

Желание увеличить объемы продаж заставляет компании диверсифицировать хозяйственную деятельность посредством расширения географии рынков. Спецификой нефтегазовой отрасли является крайняя неравномерность расположения запасов нефти и газа в недрах по регионам. Освоение внешних рынков происходит не только посредством осуществления экспортных продаж, но и путем создания производственных подразделений за рубежом, что ведет к транснационализации деятельности компании. В современной экономической науке еще не сложилось единого подхода к дефиниции «транснационализация». Мы согласны с мнением профессора А.В. Данильченко, что «... транснационализация - это наиболее зрелая стадия процесса интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании международных по характеру своей деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю, организационных бизнес-структур...» [1]. Проявлением процесса транснационализации стала

организационная форма компании - транснациональная корпорация (ТНК).

Определения транснациональной корпорации, разработанные как в рамках международных организаций, так и отдельными исследователями, не противоречат друг другу. По мнению экспертов ООН и ЮНКТАД [3], ТНК является инкорпорированным или неинкорпорированным предприятием, включающим в себя материнскую компанию и ее зарубежные отделения - дочерние компании, ассоциированные компании и филиалы. Признак контроля со стороны материнской компании определен через установление ее минимальной доли в зарубежном отделении (10 % простых акций или голосов для инкорпорированного предприятия либо ее эквивалент для неинкорпорированного предприятия).

В настоящее время ТНК контролируют более 50 % мирового промышленного производства, более 60 % мировой внешней торговли, а также около 80 % мировой базы патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Общемировой объем производства ТНК превышает 25 % мирового ВВП. Иностранные филиалы ТНК производят около 10,3% мирового ВВП и осуществляют 1/3 мирового экспорта [2].

Среди организаций, курирующих деятельность ТНК, ведущее место занимает ООН. Генеральной Ассамблеей ООН разработана резолюция "О мерах против коррупции, практикуемой транснациональными корпорациями и другими корпорациями, их посредниками и причастными к делу сторонами". Ассамблея учреждает новые организации международного сотрудничества, в частности в конце 1964 г. приняла резолюцию, учредившую Конференцию по торговле и развитию (ЮНКТАД) в качестве органа ООН, не являющуюся международной торговой организацией.

Перед ЮНКТАД поставлена задача осуществлять изучение политических, экономических и социальных последствий деятельности ТНК, организовать всеобъемлющую систему информации и т.п. ЮНКТАД является ключевой структурой в системе ООН, занимающаяся вопросами развития ТНК в сфере торговли, финансов, технологий, инвестиций и устойчивого развития.

В соответствии с методикой Конференции ООН по торговле и развитию измерить степень транснационализации компании возможно на основании следующих основных показателей:

1. Индекс транснационализации корпорации (TNI – transnationality index), разработанный ЮНКТАД для оценки масштабов и степени зарубежной активности ТНК:

$$TNI = (FA/TA + FS/TS + FE/TE) / 3 \cdot 100 \%, \text{ где}$$

FA – активы за рубежом ТНК

FS – объем зарубежной продажи ТНК

FE – численность зарубежных сотрудников в ТНК

TA – общий объем активов ТНК

TS – общий объем продаж ТНК

TE – общее количество сотрудников в ТНК

Индекс транснационализации характеризует, насколько значимой является зарубежная деятельность корпорации и насколько важны зарубежные филиалы на иностранных рынках для той или иной ТНК. Чем выше индекс, тем большее значение для корпорации имеет активность ее зарубежных филиалов.

Для характеристики тенденции в изменении международной активности ТНК ООН рекомендует показатель «индекс интернационализации» II.

2. Индекс интернационализации (II internationality index) рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов.

$II = (FAF/TA F) \cdot 100 \%$, где

FAF – количество зарубежных филиалов ТНК

TA F – общее число филиалов ТНК в мире

3. Индекс широты филиальной сети (NSI – network spread index):

$NSI = N/(N^*-1) \cdot 100 \%$, где

N* – количество стран мира, принимавшие любые прямые иностранные инвестиции (ПИИ), а N – количество стран, где имеются филиалы ТНК.

Популярный в настоящее время индекс распространения сети (NSI-Network Spread Index) применяется для характеристики международного подхода в деятельности компаний. Этот индекс рассчитывается как отношение (в процентах) числа зарубежных стран, в которых ТНК осуществляет свою деятельность (размещает производство, ведет хозяйственную деятельность и т.п.), к общему количеству стран, в которых корпорация потенциально могла бы вести деятельность.

На основе методики, которой придерживается ЮНКТАД, проранжируем нефтегазовые корпорации, которые по итогам 2013 г. по данным рейтингового Агентства «Эксперт-400» (критерием была капитализация компании) входят в пятерку первых по капитализации в России:

2013	2012	Компания	Капитализация (млн. руб)	Капитализация (млн. долл США)
1	1	«Газпром»	3 128 691.5	94 103.3
2	2	«Роснефть»	2 598 143.3	78 145.8
3	3	«Сбербанк России»	1 932 247.7	58 117.3
4	4	«Лукойл»	1 649 837.5	49 623.1
5	6	«Новатэк»	1 100 752.0	33 107.9

Оценка деятельности нефтегазовых ТНК, произведенная по методике ЮНКТАД (рисунок 1) с помощью расчета индексов транснационализации, интернационализации и широты филиальной сети, показала высокую степень значимости зарубежной деятельности для российских ТНК, в том числе и тех, что в основном ориентированы на внутренний рынок. Наивысшие показатели транснационализации и интернационализации из исследуемых корпораций имеет ОАО «Лукойл».

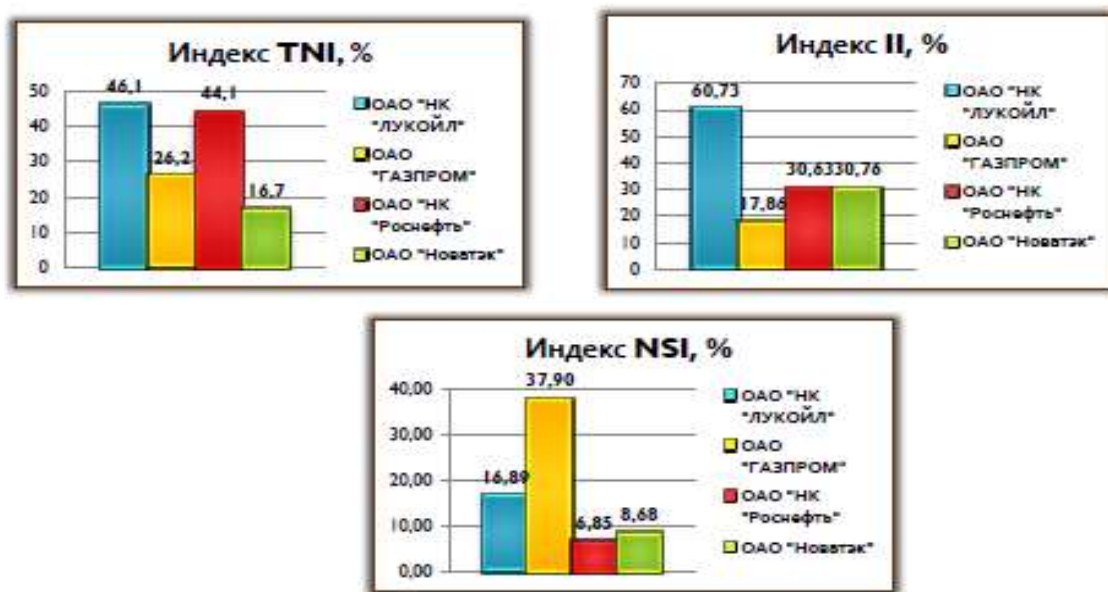


Рисунок 1 - Показатели транснационализации российских нефтегазовых ТНК

При расчете данных индексов важно обратить внимание на абсолютное значение зарубежных показателей (активов, продаж). Особенно это актуально для национальных корпораций, таких, как Газпром и Роснефть, ведь их деятельность главным образом концентрируется в Российской Федерации. Тем не менее, они продолжают активно расширять свою филиальную сеть за рубежом, что, безусловно, положительно отражается на результатах их деятельности, репутации и приобретенном опыте.

Присутствие в разных регионах гарантирует им возможность не только снабжать собственные страны нефтегазовыми ресурсами и нефтепродуктами, но и обеспечивать высокие доходы за счет удовлетворения спроса других стран. Следует подчеркнуть, что российские нефтегазовые ТНК вышли на мировой рынок гораздо позже своих иностранных конкурентов, когда наиболее перспективные ниши были уже заняты. Однако показатели транснационализации российских нефтегазовых компаний указывают на большую вероятность дальнейшего активного развития этого процесса.

Использованные источники:

1. Данильченко А.В., Калинин Д.С., Теоретические основы транснационализации страны и предприятия. Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст. Вып. 8 – Минск: БГУ, 2011. – 195
2. Кириченко О.С., Комзолов А.А., Кириченко Т.В., Теоретико-методологические аспекты определения налогового бремени нефтегазовых компаний - «Нефть, газ и бизнес», №9, 2013
3. UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs Volume II. Statistics on the Operations of Transnational Corporations. United Nations. New York. Geneva. 2009. P. 14-15.

*Кирюшкина А. Н.
магистрант 2-го курса
ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)
государственный университет»
Россия, г. Казань*

ВЛИЯНИЕ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

Аннотация: Стабилизационная политика является чрезвычайно важной частью общей экономической политики государства. Степень ее влияния на государственный бюджет и государственный долг, а также ее общая цель зависит от используемых инструментов. В данной статье автором прослежены причины динамики современного состояния дефицита региональных бюджетов и субнационального долга.

Ключевые слова: стабилизационная политика, бюджетно-налоговая (фискальная) политика, денежно-кредитная (монетарная политика), дефицит государственного бюджета, дефицит регионального бюджета, государственный долг, субнациональный долг.

Противодействие циклическим колебаниям при развитии экономики остается важнейшей проблемой любого государства при осуществлении экономической политики. Именно поэтому правительству для контроля над экономической ситуацией в стране значимо выбирать оптимальный набор инструментов стабилизационной политики, которая осуществляется в целях поддержания низкого уровня инфляции, достижения полной занятости и стремления к возрастающему объему ВВП. Отметим, что эта политика воздействует на такой компонент макроэкономического равновесия, как совокупный спрос. Его изменение позволяет наиболее динамично привести экономику в состояние полной занятости (по крайней мере, в краткосрочном периоде). Такое воздействие выполняется посредством использования инструментов бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики.

Влияние стабилизационной политики на дефицит государственного

бюджета и государственный долг освещается в научной литературе довольно широко. Однако значимая доля исследований посвящена лишь периоду 90-ых годов. И практически отсутствуют исследования о её влиянии на дефицит региональных бюджетов и субнациональный долг. Выше обозначенными аспектами и обуславливается актуальность темы статьи.

Отметим, что стабилизационную политику можно свести к изменению предложения денег и манипулированию государственным бюджетом, что говорит о её влиянии на размеры бюджетного дефицита и государственного долга.

Важно заметить, что в период экономического спада дефицит государственного бюджета как правило возрастает, поскольку при фиксированных обязательствах государства его налоговые доходы сокращаются. Поэтому одной из причин, порождающих стабилизационную политику государства, является увеличение бюджетного дефицита. А необходимость сохранения стабильности государственных финансов часто заставляет правительство сворачивать стабилизационную политику [7].

Дефицит государственного бюджета можно финансировать либо посредством его монетизации, либо за счет займа у населения или у остального мира.

При большом государственном долге затраты на его обслуживание, являющиеся первоочередной статьей расходов государственного бюджета, существенно ограничивают возможности правительства в выполнении основных своих функций и в проведении стабилизационной политики. Выплаты по государственному долгу могут стать главной или даже единственной причиной дефицита государственного бюджета, замыкая порочный круг: дефицит государственного бюджета → рост государственного долга → увеличение затрат на обслуживание долга → дефицит государственного бюджета [2].

Большинство исследователей изучают лишь влияние стабилизационной политики на дефицит и государственный долг в разрезе федерального бюджета. Проанализирую статистику по региональному аспекту.

Рассмотрим динамику количества бюджетов субъектов РФ с дефицитом, размер дефицита региональных бюджетов и размер долга субъектов РФ за 2010-2014 года, представленные на графиках на рисунках 1.1, 1.2, 1.3.



Рис. 1.1 Динамика количества регионов с бюджетным дефицитом за 2010-2014 года



Рис. 1.2 Динамика объема дефицита региональных бюджетов за 2010-2014 года



Рис. 1.3 Динамика объема субнационального долга за 2010-2014 года

Как видно из представленных графиков наблюдается тенденция увеличения и числа «дефицитных регионов», и объема дефицита

региональных бюджетов, и объема субнационального долга. Определим возможные причины наблюдаемых явлений.

Причинами наблюдаемой динамики субнационального дефицита бюджетов могут служить:

- сокращение доходов бюджетов в период экономического кризиса.
- коррупция в государственном секторе;
- неблагоприятная внешнеполитическая ситуация (санкции);
- недополучение налоговых поступлений (в последние годы снижение собираемости налога на прибыль);
- большой объем погашения ранее принятых долговых обязательств (например, республике Татарстан - долговые обязательства, связанные с универсиадой);
- возросший объем расходов на государственные программы и в связи с делегированием большинства расходных полномочий бюджетам регионов (последние несколько лет);
- возросший объем расходов на реализацию майских указов президента;
- снижение трансфертов из федерального бюджета;
- неудачный бюджетный маневр;
- закредитованность регионов;
- необходимость финансирования местных бюджетов из региональных бюджетов.

Проблема увеличения бюджетного дефицита весьма серьезна, во-первых, объем необходимых государственных расходов велик, во-вторых, находить новые источники пополнения бюджета достаточно сложно. Рост налогов негативно сказывается на деловой активности в экономике, способствует криминализации экономики.

Целесообразным видится упомянуть, что основной массив бюджетного дефицита субъектов РФ (даже без учета доминирующей роли Москвы в этом процессе) приходится на сравнительно небольшое количество регионов, в то время как большинство добавляют в общую «копилку» подчас значительно менее одного процента.

Отметим, что согласно документу «Основные направления бюджетной политики на 2015-2017 год» происходит увеличение объемов и ухудшением условий обслуживания и погашения долговых обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при одновременном сокращении отдельных доходов консолидированных бюджетов субъектов и необходимости реализации приоритетных расходных обязательств (в том числе обусловленных указами Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года). На сегодняшний день общий объем субнационального долга превысил 2 трлн. рублей, то есть увеличился кратно за последнее десятилетие. При этом на сегодняшний день остается нереализованной концепция выработки и применения мер практического принуждения в

отношении участников бюджетного процесса, допускающих нарушения ограничений в отношении долговой политики [5].

К проблемам государственной долговой политики, отражающим существующую динамику объема субнационального долга, отнесем: 1.чрезмерное наращивание внутреннего долга; 2. государственные гарантии по кредитам (риск невозврата и тогда субъект РФ отвечает по обязательствам).

Однако нельзя судить о субъекте только по величине долга. Например, Республика Татарстан имеет один из больших по величине долгов среди субъектов. Однако львиную долю составляет бюджетный кредит, данный на проведение универсиады (под 0,5 %). Санкт-Петербургу же дали бюджетный кредит под 2%. (субнациональный долг Санкт-Петербурга больше долга Республики Татарстан). Государственными гарантиями пользуются множество субъектов, однако они составляют в основном небольшую часть в долге каждого. За 2014 год только 38 субъектов РФ использовали облигационный заём.

Условием снижения доли государственного долга в национальном доходе является образование первичного бюджетного избытка и превышение темпа прироста национального дохода над уровнем реальной ставки процента.[2]

При проведении стабилизационной политики важно применять правильное сочетание инструментов денежно-кредитной и монетарной политики.

На мой взгляд, для сокращения дефицита бюджетов и государственного долга в настоящее время необходимо делать упор на фискальную политику. Однако в реальности наблюдается попытка осуществления стабилизационной политики с упором на монетарную политику (манипулирование ключевой ставкой). Это слабо влияет на дефициты бюджетов и государственный долг, так как основными возможными причинами наблюдаемых негативных тенденций в разрезе упомянутых аспектов являются те проблемы, преодоление которых возможно путём использования в преимущественном выражении инструментов именно бюджетно-налоговой политики.

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Версия от 10.09.15;
2. Тарасевич Л.С. Макроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. М: Высшее образование, 2006. – 655 с.
3. Информационно-аналитический раздел Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]: Официальный сайт, 2015. - Режим доступа: <http://info.minfin.ru/>. – Версия от 10.09.15;
4. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] :

Официальный сайт, 2015. - Режим доступа: <http://minfin.ru/>. – Версия от 10.09.15;

5. Основные направления бюджетной политики на 2015-2017 год [Электронный ресурс] : Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2015. - Режим доступа: <http://minfin.ru/>. – Версия от 10.09.15;

6. Федеральное казначейство РФ [Электронный ресурс] : Официальный сайт Федерального казначейства РФ России, 2015. - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>. – Версия от 10.09.15;

7. Центр управления финансами [Электронный ресурс] : Официальный сайт, 2015. - Режим доступа: <http://center-yf.ru>. – Версия от 10.09.15.

Киселёва А.В.

магистрант 2 курса

РАНХиГС Уральский институт управления

Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ GR НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Наиболее эффективной стратегией лоббирования является непосредственная работа с представителями власти. Большинство форм такой работы зафиксированы в нормативно-правовых актах, которые призваны регулировать деятельность депутатов, органов государственной власти и местного самоуправления, а также государственных и муниципальных служащих. Особенно известными и доступными бизнесу, а также особенно эффективными, можно назвать такие формы лоббирования как: разработка проектов нормативных правовых актов и организация их обсуждения, консультирование представителей власти (в том числе организация экспертиз принимаемых решений). Каждая форма работы по лоббированию имеет свои достоинства, каждая для своей реализации требует особой стратегии.

В Российской Федерации лоббистов, в их легальном понимании, уже достаточно. Лоббисты, осуществляющие свою деятельность, как на федеральном, так и на региональном уровне овладели всеми возможными, наработанными мировой практикой способами легального влияния на власть.

Участие в избирательных компаниях, как один из способов, является самым распространенным вариантом для участия представителей групп интересов и различных заинтересованных организаций в выборах. Вторым вариантом участия организованных групп интересов в выборах является финансовая поддержка избирательных кампаний кандидатов и избирательных объединений.

В том случае, когда структурированные политические механизмы не могут быть применены, используется другой вариант воздействия на власть:

мобилизация общественного мнения в пользу принятия необходимого решения. Рассмотрим широко известные способы мобилизации общественного мнения:

- *Организация кампаний в СМИ.* Это наиболее доступный и эффективный способ решения вопроса о влиянии на власть. При таком способе продвижения интересов необходимо найти способ как донести материал, что бы он был максимально значим для адресата, которому он предназначен. Например, если адресат – мэр Екатеринбурга, то публикация статей однозначно должна быть на высоком уровне, не маловажна и интенсивность кампаний.

- *Организация массовых акций (митингов, демонстраций, пикетов и т.п.).* Это наиболее эффективный способ давления, в котором важно учитывать негласное правило: важен не столько масштаб проводимой акции, сколько ее интенсивность освещения в СМИ. Известны случаи в 1998-1999 гг., когда массовые акции специально приурочивались ко времени рассмотрения комитетом областной Думы Законодательного Собрания Свердловской области определенных законопроектов, а также к заседанию самой Думы. И в этих случаях "мнение народа" было услышано депутатами.

- *Организация шумных судебных процессов.* И здесь очень важно внимание СМИ. В условиях полной зависимости бизнеса от власти желательно, чтобы судебный процесс был инициирован не самим бизнесом, не конкретной фирмой. Скорее фирма должна выступить той стороной, которая стремится решить проблему, поставленную инициатором процесса.

- *Инспирирование массовых обращений к власти по соответствующему поводу (в том числе, с первоначальным сбором подписей).* Этот способ применим лишь для уровня представительной власти (исполнительная может и не заметить проводимой компании). А петиции, жалобы, предложения от избирателей, адресованные лично депутатам, едва ли останутся без внимания.

Каждая из перечисленных форм работы по лоббированию имеет свои достоинства, все для своей реализации требуют особой стратегии. Общая черта у каждой из предложенных форма одна – основанность на личном контакте, индивидуальной работе с представителем власти, который ответственен за принятие решений. В зависимости от характера личных контактов, их можно разделить на **формальные** и **неформальные**. Неформальные контакты основываются на неформальных связях между лоббирующим лицом и лицом, принимающим решение.

Однако в обществе широко распространено мнение о «закрытости» депутатов и чиновников перед народом, действительная ситуация выглядит по-иному. Большинство региональных и местных депутатов открыты для сотрудничества с представителями бизнеса. Говоря о контактах с бизнесом, необходимо отметить, что большинство депутатов регионального и местного

уровня явно испытывают дефицит такого рода связей, которые приносят и деньги, и информацию, и статус.

Однако, любопытная сложилась ситуация в Свердловской области. Депутаты, избираемые по одномандатным округам (Екатеринбургская городская Дума, Палата Представителей Законодательного Собрания Свердловской области), в большинстве своем закрыты для общения с лоббистами, поскольку сами представляют сложившиеся группы и имеют собственные средства и бизнес. Депутаты же областной Думы Законодательного Собрания Свердловской области, избираемые по партийным спискам и часто не имеющие собственного бизнеса, активнее стремятся к контактированию с лоббистами представителей бизнеса, несмотря на изначальную партийную ангажированность.

Иначе обстоит дело с представителями исполнительной власти. Они изначально включены в иерархию и зависимы в принятии решений. Отсюда одна из основных проблем лоббиста – определение уровня компетентности чиновника, его способности решить тот или иной вопрос. Лоббирование начинается с чиновников среднего звена, возглавляющих отделы, управления, или различного рода советников, помощников первых лиц. Именно они имеют достаточные возможности для принятия самостоятельных решений, способны решить и решают вопросы, интересующие группы интересов.

Конечно, организация контактов с вышеперечисленными лицами предполагает предварительной наработки связей, наличия рекомендаций и владение определенными навыками бюрократического общения и нормами бюрократического этикета. Здесь возникает проблема встроенного лоббизма, которую активно демонстрируют чиновники исполнительной власти. Лоббистские функции по отношению к крупнейшим финансово промышленным группам выполняет в Свердловской области, например, такое отраслевое министерство, как министерство металлургии.

Решение такой проблемы как встроенный лоббизм в органах государственной власти субъектов РФ и органах местного самоуправления не под силу средним и слабым группам интересов. Сталкиваясь с такой проблемой, им необходимо выбрать один сценариев дальнейшей деятельности: конфликтный и мирный.

При желании использовать конфликтный способ, основным оружием средних фирм становится публичная демонстрация тесных отношений власти и бизнеса с помощью оппозиционных к власти СМИ (с целью дискредитации конкурентов, встроенных лоббистов и их взаимных отношений). Используя же мирный способ решения проблемы встроенного лоббизма, группам интересов остается только демонстрировать свою лояльность, уступать и договариваться на максимально приемлемых для себя условиях.

Итак, личная заинтересованность и личные договоренности,

неформальные контакты и неформальные отношения в современной действительности помогут решить практически все. Однако, значительные секторы экономики остаются по-прежнему открытыми для формализованного лоббирования. Другое дело, что большинство групп интересов пока не задумываются о легальном продвижении своих интересов и предпочитают решать свои вопросы традиционным, но не менее эффективным способом: используя механизм коррупции.

*Киселёва В.А.
бакалавр менеджмента
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ТЮМЕНСКОМ РЕГИОНЕ

Аннотация

В данной статье рассматриваются текущее положение рынка потребительского кредитования в России и Тюменском регионе, его проблемы и основные точки роста. На основании прогнозов экспертов определена динамика развития банковского сектора

Ключевые слова: потребительское кредитование, банк, перспектива, проблема, развитие, экономика, прибыль.

До недавнего времени кредитование физических лиц, а именно потребительское кредитование в нашей стране было достаточно редким явлением. Банки предпочитали работать не с населением, а с юридическими лицами. [11, с.105] На сегодняшний день потребительское кредитование получило достаточно широкое развитие и является одним из приоритетных направлений деятельности банков.

Особенностью деятельности российских банков, как отмечает Вишнякова М.И., является то, что сфера этой деятельности была традиционно в обслуживании крупных корпоративных клиентов, прежде всего в нефтяной и металлургической сфере, а также осуществление операций на финансовых рынках. В 90-е годы важную роль играло и участие в обслуживании бюджетных платежей. В этой связи важнейшие функции кредитных институтов страны, связанные с обслуживанием физических лиц и малых и средних предприятий были развиты лишь на начальном уровне. [2, с. 32]

Следует отметить, что совокупность взаимосвязанных элементов и функций системы кредитования, единым предназначением которой является обеспечение, содействие и создание условий для эффективного функционирования и развития процесса кредитования населения на потребительские нужды представляет, по мнению исследователей рынка,

инфраструктуру потребительского кредитования.[6, с.109] А, по мнению Лаврушина И.О., инфраструктура потребительского кредитования – это совокупность элементов, которая обеспечивает жизнедеятельность банков. [1, с. 75.]

Наибольшее значение имеет то, что проблема развития и совершенствования кредитования представляется в настоящее время чрезвычайно актуальной, поскольку банки как субъекты, имеющие исключительное право осуществлять операции по привлечению денежных средств направлением юридических и физических лиц и от своего имени размещать их на условиях возвратности, платности, срочности, а также осуществлять иные банковские операции, способны оперативно удовлетворить потребности в значительных заемных средствах, возникающие в процессе хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности. [5, с. 42]

На сегодняшний момент потребительское кредитование стало неотъемлемой и важной составляющей экономики и банковской системы страны. За последние годы рынок данного вида кредитования вырос более чем в 10 раз. [11, с. 106]

Так в течение 2011-2012 гг. в России наблюдался бум кредитования, который достиг своего апогея в середине 2012 года. Во II кв. 2012 г. темпы роста потребительского кредитования в реальном выражении (с учетом инфляции) достигли 41% (51% в номинальном), рост ипотечных кредитов в реальном выражении достиг 29% , реальные располагаемые доходы увеличились на 6,6%.

Такие значительные темпы роста объемов потребительского кредитования в России носят двойственный характер. С одной стороны, этот процесс очень позитивен, но с другой стороны, вызывает много вопросов. Показатель просроченной задолженности растет вместе с ростом потребительского кредитования, что вызывает тревогу.[7, с. 152]

Управление проблемными потребительскими кредитами – один из наиболее важных аспектов банковской практики. От правильности выбора метода работы с проблемной задолженностью зависит успешность разрешения отдельной конфликтной ситуации, стабильность и репутация банка. Безусловно, решение вопроса о том, какой метод следует применять в тех или иных случаях для успешного разрешения проблемных ситуаций в кредитовании, зависит от политики банка, конкретных фактических обстоятельств и экономического положения заемщиков.

Ниже рассмотрим количество и объем выданных потребительских кредитов за I квартал 2014 года в России.

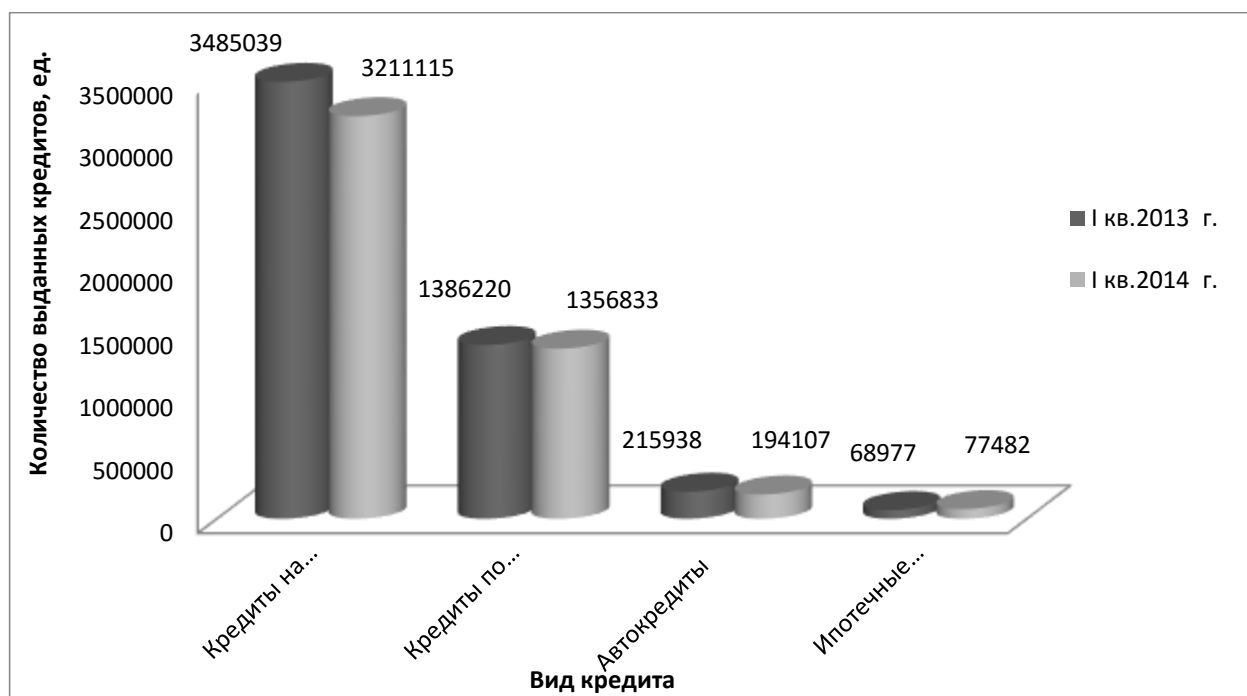


Рисунок 1. Количество выданных потребительских кредитов в I квартале 2013-2014 гг., ед

Рисунок 1.2 отражает тот факт, что кредиты на потребительские нужды пользуется большой популярностью относительно конкретной даты. Это говорит о том, что данный сектор кредитования развит больше, а также приносит наибольшую прибыль банкам по сравнению с другими видами кредита.

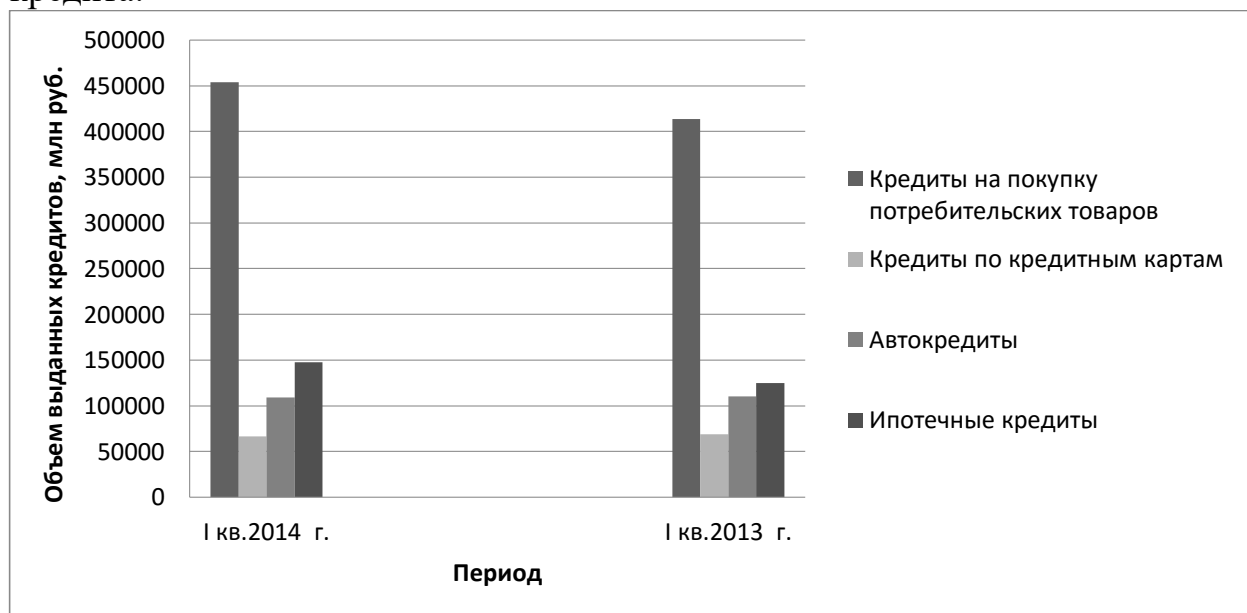


Рисунок 2. Объем выданных потребительских кредитов в I квартале 2013-2014 гг., млн. руб.

Если делать вывод по двум вышерассмотренным рисункам 1 и 2, то наблюдается уменьшение количества выданных кредитов на 6,12%, но при этом объемы, наоборот, возросли на 8,3% до 776,583 млрд. руб.

Несмотря на то, что кредитование в России в настоящий момент

является одним из главных внутренних стимулов для развития экономики. Необходимо отметить, что в последние 3 года наметились новые тенденции, а именно ссуды теперь выдаются на большие суммы, при общем уменьшении количества выданных кредитов. С осени 2012 года наблюдается замедление розничного кредитования, что связано с изменением политики Центрального Банка по отношению к выдаче банками ничем не обеспеченных розничных кредитов, а также возросшей требовательностью банков к потенциальным заемщикам.[4, с. 51] Розничное кредитование становится для населения менее выгодным, а процентные ставки по кредитам растут. Банки России стремятся улучшить качество кредитных портфелей, повысить эффективность риск-менеджмента и ликвидности.

По прогнозам «Эксперта РА» развитие банковского сектора будет связано с замедлением динамики реального ВВП до 0,5-1% по итогам 2013-2014 годов, уровне инфляции 7-7,5% и среднегодовом курсе национальной валюты 36-36,5 рублей за доллар.

Основными факторами замедления ВВП будут являться: ускорение оттока капитала из страны и снижение объема внешнеторговых операций; низкий объем экспорта топливно-энергетических ресурсов; снижение темпов роста розничного товарооборота (по причине ослабления потребительского спроса и замедления роста необеспеченной розницы); отрицательная динамика темпов роста инвестиций в основной капитал.

Согласно оценке «Эксперта РА», в 2015 году активы банков прибавят не более 13%, совокупный кредитный портфель вырастет не более чем на 15%, в следующем году динамика сектора продолжит ослабевать.

В сегменте кредитования физических лиц также прогнозируется замедление темпов роста кредитования, которое связано с ростом необеспеченного кредитования за счет ограничения максимальных ставок, ухудшения качества кредитов, сокращения спроса со стороны качественных заемщиков.[8, с. 2176] В тоже время предоставление ипотечных кредитов сохранит высокие темпы и обеспечит роста портфеля.

Если геополитическая напряженность усилится, то это негативно отразится на экономической ситуации в стране, и возможно приведет к дальнейшему снижению темпов роста рынка кредитования в России.

Что касается Тюменского региона, то стремительный рост спроса и предложения, всколыхнувший рынок потребительского кредитования 2011-2012 годов, прекратился только в конце 2013 года. По итогам 2014 года портфель необеспеченных кредитов физлицам прибавит не более 17% против 31% годом ранее. Банки ужесточили свои кредитные политики, и теперь будущее рынка зависит от поведения выдач 2015 гг. в условиях слабой динамики реальных доходов населения.

Ранее темпы роста розничного кредитования существенно опережали темпы роста кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, что подтверждает роль розничного сектора в отечественном банковском бизнесе.

Стоит отметить, что рост на рынке потребительского кредитования Тюменского региона в текущем 2015 и следующем 2016 году будет на уровне 10-15%. В сфере потребительского кредитования, уже видны элементы перегрева: чрезмерно высокий уровень роста задолженности по сравнению с доходами у широкой группы заемщиков. И как результат, потребительское кредитование может стать уже не столько двигателем роста, сколько угрозой финансовой стабильности.

В борьбе за долю на рынке потребительского кредитования банки разрабатывают все новые маркетинговые ходы. Снижение базовых ставок, как показывает практика, не всегда дает желаемый результат. Традиционно эффективными можно считать сезонные акции, рассчитанные на период прогнозируемого снижения активности заемщиков.

Но иногда в банках предпринимаются шаги, которые значительно повышают уровень риска по активным операциям. В погоне за новыми клиентами некоторые структуры позволяли себе послабления в методике проверки заемщиков, что влекло за собой снижение гарантии возврата средств. Не в последнюю очередь именно такая политика стала причиной проблем в целом ряде банков в 2013-2014 гг. [10, с. 24]

Сегодня эксперты больше обеспокоены ухудшением качества розничных портфелей. Среди прочих причин роста просроченной задолженности чаще других упоминается возрастание числа займов с признаками мошенничества. По наблюдениям специалистов в 2014 году сумма таких кредитов по системе превышала 500 млрд. рублей. Для сравнения, в начале 2008 года аналогичный показатель составлял всего 20 млрд.

Для борьбы с просроченной задолженностью внедряются все новые технологии анализа платежеспособности клиента. Сотрудничество с бюро кредитных историй позволит собрать больше данных, что снижает риски невозврата кредита. Анализ долговой нагрузки российских заемщиков представило Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) при поддержке Ассоциации российских банков (АРБ) и информационного агентства «МФД-ИнфоЦентр». Использование обзора НБКИ на практике будет способствовать развитию рынка без угрозы «закредитованности» отдельных групп заемщиков, развитию всего сектора с минимальными рисками.

Структура заемщиков, как и структура общества дифференцирована: есть люди с низким доходом, со средним и с высоким. На практике важно понимать состояние долговой нагрузки для всех групп заемщиков.[2, с. 40] В настоящее время долговая нагрузка различных групп существенно отличается: это дает возможность кредиторам корректировать свои кредитные стратегии.

Согласно исследованию, долговая нагрузка (DTI – отношение ежемесячных платежей по всем кредитным обязательствам к ежемесячному доходу) российских заемщиков зависит от их дохода.

При наличии большой филиальной сети необходимо еще на этапе планирования определить «точки роста» бизнеса. Зная о долговой нагрузке в разрезе регионов можно скорректировать стратегию и эффективно распределять ресурсы. Тюменская область, несмотря на высокие показатели дохода населения, входит в ТОП-10 регионов с максимальной долей заемщиков с высокой долговой нагрузкой.

В 2015-2017 гг. банковская система потребительского кредитования Тюменского кредитования будет находиться под риском значительных негативных изменений внешней среды, что потребует от нее гибкости и способности сохранять устойчивость при переходе к менее благоприятным сценариям развития.

Сокращение темпов роста розничного кредитования, наблюдавшееся в последние два года, в условиях ограниченных темпов роста как реальных, так и номинальных доходов населения продолжится. В 2015 г. произойдет снижение среднегодовых темпов роста рынка кредитов физическим лицам до 12,3%, на этом уровне темп роста рынка останется в последующие два года.

Уровень плохих долгов будет возрастать, что потребует от банковской системы повысить отношение резервов к кредитам до 12,5% в 2015 г. и поддерживать его на уровне не ниже 12% в последующие два года. Рост удельных расходов на создание резервов на возможные потери по ссудам отрицательно отразится на уровне прибыльности банковского сектора. На фоне сокращения маржи до 4,8% в 2015 году доходность на капитал уменьшится до 5,3%.

Так как в 2014 году банки сильно ужесточили требования к заемщику. Стандартные способы оценки клиента становятся недееспособными, поэтому на 2015 год необходимо использовать уже существующие технологии по анализу положения заемщика с использованием информационных технологий и социальных сетей. Определение точек роста с учетом долговой нагрузки различных слоев населения и территорий позволит правильно найти «точки роста» бизнеса и минимизировать потери в объеме бизнеса от ужесточения условий кредитования. [9, с. 452]

Главной тенденцией нового времени будет являться трансформация отношений продавец/клиент. Необходимо перейти от приоритета предложения к приоритету спроса на рынке.

О клиентоориентированности говорят уже на протяжении последних двух лет, но быстрые темпы роста спроса на рынке ставили на первое место предложение и банки диктовали условия для клиентов. Роль менеджеров и сотрудников была лишь в том, чтобы продать как можно больше товаров для выполнения не малых планов продаж и увеличения прибыли. Клиенты рассматриваются как покупатели, а не как партнеры.[5, с. 45] Т.к. на рынке присутствует асимметрия информации в продаже: продавец всегда имеет больше информации (навязывает, манипулирует) – и люди не всегда

являются рациональными, то это и позволяло формировать такой способ продаж клиенту.[3, с. 33]

В первую очередь трансформации смогут добиться кредитные организации с малым объемом бизнеса. Крупным игрокам, таким как «Сбербанк», будет намного тяжелее применить индивидуальный подход к клиенту.

В результате изучения публикаций различных авторов об особенностях, проблемах и перспективах развития рынка потребительского кредитования в России и Тюменском регионе, можно отметить следующее: в ближайшее время темпы роста потребительского кредитования будут замедляться, что связано с ограничением максимальных ставок, ухудшением качества кредитов и сокращения спроса со стороны крупных заемщиков. Но предоставление ипотечных кредитов сохранит высокие темпы и обеспечит роста портфеля страны. Тюменский регион данная проблема коснется не меньше и будет иметь тенденция продолжения. В 2015-2017 гг. банковская система потребительского кредитования Тюменского кредитования будет находиться под риском значительных негативных изменений внешней среды, что потребует от нее гибкости и способности сохранять устойчивость при переходе к менее благоприятным сценариям развития.

Использованные источники:

1. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки: учеб. для вузов / О.И. Лаврушин. – 8-е изд. – М.: КноРус, 2008. – 381 с.
2. Вишнякова, М.И. Проблемы и перспективы рынка потребительского кредитования в современной России / М.И. Вишнякова, О.М. Лизина // Контентус. – 2013. – № 5 (10). – С. 31-43.
3. Ермаков, С.Л. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития / С.Л. Ермаков, Ю.А. Малинкина // Финансы и кредит. – 2013. – № 21. – С. 27-34.
4. Задорожная, И.В. Подходы к формированию стратегии внутреннего контроля банковской деятельности / И.В. Задорожная // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – № 7 (45). – С. 48-55.
5. Закупень, А.В. К вопросу о понятии потребительского кредита в современном правовом поле России / А.В. Закупень // Вопросы современной юриспруденции. – 2013. – № 26. – С. 42-47.
6. Казакова Е.Б. Потребительское кредитование как наиболее востребованная банковская операция / Е.Б. Казакова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 4-1. – С. 108-111.
7. Кудев, А.Г. Тенденции и перспективы развития рынка платежных карт в Тюменской области / А.Г. Кудев // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. – 2011. – №11. – С. 152-157.
8. Лазарова, Л.Б. Проблемы развития рынка потребительского кредитования

/ Л.Б. Лазарова, Г.Т. Шанаев, А.А. Пухаева // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12-10. – С. 2174-2178.

9. Лысенко М.В. Оценка деятельности банковского сектора экономики в современных условиях / М.В. Лысенко, Ю.В. Лысенко, Э.Х. Таипова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – С. 446-458.

10. Мельникова О.В. Основные тенденции и проблемы развития рынка банковского кредитования / О.В. Мельникова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – №11(43). – С. 21-24.

11. Немировская, Е.А. Эффективность потребительского кредитования в российской банковской практике / Е.А. Немировская // Российское предпринимательство. – 2011. – № 9 Вып. 1(97). – С. 106-109.

*Кисиленко А.В.
старший преподаватель
Федина Г.Н.
студент 3го курса
Россия, г. Белгород*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ МОЛОДЕЖИ

Анотация: В статье приведено описание деятельности Российской Федерации в сфере социальной защиты молодежи, а также описание нормативно-правовых актов, способствующих социальной защите молодежи.

Ключевые слова: молодежь, социальная защита, правовые основы, государственная молодежная политика.

Социальная работа с молодежью является частью государственной молодежной политики. Отечественная концепция государственной молодежной политики сформировалась на основе Закона СССР «Об общих началах государственной молодежной политики в СССР» (16 апреля 1991 г.) принятием в 1993 г. постановления Верховного Совета РФ «Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации».

Основными целями государственной молодежной политики являются:

- 1) содействие социальному, культурному, духовному и физическому развитию молодежи;
- 2) недопущение дискриминации молодых граждан в силу возрастных причин;
- 3) создание условий для более полного участия молодежи в социально-экономической, политической и культурной жизни общества;
- 4) расширение возможностей молодого человека в выборе своего жизненного пути, достижении личного успеха.

Сегодня социальная поддержка молодежи, осуществляемая в рамках государственной молодежной политики, претерпевает существенные изменения. В зависимости от признания проблем молодежи определяются

границы и задачи государственного регулирования социальных процессов.

В развитии правовой базы государственной молодежной политики особую роль сыграл Федеральный закон от 24 июля 1998 г. №124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации», регулирующий правоотношения младшей возрастной группы молодежи, устанавливающий государственные минимальные социальные стандарты основных показателей качества жизни детей, определяющий объем социальных услуг, включенных в этот стандарт. В законе предусмотрено также, что обучающаяся в образовательных учреждениях молодежь может проводить во внеучебное время собрания и митинги по вопросам защиты своих нарушенных прав.

Ряд законов направлен на обеспечение прав по охране здоровья, на профессиональную ориентацию и профессиональную подготовку, занятость, отдых и оздоровление молодежи.

Основные правовые аспекты социальной работы с молодежью отражены в следующих федеральных законах: «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 29 апреля 1999 г. №80-ФЗ; «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 18 мая 2005 г. №51-ФЗ; «О занятости населения в Российской Федерации»; «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» от 12 июня 2002 г. №67-ФЗ; «О безопасности дорожного движения» от 10 декабря 1995 г. №196-ФЗ и др.

Основные направления государственной молодёжной политики стали основой Федеральной, а в последствии Президентской программы «Молодёжь России» (Указ Президента России от 15 сентября 1994 г. №1922; постановление Правительства Российской Федерации от 25 ноября 1994 г. №1279). Её цель – формирование правовых, экономических и организационных условий и гарантий для становления личности молодого человека, развития молодёжных объединений, движений и инициатив.

В настоящее время продолжается работа по совершенствованию нормативно-правового обеспечения государственной молодёжной политики. Разработан ряд документов:

- законопроект «О государственной поддержке молодых семей в жилищной сфере» (совместно с Комитетом по делам женщин, семьи и молодежи Государственной Думы РФ);

- проект федеральной межведомственной программы «Студенчество России»;

- проект Постановления Правительства РФ «Об утверждении примерных положений об учреждениях органов по делам молодёжи»;

- проект Постановления Правительства РФ «О государственной поддержке по обеспечению временной и сезонной занятости и трудоустройства студентов на временные рабочие места во внеучебное

время»;

- проект Концепции патриотического воспитания граждан РФ;
- примерное положение об аттестации работников сферы государственной молодёжной политики, которое войдёт в проект Постановления Правительства РФ «О совершенствовании отраслевой системы оплаты труда работников образования и сферы молодёжной политики»;
- проект постановления Правительства РФ «О поддержке студенческих трудовых отрядов».

Современная Стратегия государственной молодёжной политики в Российской Федерации разработана на период до 2016 года и определяет совокупность приоритетных направлений, ориентированных на молодёжь. Она ориентирована на граждан РФ в возрасте от 14 до 30 лет, в том числе на молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, а также на молодые семьи.

Стратегия рассматривает приоритетные направления в качестве системообразующих государственной молодёжной политики в России и призвана объединить государственные и негосударственные ресурсы, что предполагает межведомственный характер взаимодействия в целях:

- системного вовлечения молодёжи в общественную жизнь и развития навыков самостоятельной жизнедеятельности молодых жителей страны;
- информирования всех молодых людей о возможностях их развития в России и в мировом сообществе, что позволит молодому человеку полнее реализовать свой потенциал, укрепит его уверенность в своих силах и своем будущем;
- выявление, продвижение, поддержка активности молодёжи, их достижений в социально-экономической, общественно-политической, творческой и спортивной сферах.

Такая система приоритетных направлений государственной молодёжной политики обеспечивает улучшение положения молодых людей, приводит к увеличению вклада молодёжи в конкурентоспособность страны.

В этой связи приоритетными направлениями настоящей Стратегии предусмотрены проекты, которые реализуются на федеральном и региональном уровнях. В рамках проектов на федеральном уровне поддерживаются мероприятия, ориентированные на всю молодёжь страны, в том числе массовые кампании, программы, конкурсы, всероссийские молодёжные акции.

Для каждого проекта Министерством образования и науки Российской Федерации с участием уполномоченных органов по работе с молодёжью субъектов Российской Федерации разрабатываются технико-экономическое обоснование, которое содержит цели соответствующего приоритетного направления Стратегии, основные федеральные и региональные приоритеты и значения индикаторов государственной молодёжной политики. К этой

работе привлекаются научные и молодежные общественные организации.

Для достижения целей и решения задач, определенных в Стратегии, создаются организационно-правовые и материально-финансовые условия.

В целях обеспечения эффективной реализации мер государственной молодежной политики установлена система критериев и показателей оценки ее результативности, которая показывает взаимосвязь между мерами государственной молодежной политики и изменениями в положении молодежи.

Результатом вклада молодежи в социально-экономическое, общественно-политическое и социокультурное развитие страны являются:

- 1) повышение числа молодых людей, получивших образование (не ниже среднего профессионального);
- 2) сокращение числа молодых людей, имеющих крайне низкий уровень доходов и живущих ниже прожиточного минимума;
- 3) сокращение уровня безработицы в молодежной среде;
- 4) снижение уровня правонарушений среди молодежи;
- 5) повышение деловой, предпринимательской, творческой, спортивной активности молодежи;
- 6) повышение уровня самоорганизации и самоуправления молодежи в жизни общества;
- 7) увеличение числа молодых людей, участвующих в выборах органов власти всех уровней.

Поскольку Стратегия носит комплексный характер, происходит разработка системы измерений, позволяющих сопоставить качественное улучшение положения молодежи с общими показателями развития ситуации в стране.

Источником исходной информации стали данные мониторингов положения молодежи в России, качественных оценок роли и места государственной молодежной политики в улучшении этого положения, предоставляемых всеми ее адресатами и участниками.

Формируемая система измерения и измерителей обеспечивает возможность осуществления оперативного анализа мер Стратегии, прогнозирования положения молодежи и выявления актуальных задач государственной молодежной политики на краткосрочную и среднесрочную перспективу, что формирует устойчивые условия для самоорганизации молодежи, развитие инициатив, отвечающих масштабам задач, стоящих перед Россией, роста благосостояния граждан и совершенствования общественных отношений.

Существенное значение имеют такие нормативные акты, как постановления Минтруда России об утверждении методических рекомендаций для центров социальной помощи семье и детям (№32,52,53,54).

Министерство образования РФ направляло в регионы ряд

инструктивных писем: «О создании и функционировании учреждений социального обслуживания молодежи, органов по делам молодежи» от 30 сентября 2002 г. №3, «Об отпусках работников учреждений органов по делам молодежи» от 29 октября 2002 г. №4, «О подростково-молодежных клубах органов по делам молодежи» от 1 ноября 2002 г. №5 и др.

Говоря о моделях социальной работы с молодежью принято выделять две – интегративную и дефицитную. Интегративная модель – это социальная работа в широком смысле, которая должна способствовать социализации молодежи. В этом аспекте социальная работа практически соотносится с таким видом профессиональной деятельности, как социальная педагогика.

Реализация данной модели возможна лишь посредством государственно-общественного затратного механизма, предполагающего выделение значительных финансовых, а также людских и материальных ресурсов. Однако в силу чрезмерно большого объема средств, необходимых на полноценную реализацию такого типа социальной работы, большинство стран с рыночной экономикой избирает дефицитную модель развития социальной работы, ориентированную в первую очередь на социально уязвимые слои населения, группы риска, инвалидов и одиноких, а также детей и подростков.

Под социальной работой с молодежью понимается профессиональная деятельность по оказанию помощи как отдельному молодому человеку, так и группам молодых людей в целях улучшения или восстановления их способности к социальному функционированию; создание условий, благоприятствующих достижению этих целей в обществе, а также работа с молодыми людьми на коммунальном уровне, по месту жительства или в трудовых коллективах.

Основной задачей социальной работы при этом является выработка у молодежи способности самостоятельно решать свои проблемы, адаптироваться к новым социально-экономическим условиям рыночной экономики, получать навыки самостоятельной жизни и участвовать в самоуправлении. Субъект этого вида деятельности – социальные службы для молодежи, представляющие собой совокупность государственных и негосударственных структур, специализированных учреждений по оказанию социальной помощи и защиты молодых людей, поддержки их инициатив.

Содержание деятельности социальных учреждений органов по делам молодежи представляет собой систему последовательного проведения инновационных технологий и форм работы, направленных на создание условий для развития личности молодого человека.

Одним из основных направлений деятельности социальных учреждений органов по делам молодежи является содействие занятости юношей и девушек. Оно реализуется через профессиональную подготовку и проведение мероприятий по трудоустройству с помощью следующих форм: ярмарок вакансий и учебных рабочих мест, консультирования молодежи и

работодателей по вопросам положения на рынке труда, общественных работ, временного трудоустройства, квотирования рабочих мест.

Большую роль в развитии содержания социальной работы с подрастающим поколением играет Концепция государственной молодежной политики в Российской Федерации.

В ней определены основные понятия, важнейшие принципы государственной молодежной политики, обозначены целевые установки, приоритетные направления и механизмы реализации. Концепция предполагает обязательное выполнение государством определенных гарантий по обеспечению экономических и социальных интересов молодежи, ее потребностей в области образования и трудоустройства, в решении жилищных проблем, в поддержке молодой семьи, т.е. набора всех жизненных проблем, с которыми сталкивается молодежь.

Социальная работа с молодежью осуществляется с помощью системы учреждений социального обслуживания.

Развитие системы социальных служб для молодежи признано приоритетным направлением государственной молодежной политики.

Социальная служба молодежи развивает в своей работе следующие услуги: оказание бесплатной анонимной консультативной помощи, экстренной психологической помощи, организация работы с молодыми инвалидами, создание рабочих мест для подростков и молодежи, клубов «Молодая семья», развитие социальной работы с молодежью в районах области.

Важным направлением деятельности социальных учреждений является социально-профилактическая работа, которая реализуется с помощью индивидуальных, групповых и коллективных форм.

Социально-профилактическая работа организуется с помощью дворовых площадок для молодежи по месту жительства. Здесь специалист по социальной работе с молодежью реализует различные игровые технологии, обучает юношей и девушек умениям и навыкам коллективно-творческой деятельности.

Социально-клубные учреждения предоставляют разнообразные по форме и содержанию возможности для личностной самореализации, развития духовно-нравственных ориентиров молодых людей. Правовой статус данного учреждения определен инструктивным письмом Министерства образования Российской Федерации «О подростково-молодежных клубах органов по делам молодежи» от 1 ноября 2002 г. №5.

Основным назначением данного учреждения является развитие мотивации личности молодого человека к познанию и творчеству, реализация дополнительных образовательных программ, услуг в интересах молодежи, общества, государства. К задачам, определяющим содержание деятельности подростково-молодежных клубов, можно отнести: обеспечение условий для личностного развития, укрепление здоровья, профессиональное

самоопределение юношей и девушек, содействие адаптации их к жизни в обществе, формирование общей культуры юношей и девушек, организацию содержательного досуга молодежи.

Таким образом, деятельность учреждений органов по делам молодежи ориентирована на создание условий для развития личности юноши или девушки. В данных учреждениях специалисты по социальной работе с молодежью содействуют преодолению последствий трудной жизненной ситуации конкретного человека. Результатом взаимодействия специалиста по социальной работе и молодого человека является формирование готовности клиента к самостоятельной жизни.

*Кисиленко А.В.
старший преподаватель
Лиховец К.В.
студент 3го курса
Институт управления
Россия, г. Белгород*

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ МОЛОДОЙ СЕМЬИ

Аннотация. В статье рассматривается семья как социальный институт, роль молодых семей в обществе, раскрыты основные проблемы семьи.

Ключевые слова: молодая семья, качество жизни, показатели качества жизни.

Семья во все времена постоянно находилась в центре внимания передовой общественной мысли, прогрессивных деятелей и ученых, начиная от древних философов и заканчивая современными реформаторами. И это неудивительно. Семья представляет собой систему социального функционирования человека, один из основных институтов общества. Она находится в движении, меняется не только под воздействием социально - политических условий, но и в силу внутренних процессов своего развития.

Роль семьи в обществе несравнима по своей значимости, ни с какими другими социальными институтами, так как именно в семье формируется и развивается личность человека, происходит овладение социальными ролями, необходимыми для безболезненной адаптации ребенка в обществе. Семья выступает как первый воспитательный институт, связь с которым человек ощущает на протяжении всей своей жизни. Молодые семьи – это динамичная и легко реагирующая на различные социально-экономические изменения часть общества.

В качестве критериев, позволяющих отнести семью к группе молодых, выступают возраст, наличие детей и продолжительность брака. Таким образом, законодательно установленными признаками молодой семьи являются:

- 1) наличие официально заключенного брачного союза;

2) продолжительность совместной жизни – до 3 лет;

3) граница возраста супругов – от 18 до 30 лет.

Государство законодательно предоставляет молодой семье самостоятельный социальный статус и обеспечивает соблюдение прав семьи в процессе экономического и социокультурного развития общества. Молодая семья, со своей стороны, призвана полноценно осуществлять свои функции, строить свою жизненную карьеру на основе принципов саморазвития и самообеспечения. В процессе жизнедеятельности молодая семья проходит несколько этапов:

- становления (от момента бракосочетания до рождения первого ребенка, создания устойчивого психологического климата, определения источников дохода для создания своей материальной базы, распределения семейных обязанностей);

- выживания (высокой степени зависимости от государства в связи с низким уровнем материальной обеспеченности, выбора таких способов организации жизни, которые ориентируются на решение не перспективных, а сиюминутных проблем);

- развития (приобретения определенных качественных характеристик, обеспечивающих более высокий уровень жизни, позволяющих самостоятельно решать свои жизненно важные проблемы, достичь определенной автономности).

Процесс семейной социализации не предполагает строгого чередования обозначенных этапов, кроме этапа становления, который проходит каждая молодая семья и который идет параллельно с другими жизненными этапами. Неизбежность этапа выживания или быстрый переход семьи на этап развития зависят от целого ряда факторов: от уровня социально-экономического положения семьи, характера поддержки со стороны родственников, профессионального и образовательного потенциала супругов, возможностей совмещать профессиональные и семейные роли, репродуктивных планов, а также от содержания государственной политики в отношении молодой семьи.

В современном обществе изучение качества жизнедеятельности семьи представляет особый интерес, и это, во многом обусловлено процессами трансформации института семьи, как в России, так и за рубежом.

Среди тенденций можно выделить: снижение уровня рождаемости и сокращение количества детей в семье; неэффективность выполнения родительских функций; либерализация отношений в сферах: супружества, родительства, родства; социально-экономические трудности семьи и др. Качество жизни семьи можно рассматривать с одной стороны, через призму качества брачных (супружеских) отношений, логично предполагая, что большинство людей, удовлетворенных своей жизнью, состоят в браке и имеют семью. При этом важен не факт брака (юридическое оформление), а качество брачных отношений, субъективная оценка супругов.

Актуальность исследования качества жизни молодой семьи обусловлена, прежде всего, необходимостью разработки эффективной государственной семейной политики, направленной на решение проблем молодой семьи. Специалисты отмечают одну из главных проблем молодой семьи в России – объективно недостаточный уровень материальной обеспеченности. Сегодня среднедушевые доходы в молодых семьях в 1,5 раза меньше, чем в среднем по стране [2; с.133]. Это связано с тем, что растягивающийся во времени период приобретения образования отодвигает для молодых людей момент вступления в трудовую жизнь и достижения профессиональной зрелости, а вместе с тем отодвигается и момент финансовой независимости и материального благополучия молодой семьи.

Характерными для молодых семей в современной России являются следующие проблемы: социально-экономические, социально-психологические, педагогические, медицинские [3].

К социально-экономическим проблемам молодой семьи можно отнести следующие: материальные, жилищные и проблемы трудоустройства. Молодежь в возрасте 18 - 24 года – это студенты и молодые люди, завершающие или завершившие профессиональную подготовку. Однако после завершения образования они являются самой уязвимой группой, вступающей на рынок труда, так как не имеют достаточного профессионального и социального опыта и в силу этого менее конкурентоспособны. Молодые не могут конкурировать с более опытными кадрами, они в первую очередь попадают под сокращение. Довольно значительную часть среди безработных составляют молодые специалисты (14,4 %) – выпускники профессиональных учебных заведений, чьи знания оказываются невостребованными на рынке труда. Даже те молодые люди, кто имеет престижные профессии, не могут найти работу по специальности. Дополнительные проблемы с трудоустройством имеют молодые замужние женщины, имеющие или еще не имеющие ребенка. В приеме на работу могут отказать из-за опасений, что потенциальная работница или скоро уйдет в отпуск по уходу за ребенком, или будет уделять больше сил и времени семье и ребенку, но невыполнению профессиональных обязанностей. К педагогическим проблемам можно отнести проблему педагогической некомпетентности молодых родителей. Медицинские проблемы связаны с проблемой репродуктивного здоровья молодой семьи.

К социально-психологическим проблемам относят: межличностные конфликты на первой стадии жизненного цикла семьи, психологическая неготовность к браку[4].

Таким образом, проанализировав качество жизни молодой семьи в Российской Федерации, можно сделать вывод, что:

1) Основными проблемами, характерными для молодых семей в современной России являются: материальное положение, жилищные условия, проблема трудоустройства.

2) Для формирования собственной семьи человеку необходимо психологически подготовиться к браку, т. е. достичь определенного уровня психологической зрелости, а так же найти такой тип отношений, который удовлетворял бы супругов.

3) Сегодня перед молодыми супругами стоит ряд нерешенных вопросов (и порой неразрешимых собственными силами) задач, с которыми очень сложно справиться самостоятельно. Государственная поддержка в данном случае – порой единственный способ повысить и максимизировать качество жизни молодой семьи.

Семья является компонентом социальной структуры любого общества, выполняющим многие социальные функции и играет важную роль в общественном развитии, а также является одним из тех социальных формирований, которое оказывает существенное влияние на общественную жизнь фактически во всех ее сферах: от экономики до духовной культуры. Через семью сменяются поколения людей, в ней осуществляется продолжение рода, происходит первичная социализация и воспитание детей. В силу этого она оказывает сильнейшее влияние на человека от рождения до смерти, но наиболее значима ее роль на начальном этапе жизненного пути, когда закладываются психические, эмоционально-волевые, духовно-нравственные основы личности. Поэтому сейчас, в первую очередь, огромное внимание уделяется становлению и развитию молодой семьи.

Использованные источники:

1. Социальная работа с молодежью: Учебное пособие / Под ред. д.п.н., проф. Н.Ф. Басова. 3-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. 328 с.
2. Феминология. Семейведение: Учеб. пособие. М., 1997. С. 164.
3. Калмыкова Е.С. Психологические проблемы первых лет супружеской жизни. М., 2002. С. 481 - 482

*Кислицына А.О.
магистрант 1го курса
Высшая школа экономики
Россия, г. Пермь*

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

Аннотация

Актуальность проблемы миграции в последнее время становится все больше. Разрабатываются различные меры по повышению «качества» мигрантов, пребывающих на территорию Пермского края. В статье приводится статистика прошлых лет, а так же актуальные на сегодняшний день показатели, свидетельствующие о том, что необходимо очень серьезно подходить к миграционным процессам при проведении политики. Так же в статье на примере конкретного города рассматривается сегодняшняя ситуация касаясь движения населения.

Ключевые слова: миграция, Пермский край, миграционная политика, население, миграционные процессы.

«Где лучше – здесь или там, зависит от того, где задан вопрос»

Симон Моисеев

Где родился – там и пригодился. На сегодняшний день данная закономерность утратила свою актуальность. Ежедневно десятки тысяч людей по всему земному шару оказываются вовлеченными в миграционные процессы по разным причинам.

В данной работе попытаемся порассуждать и понять, что же движет людьми, что заставляет их покидать привычные места обитания, как можно это предотвратить и нужно ли с этим бороться, каковы масштабы и динамика? Попробуем в этом разобраться, обратившись к статистике, статьям и фактам, рассмотрев территории Пермского края.

Согласно статистическим данным о ходе миграционных процессов в Пермском крае в январе-марте 2015 года ситуацию можно охарактеризовать превышением количества выбывших над количеством прибывших, то есть наблюдается миграционный отток населения из Прикамья. Например, в пределах России общий миграционный отток составил 1629 человек, международный миграционный отток – 395 человек. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года миграционный отток увеличился почти втрое.

Значительное количество выбывших на постоянное место жительства за пределы Пермского края традиционно выбирали Центральный, Северо-Западный, Уральский и Южный федеральные округа, миграционный отток в которые составил соответственно 626, 214, 206 и 169 человек. Для выезжающих из края жителей к числу наиболее привлекательных территорий можно отнести Московскую область, миграционный отток в которую составил 140 человек, Краснодарский край (153 человека), г. Санкт-Петербург (170 человек), Свердловскую область (191 человек) и г. Москва (387 человек).

Положительный миграционный прирост сложился в целом с Сибирским (в большей степени за счёт Кемеровской области, Красноярского и Забайкальского краёв) и Дальневосточным (в основном за счёт Сахалинской области и Приморского края) федеральными округами.

С пятью регионами, входящими в Приволжский федеральный округ (ПФО) также наблюдалось положительное сальдо миграции. Так, наиболее заметный приток населения в Прикамье отмечался из Республик Башкортостан, Удмуртия и Кировской области (42, 31 и 20 человек соответственно). В то же время в другие субъекты ПФО зафиксирован миграционный отток из Пермского края, наиболее значимый – в Республику

Татарстан (78 человек).

По сравнению с аналогичным периодом предшествующего года в январе-марте 2015 года наблюдалось отрицательное сальдо миграции со странами СНГ, которое составило 379 человек. В первую очередь это Узбекистан, Таджикистан и Армения (500, 206 и 125 человек соответственно). В то же время весомый миграционный приток в Пермский край отмечен из Украины (462 человека).

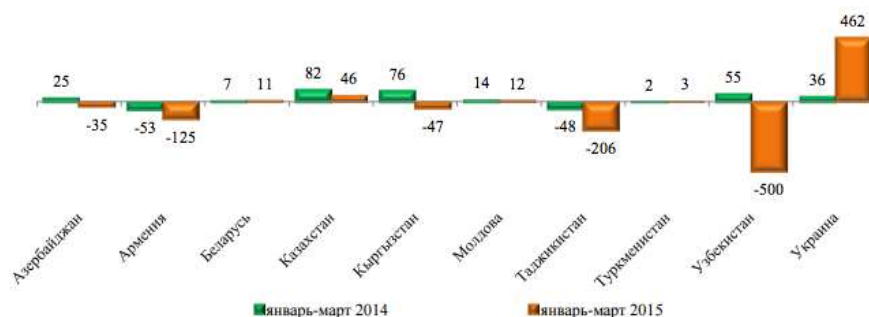


Рис. 1. Миграционный прирост, убыль (-) населения Пермского края со странами СНГ (человек)

За январь-март 2015 года в части международного обмена населением со странами дальнего зарубежья отмечен небольшой миграционный отток (16 человек), при этом наиболее значимый показатель сложился с Турцией (8 человек). Также наблюдался отток в Грузию (6 человек) и Германию (4 человека) [5].

Если же мы обратимся к статистическим данным по миграционным процессам в Пермском крае за прошлые года, то можно сказать, что ситуация кардинально изменилась. Например, в 2013 году для Пермского края характерна миграционная прибыль населения. По данным департамента развития человеческого потенциала края, за 10 месяцев 2011 г. миграционный прирост в Перми составил 6 704 чел., что в 5 раз больше, чем год назад. В октябре 2010 г. он составлял 1 357 чел. Это те, кто зарегистрировался по месту пребывания (в том числе временно).

Наибольший миграционный прирост пришелся на мигрантов из Таджикистана, Узбекистана, Азербайджана, Кыргызстана и Армении [2]. При этом нелегальная миграция сложно поддается подсчётам. Основная масса мигрантов оседает в краевом центре и крупных городах, где легче найти работу и получить поддержку соотечественников.

Численность временных мигрантов — иностранных граждан в Пермском крае специалисты оценивают в 40-50 тыс. чел. в год. Это не означает, что столько человек находились на территории края одновременно (происходила определенная ротация временных мигрантов, кроме того, один человек в течение года мог зарегистрироваться не один раз) [3]. В силу

увеличения количества мигрантов в ряде районов края начинают происходить конфликты межэтнического характера с примесью хозяйственных интересов. Так, в 2009 г. имел место конфликт между коренными жителями и мигрантами в с. Карагай. Аналогичную ситуацию можно наблюдать и на сегодняшний день в других городах и селах Пермского края. Но по сложившейся традиции, краевыми властями отвергалась его этническая составляющая. То есть при росте количества трудовых мигрантов высока вероятность возникновения межэтнических конфликтов с коренным населением.

Сейчас в Пермском крае активно реализуется отбор приезжих по программе «хочешь работать в России? Пройди тест». Согласно закону, вступившем в силу с 1 января граждане из ближнего зарубежья обязаны пройти тест на знание русского языка, базовые знания истории и законодательства [4]. На мой взгляд, эта мера повышает «качество» прибывших граждан. Но зарегистрироваться приходит лишь малая часть прибывших. По-прежнему очень большое количество нелегальных мигрантов продолжают работать и жить на территории Пермского края. Некоторые относятся к этому очень отрицательно. Кажется, действительно. Приезжают, занимают рабочие места. Но по факту, где они работают? На стройке, где зверские условия, под палящим солнцем, в мороз, обслуживающем персонале. Причем они согласны работать за копейки, выполняя достаточно сложную физическую работу. И те, кто кричит, что эти люди занимают их рабочие места, должны прежде всего здраво оценить, а пошли бы они сами на такую работу.

Необходимо отметить, что на данный момент в Пермском крае наблюдается очень большой отток рабочей квалифицированной силы в другие регионы и за рубеж. Если же рассматривать перемещения внутри края, можно отследить тенденцию переселения населения из малых городов и сел в краевой центр. С чем это связано? Есть ряд причин, объясняющих данное явление. Во-первых, люди покидают малые города в поисках лучшей жизни. А поиски лучшей жизни – это достойная зарплата, чтобы обеспечивать семью, достойное жилье, возможность получить образование и так далее.

Рассмотрим для примера обычный провинциальный город на окраине Пермского края, назовем его город N. На сегодняшний день в городе проживает около 16 000 человек (не считая прилежащие деревни и села). По сравнению с прошлыми годами, численность населения стабильно снижается. Во-первых, из-за отрицательного прироста населения (умирает почти вдвое больше, чем рождается). Во-вторых, из-за отсутствия рабочих мест. Новые рабочие места уже много лет не создавались, а в существующих организациях «сидят» господа и дамы «давно за 40». В-третьих, если же все таки есть какая-то вакансия, размер зарплаты оставляет желать лучшего. В основном это минимальный размер оплаты труда, то есть примерно шесть

тысяч рублей [6]. А что такое сейчас эти шесть тысяч рублей? Пара-тройка раз поход в продуктовый магазин. А людям как-то нужно содержать семью, обеспечивать достойное будущее своим детям. Поэтому, люди стремятся переселиться в большие города, где будет больше возможностей для заработка. Многие уезжают работать на север вахтовым методом, кто-то просто уезжает от семьи в другой город, работает там и отправляет заработанное семье. Молодое поколение, закончившее школу так же стремится уехать жить в большой город (по статистике, примерно 85% выпускников школ уезжают учиться в Пермь, Екатеринбург, где остаются жить и возвращаться обратно не планируют. Конечно, местные власти на муниципальном уровне пытаются проводить политику привлечения молодых специалистов, мотивируя их вернуться обратно в родной город целевыми программами обучения. Но, как показывает практика, люди предпочитают заплатить какую-то сумму штрафа, но возвращаться обратно отказываются. Таким образом, в упомянутом выше городе N, фактическая численность населения снижается и за 5 лет отток составил примерно 20%. И таких населенных пунктов, подобных городу N, достаточно много в крае.

В начале 2014 года было принято решение о создании совета по миграционной политике. Ближайшей задачей миграционного совета является разработка концепции миграционной политики Пермского края. На тот момент предполагалось, что совет будет квотировать и регулировать число въезжающих в край мигрантов, внедрять программы адаптации и интеграции мигрантов, обеспечивать «конструктивное взаимодействие мигрантов и принимающего сообщества», заниматься общественной безопасностью на территории Пермского края [1]. Спустя год мы можем наблюдать первые плоды осуществления мер, описанных выше.

Таким образом подводя итог анализу процессов миграции в Пермском крае можно сделать несколько выводов.

С одной стороны, мы видим, что начали предприниматься меры по отбору «качественных» мигрантов, что, несомненно, является позитивным моментом. С другой стороны, в крае очень сильный отток населения из малых городов в областные центры, а также за пределы территории Пермского края. К сожалению, на сегодняшний день мы не наблюдаем интенсивно проводимой политики по приостановлению миграции такого типа. На мой взгляд, было бы целесообразно предпринять меры по созданию рабочих мест, привлечению и мотивации молодых квалифицированных специалистов для работы и развития малых городов.

Использованные источники:

1. Агентство социальной информации (2014). «Концепцию миграционной политики в Пермском крае будут разрабатывать только чиновники». Эл. ресурс. Режим доступа: <http://www.asi.org.ru/news/kontseptsiiyu-migratsionnoj-politiki-v-permskom-krae-budut-razrabatyvat-tol-ko-chinovniki/>
2. Мкртчян, Н. В., & Карачурина, Л. Б. (2010). Миграция в Пермском крае:

опыт анализа на региональном и муниципальном уровнях. Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, (7).

3. Первый пермский правовой портал (2011). «Демография и миграция в Пермском крае». Эл. ресурс. Режим доступа: <http://territoriaprava.ru/topics/18025>

4. Рифей – Пермь (2015). «В Пермском крае мигранты сдали первые тесты по русскому языку и истории». Эл. ресурс. Режим доступа: http://www.rifey.ru/news/perm/show_id_25291/10-02-2015-v-permskom-krae-migranty-sdali-pervye-testy-po-russkomu-yazyku-i

5. Федеральная служба государственной статистики (2015). «О ходе миграционных процессов в Пермском крае в январе-марте 2015 года». Эл. ресурс. Режим доступа: <http://su0.ru/Ds1S>

6. Федеральный закон (2015). Эл. ресурс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171575;dst=100010>

*Кислицына А. О.
магистрант 1го курса
Дерюшев К. Г.
магистрант 1го курса
Высшая школа экономики
Россия, г. Пермь*

ВЛИЯЮТ ЛИ ОЦЕНКИ АНАЛИТИКОВ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ АКЦИЙ?

Аннотация

Вопрос о влиянии мнения аналитиков на стоимость акций компаний является частью спектра интересов исследователей формирования этой стоимости. Основным аргументом за наличие этого влияния является роль аналитиков в качестве финансовых посредников на рынке акций, а так же их информированность о делах исследуемой компании. Чанг и Джо в своем исследовании выделили две функции аналитиков: информационную и функцию мониторинга и эмпирически доказали влияние их оценок на стоимость акций. В то же время Михаэли и Вомаком были выявлены стимулы к оппортунистическому поведению аналитиков. Тем не менее, принимая предпосылку о том, что аналитики действуют на долгосрочном временном горизонте, значение для них собственной репутации позволяет использовать оценки аналитиков, как одни из детерминантов изменения стоимости акций.

Ключевые слова: акции, рыночная стоимость акций, аналитика, фондовый рынок.

Оценка стоимости компаний, а в частности, оценка рыночной

стоимости акций компаний — объект изучения многих исследователей в области финансов, а так же предмет интереса инвесторов, потому что акционерный капитал — источник финансирования деятельности большинства крупных компаний и привлечение инвесторов является их жизненной необходимостью. Инвесторы же тем более заинтересованны в результатах исследований в данном направлении, чем точнее оказываются предложенные подходы для определения реальной рыночной стоимости акций. Такое внимание со стороны многих заинтересованных лиц говорит об актуальности исследований в сфере оценки рыночной стоимости акций компаний.

Для исследования вопроса о влиянии оценок аналитиков на рыночную стоимость акций прежде всего необходимо дать определение рыночной стоимости акций и определить, какие лица будут считаться «аналитиками рынка акций». Наиболее общий подход к первому термину звучит так: рыночная стоимость акций — цена, по которой торгуются акции на вторичном рынке. И эта стоимость формируется на торгах на фондовой бирже и представляет собой некий баланс спроса и предложения на эти акции. Таким образом, рыночная стоимость акций компании формируется спросом на них со стороны инвесторов и предложением со стороны торгуемой компании.

Интересно, что исследования Холла и Такона (2010) выявили, что наилучшими результатами аналитической деятельности могут похвастаться аналитики из Соединенных Штатов Америки. И хотя и они, и аналитики их прочих стран не показали сверхрезультатов своей деятельности, авторы исследования пришли к выводу, что американцы являются более умелыми аналитиками, чем представители других стран.

Аналитики рынка акций — наиболее значимые информационные посредники между фирмами и инвесторами. Аналитики ежедневно собирают и обрабатывают огромные объемы информации от корпоративных аутсайдеров/менеджеров и затем распределяют эту информацию между инвесторами. И в действительности, многие инвесторы полагаются на информацию, предоставляемую финансовыми аналитиками, когда они составляют свое портфолио. Аналитиками рынка акций будем считать представителей институциональных инвесторов (инвестиционных банков, фондов, и прочих) в виду того, что аналитика — комплексный и сложный процесс, который включает в себя использование большого объема консолидированной информации о рынке. Поэтому мы можем предположить, что у институциональных инвесторов больше возможностей по получению и обработки таких крупных массивов данных по множеству фирм, а следовательно, у аналитиков этих компаний оценки должны быть более точными.

Помимо ожидаемой прибыли, в рамках доходного подхода, на спрос на акций компании, а соответственно, и на их рыночную стоимость, влияет и

другая информация, доступная инвесторам. Это может быть и состояние рынка в целом, и информация о планируемых сделках, и многое другое. Кроме того, согласно многим исследованиям, на рыночную, то есть биржевую, стоимость акций влияет и оценка со стороны аналитиков, как часть информационного пространства вокруг компании. К примеру, Шорс (1990) изучал преемственность ежегодной незапланированной прибыли компании от промежуточной информации о ее деятельности, используя заинтересованность аналитиков в качестве прокси-показателя промежуточной информации о фирме. Скиннер (1990) интерпретировал увеличение заинтересованности со стороны аналитиков после размещения обыкновенных акций компании на торговлю опционами как индикатор того, что большее количество информации о компании было собрано и распространено.

В первую очередь, оценки аналитиков можно рассматривать как источник информации о деятельности фирмы. В том или ином виде, эта информация доходит до специалистов прежде, чем до прочих участников рынка. Затем в виде мнения аналитиков она публикуется и вносит некоторый вклад в формирование цены акций. Другой вопрос заключается в объективности полученных от аналитиков оценок. Как и у всех других рациональные люди, у аналитиков могут быть стимулы к лоббированию покупки акций определенных компаний. Этим вопросам посвящены исследования многих авторов, основные из которых рассмотрены далее.

Два подхода к объяснению природы влияния оценок аналитиков на рыночную стоимость акций предлагают в своем исследовании Чанг и Джо (1996). Проведя комплексный анализ влияния рекомендаций аналитиков рынка акций на рыночную стоимость акций, ученые рассматривали функцию мониторинга как одну из функций рекомендаций аналитиков.

Авторы утверждают, что мониторинг корпоративной деятельности аналитиками помогает мотивировать менеджеров, таким образом снижая агентские издержки связанные с разделением «владения» и «контроля». И действительно, деятельность аналитиков рынка акций помогает дисциплинировать корпоративных менеджеров ввиду того, что аналитики производят тщательный и пристальный мониторинг их деятельности, а так же так как результаты их исследований публикуются. В результате, уровень качества управления корпоративными активами будет выше для фирм, по которым осуществляется тщательный мониторинг множеством аналитиков рынка акций. И наоборот, когда такой мониторинг отсутствует, вероятность того, что менеджеры преследуют свои цели в ущерб интересам акционеров, становится выше. Выводы авторов согласуются с классической теорией отношений «принципал-агент». В качестве стимула воздержания от оппортунистического поведения наемными менеджерами, авторами приводится в пример гласность их действий, которая достигается благодаря аналитикам рынка акций.

Отличия оценки стоимости акций компании со стороны аналитиков от существующей на рынке цены заключаются в разных показателях, использованных для расчетов, например, таких как временной горизонт и ставка дисконтирования. Но кроме того, ввиду естественной асимметрии информации, аналитики владеют разными данными, которые так же оказывают разное влияние на их оценки. Чанг и Джо выделяют эту информационную функцию аналитиков. Она основывается на предположении о том, что инвесторы интересуются компаниями, о которых у них есть достаточное количество информации. Введя данное предположение, ученые выяснили, что рыночная стоимость фирмы положительно связана с долей всех инвесторов, которые осведомлены о фирме. При условии, что инвесторы получают информацию об акциях через информацию от финансовых аналитиков, осведомленность инвесторов будет выше о тех акциях, которые попадают под внимание большего количества аналитиков. Таким образом, положительное влияние следования мнению аналитиков на рыночную стоимость акций компании так же может говорить о роли аналитиков как информационных посредников между компаниями и инвесторами.

Нарашиман (2004) с соавторами обнаружил, что в среднем рекомендованные аналитиками к приобретению акции превосходят по своим показателям акции, не рекомендованные ими к приобретению. Тем не менее, данное предположение справедливо только для тех акций, которые показывали высокую доходность на протяжении шести-двенадцати месяцев. После проведения контроля прочих сигналов на способность прогнозировать доходность, предельная предсказательная способность уровня рекомендаций аналитиков рынка акций стала совершенно незначительной.

Причиной незначительной предсказательной способности рекомендаций аналитиков авторы называют неспособность аналитиков оперативно снижать уровень рекомендации акций, прочие сигналы которых свидетельствуют не в пользу этих акций. Для акций, прочие сигналы которых прогнозируют низкую доходность в будущем, авторы исследования выяснили, что те акции, о которых положительно отзывались аналитики значительно уступали тем, о которых они отзывались негативно. Для таких акций, положительные отзывы могут временно удерживать цены и заметно отложить отражение всей доступной информации в их ценах и наоборот.

Интересным выводом авторов является изучение изменения в оценках аналитиков. В результате тестирования, они пришли к выводу, что те акции, по которым оценка аналитиков улучшилась, превосходят те, по которым она ухудшилась. Так же тестирования показали, что предсказательная способность изменений в оценке акций более устойчива чем предсказательная способность их оценки самой по себе. Этот вывод они обосновали тем, что изменения в оценках аналитиков менее подвержены влиянию смещений из-за роста, в отличие от оценок аналитиков.

Михаэли и Вомак (1999) , в свою очередь, касаются проблемы объективности аналитиков рынка акций. Сравнивая прогнозируемую прибыль и рекомендации аналитиков связанных и несвязанных фирм. Ученые пришли к выводу о том, что существующие и потенциальные взаимосвязи с инвестиционными банками могут оказывать влияние на принимаемые аналитиками решения. По результатам исследования, экономические последствия стимулов по продаже определенных акций, которые отражаются на объективности аналитиков, распространяются на рекомендуемые ими акции. А именно, ученые выяснили, что рекомендации аналитиков могут быть подвержены влиянию мотивов, которые не полностью нацелены на инвестиционную эффективность их рекомендаций.

Очевидно, что в результате возможности наличия неэффективных с точки зрения инвестирования рекомендаций, к результатам некоторых исследований нужно относиться с осторожностью. Но принимая во внимание тот факт, что в данной работе за аналитиков приняты представители институциональных инвесторов, можно предположить, что репутация крупных компаний оказывает стимулирующее влияние на мотивацию сотрудников. Так же очевидно, что нацеленные на долгосрочную деятельность компании дорожат своим именем и пропагандируют среди своих работников принципиальную позицию следования ее интересам.

В данной работе исследовалось влияние оценок аналитиков на рыночную стоимость акций. Приводились примеры исследований, рассматривающих этот вопрос с разных сторон. Так, Чанг и Джо анализировали то, каким образом оценки аналитиков влияют на рыночную стоимость акций. Выделив две функции: функцию мониторинга и информационную функцию, авторы выявили основные механизмы, благодаря которым оценки аналитиков оказывают влияние на стоимость компании. Нарисшаман, в свою очередь, выявил незначительное влияние оценок аналитиков на рыночную стоимость акций и отметил низкую способность гибко регулировать свои рекомендации в зависимости от влияния прочих факторов. Несмотря на определенную вероятность возникновения стимулов к оппортунистическому поведению со стороны аналитиков, которые выделили в своих работах Михаэли и Вомак, результаты исследований с предпосылкой о том, что аналитики мотивированы к долгосрочной деятельности на финансовом рынке можно использовать для развития поставленного в работе вопроса.

Подводя итоги, можно сказать, что исследователями были сделаны выводы, в большей степени свидетельствующими о том, что оценки аналитиков рынка акций оказывают влияние на рыночную стоимость акций.

Использованные источники:

1. Chung K. H., Jo H. The impact of security analysts' monitoring and marketing functions on the market value of firms //Journal of Financial and Quantitative analysis. – 1996. – Т. 31. – №. 04. – С. 493-512.

2. Hall J. L., Tacon P. B. Forecast accuracy and stock recommendations //Journal of Contemporary Accounting & Economics. – 2010. – Т. 6. – №. 1. – С. 18-33.
3. Jegadeesh N. et al. Analyzing the analysts: When do recommendations add value? //The journal of finance. – 2004. – Т. 59. – №. 3. – С. 1083-1124.
4. Michaely, Roni, and Kent L. Womack, Conflict of interest and the credibility of underwriter analyst recommendations, //Review of Financial Studies – 1999.- 12, С. 653–686.
5. Shores, D. The Association Between Interim Information and Security Returns Surrounding Earnings Announcements. //Journal of Accounting Research – 1990. 28. - С. 164-81.
6. SKINNER, D. J. Options Markets and the Information Content of Accounting Earnings Releases. //Journal of Accounting and Economics. - 1990. - Т.13. - С. 191-211.
7. Финансовый словарь (2015). Эл. ресурс. Режим доступа: <https://www.finam.ru/dictionary/wordf0284C0002C/?n=1>

*Клеутин А.И.
студент 3 курса
Брянский Государственный университет
им. ак. И.Г. Петровского филиал
Россия, г. Новозыбков*

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКИХ ШКОЛАХ

Аннотация: в данной статье выделяется проблема сельских школ в развитии информатизации. Она выявляет основные проблемы общественного образования, пути и способы ее решения. Описывается роль информационной технологии в жизни современного ученика. В конечном итоге следует вывод, что информатизация образования – это общегосударственная задача, от решения которой во многом зависит качество современного образования и модернизация обучения в сельской школе.

Annotation: This article highlighted the problem of rural schools in the development of informatization. It identifies the main problems of public education, the ways and means of solving it. Describes the role of information technology in the modern student. Ultimately, it can be concluded that the informatization of education - a nationwide problem, the solution of which depends largely on the quality of modern education and modernization of education in rural schools.

«Информатизация образования — процесс обеспечения сферы образования методологией и практикой разработки и оптимального использования современных информационных технологий. Информатизация важна во всех сферах образования. Поэтому решение проблем информатизации общего образования задача многогранная, одним из

ключевых моментов их преодоления является решение сходных проблем в системе педагогического образования. Сейчас использование информационных технологий в образовательном процессе следует считать приоритетным, поскольку именно они соответствуют логике развития образования в нашей стране». [3]

В настоящее время сельская школа становится единственным интеллектуально-культурным центром села и поэтому в прямой зависимости от деятельности образовательных учреждений находится решение многих вопросов на селе. Ученики этой школы должны жить интересами своей малой Родины, осознавая значимость того труда, который вкладывали и продолжают вкладывать в эту землю их отцы, деды и прадеды. Из стен сельской школы должны выпускать людей, которые не только хотят остаться жить и работать на земле своих предков, но и знают, как это делать с наибольшей отдачей для себя, для общества. [1]

Для этого необходимо заинтересовать выпускников сельских школ результатами сельскохозяйственного труда, его престижем, убедить в том, что любовь к земле, к отчему дому – не пустые слова, а духовно-нравственная основа. Решить эту проблему можно лишь комплексно, совместными усилиями общества и государства. В этих условиях структурно-содержательная модернизация деятельности сельской школы жизненно необходима как для устойчивого развития системы образования, так и для реформирования аграрного сектора страны, восстановления природы, здоровья и благосостояния населения.

К проблемам информатизации сельских школ относятся устаревшая материально-техническая база, которая может дать сельской молодежи необходимый уровень образования, что уменьшает ее конкурентоспособность при поступлении в средние и высшие профессиональные образовательные учреждения. Слабое кадровое обеспечение сельских школ снижает качество образования. Недостаточный уровень финансовой обеспеченности не способствует нормальной организации образовательного процесса. [2]

Для успешной информатизации в сельской школе необходимо развивать глобальные компьютерные сети, что при нынешних технологиях не очень сложно. Это позволит ученикам подготовить творческую работу, просмотреть интересную и познавательную мультимедийную информацию, воспользоваться интернет ресурсами для большего развития. А в нынешнее время не у многих учащихся сельских школ, и учителей имеются домашние компьютеры.

Владение информационными технологиями ставится в современном мире в один ряд с такими качествами, как умение читать и писать. Человек, умело, эффективно владеющий технологиями и информацией, имеет другой, новый стиль мышления, принципиально иначе подходит к оценке возникшей проблемы, к организации своей деятельности.

Из всего выше сказанного следует вывод, что информатизация сближает и объединяет едиными интересами, выравнивает социальные возможности различных слоев и возрастных групп социума. Через призму информатизации и благодаря информатизации современная молодежь во многом по-новому воспринимает мироустройство, обретает обновленную тягу к знаниям, образованию, культуре, творческой и трудовой деятельности. Именно учащаяся молодежь в первую очередь нуждается в компьютеризации своих учебных мест в учреждениях образования, в создании и развитии учреждений дополнительного образования. Поэтому информатизацию образовательных учреждений сельских школ следует развивать.[1]

Использованные источники:

1. Анеликова, Л.А. Тесты. Информатика и информационные технологии [Текст]/ Л.А. Анеликова – М.: Дрофа, 2004– ISBN 5-7107-7788-9
2. Бочкин, А. И. Методика преподавания информатики [Текст]/ А. И. Бочкин. – Минск: Вышейшая школа, 1998. 431 с. – ISBN985-06-0294-5
3. Белоус, Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования.// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015, № 2.— [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23056266>

*Климова Т.Б., к.э.н.
доцент*

*Аноприева Е.В.
старший преподаватель
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ОСОБЕННОСТИ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

Аннотация

В статье рассмотрены факторы, способствующие появлению и развитию гастрономического туризма, его отличительные особенности и виды

Ключевые слова: *гастрономический туризм, гастротур, кулинарные путешествия, туризм, виды туризма.*

Гастрономический туризм хорошо организован во многих странах, и с каждым годом возрастает количество маршрутов, по которым прокладываются подобные туры. Гастрономическое путешествие – палитра, с помощью которой турист может нарисовать свое представление о той или иной стране, регионе, местности, мероприятии, фестивале. Еда приоткрывает тайну духа народа, помогает понять его менталитет, особенности использования традиций народа и ресурсов местности.

Понятие «гастрономический туризм» появилось относительно недавно – в 1998г., в виде термина «кулинарный туризм». На сегодняшний день этот

термин стал повсеместно использоваться при формировании туристского продукта во многих странах мира. В 2004 г. была основана The International Culinary Tourism Association (Международная ассоциация гастрономического туризма). Манифест Международной ассоциации кулинарного туризма отражает способность человека познавать культуру страны через ее национальную кухню: «Еда – это квинтэссенция нации, ее характера и истории» [3]. Повсеместное развитие кулинарного туризма привело к образованию турфирм, специализирующихся на международном гастрономическом туризме.

Среди факторов, способствовавших появлению и развитию гастрономического туризма в мире, можно выделить: рост популярности телевизионных кулинарных программ и шоу во всем мире; приобретение шеф-поварами лучших ресторанов мировой известности; доступность, привычность и обыденность посещения ресторанов для части населения, искушенной в вопросах питания; обеспокоенность населения проблемами экологичности и качества продуктов питания; увеличение затрат на питание и отдых и, как следствие, перераспределения приоритетов населения; рост популярности здорового образа жизни [2].

К отличительным особенностям гастрономического туризма можно отнести не только его объекты, но и следующие особенности:

- 1) условия для развития кулинарного туризма имеют абсолютно все страны, и это уникальная отличительная черта данного вида туризма;
- 2) гастрономический туризм не носит характер сезонного отдыха, для любого времени года можно подобрать подходящий тур;
- 3) гастрономический туризм в той или иной степени является составляющим элементом всех туров. Но в отличие от других видов туризма знакомство с национальной кухней становится главным мотивом, целью и основным элементом гастрономического путешествия;
- 4) продвижение местных хозяйств и производителей продовольственных товаров является неотъемлемой частью любого гастрономического тура [5].

Гастрономический тур учитывает все пожелания: любителей изысканной кухни, с мечтой отведать лучшие сорта продуктов в сопровождении отборных напитков; ценителей традиций, желающих окунуться в атмосферу принятия пищи тех или иных стран и народностей, культур или регионов; а также «охотников» за впечатлениями, которые предпочтут посещение кулинарных мероприятий и фестивалей.

Однако гастрономический тур как услуга – это нечто большее, чем просто путешествие, поскольку он является хорошо продуманным комплексом мероприятий для дегустации традиционных в определенной местности блюд, а также отдельных ингредиентов, не встречающихся больше нигде в мире или в стране, имеющих особый вкус. Основной задачей деятельности туроператора является создание тура, подкрепленного

соответствующей программой обслуживания. Этот продукт и является основным туристским продуктом туроператора, выпускаемым на рынок в виде гастрономического тура [2].

Стоит сразу сказать, что во время подобной поездки путешественники не ограничиваются посещением только мест, имеющих гастрономическое значение, как правило, в программу их культурного отдыха входит и осмотр местных достопримечательностей. Довольно часто при поездке в гастрономический тур люди пробуют одно и то же блюдо или продукт в разных регионах страны. Это является довольно популярным явлением в сфере гастрономического туризма, поскольку в каждом регионе одно и то же блюдо готовят по-разному (в той же Испании это паэлья, в России – это рассольник, в Армении – это мясной суп бозбаш).

Также в каждом регионе страны существуют свои гастрономические традиции и все они могут значительно отличаться друг от друга [4]. В отдельных регионах могут преобладать уникальные блюда или продукты, которые можно отведать только на территории данной области.

Гастрономический туризм является широко сегментированной структурой в своей нише. В нашей стране гастрономический туризм является пока «нераскрученным» видом туризма, но при этом данный вид туризма будет интересным и привлекательным для потребителей, которые хотят узнать что-то новое о кухне иной страны или региона и его истории. Кроме того, ездить в гастрономические туры предпочитают люди, которые связаны каким-то образом с общественным питанием или туризмом: владельцы турфирм, заведений общественного питания, работники в сфере питания и туризма – ресторанные критики, сомелье, дегустаторы, а также те, кто только желают в будущем открыть свое собственное заведение общественного питания. Помимо них, гастрономический туризм привлекает гурманов, то есть тех людей, которые являются искушенными любителями попробовать что-то новое и которым хочется испытать новых кулинарных впечатлений. Также подобные туры привлекают людей, которым хочется попробовать натуральных продуктов без добавок, поскольку, зачастую, устали от ненатуральных продуктов.

Появление и развитие в России гастрономического туризма часто представлено включением в экскурсионные программы отдельных элементов гастрономических туров. Уже сейчас на российском рынке туристских услуг появляются компании, которые занимаются организацией гастрономических туров на профессиональной основе и проводят для приезжающих иностранцев мероприятия по знакомству с русской кухней. Несмотря на то, что гастрономический туризм не массовое явление в нашей стране, существуют компании, специализирующиеся на гастрономическом туризме, предложение которых, как правило, включает гастрономические «туры выходного дня».

В зависимости от цели поездки гастрономический тур может иметь

разную длительность. Так, обучение на кухне у знаменитого шеф – повара может длиться несколько месяцев, тогда как стандартный гастрономический тур длится несколько дней. За это время можно испытать много эмоций, поскольку программа таких туров является достаточно захватывающей и насыщенной.

Стоит отметить, что гастрономический туризм может быть двух видов: городской и сельский. Во время сельских, или как их еще называют, «зеленых» гастрономических туров можно отправиться на сбор дикорастущих ягод, овощей и фруктов на ферму, поохотиться на трюфеля или оказаться на частном винодельном производстве. Они отличаются от городского гастрономического туризма тем, что выбравшие его туристы могут насладиться всеми прелестями загородной жизни, почувствовать себя настоящими деревенскими жителями. Люди, выбравшие этот вид туризма, также приобретают возможность попробовать экологически чистые продукты без добавок. При выборе экотуров (а именно к ним относятся сельские туры) путешественники имеют возможность посетить места с практически нетронутой природой и хорошо сохранившимся культурно – историческим наследием. Городские же туры, наоборот, включают в себя посещение различных городских мест, которые могут заинтересовать искушенного гурмана – рестораны, заводы по производству коньяка, шоколада, фабрики по производству мороженого и другие подобные им предприятия. Городские же туры предлагают попробовать шедевры кулинарии от самых лучших поваров, настоящих знатоков своего дела, в различных ресторанах. Многим путешественникам приходится по душе тур, во время которого можно попробовать все основные блюда национальной кухни.

Существуют виды гастрономических туров, во время которых предлагается попробовать вариации различных блюд (или напитков, а также продуктов) определенной страны в ее различных регионах или даже странах. Это так называемые моно-туры. Наши соотечественники предпочитают именно их. Примером являются суши-туры, которые организуются в Японию. Также к ним относятся такие виды туров, как винные (с путешествием во Францию, Италию, Испанию, Болгарию), пивные (в Чехию, Германию, Австрию и Бельгию), сырные (в Голландию, Швейцарию, Францию, Италию), а также чайные (в Индию, Китай, на остров Шри-Ланка) и шоколадные (в Бельгию или ту же Швейцарию).

Россияне с удовольствием путешествуют по многочисленным винным дорогам Франции и Италии, проходят пивные маршруты в Чехии и Германии, а особо стойкие участвуют в виски-турах по Шотландии.

Одним из элементов гастрономического туризма является образовательный компонент, который может быть представлен посещением тематических кулинарных музеев. Можно поехать в гастрономический тур и приобрести сертификат на обучение в именитой школе, где

профессиональный шеф – повар, владеющий рестораном, научит любого человека искусству готовить, а по окончании обучения получить соответствующий диплом, который имеет большую значимость в мире ресторанного сервиса и общественного питания. Так, во Франции можно стать, к примеру, мастером по изготовлению известного французского десерта, а в Италии после прохождения специальных курсов выдается сертификат, подтверждающий то, что данный человек является мастером пиццайоло, или пиццмейкером. Таким образом, целью гастрономического туризма может являться обучение по интересующей специальности или повышение квалификации.

Многих туристов привлекают различные фестивали. Один из самых известных – пивной фестиваль, проходящий в Германии, Октоберфест. Туристы едут в другую страну на этот фестиваль, чтобы отпраздновать с огромным количеством людей праздник, попробовать много сортов этого напитка. Любителей же сыров не могут оставить равнодушными ярмарки в Италии или других странах, где широко распространено производство сыров. Их вкус высоко ценят гурманы всего мира. Устричный фестиваль в ирландском Голуэе – невероятное зрелище, собирающее толпы гурманов и настоящих ценителей изысканной кухни [1].

Учитывая возрастающий интерес к гастрономическому туризму органов власти всех уровней как источника привлечения инвестиций и получения относительного быстрого и высокого дополнительного дохода, анализ потребностей и спроса потенциальных и существующих потребителей услуг гастротуризма, можно сказать, что данный вид туризма имеет все условия для своего развития.

Работа выполнена в рамках реализации гранта на проведение научно-исследовательских работ по приоритетным направлениям социально-экономического развития Белгородской области (№ 24-ГВН от 25 ноября 2014 г.)

Использованные источники:

1. Алексеев М. «Мечта гурмана. Гурме – туры, или гастрономический туризм входит в моду» / М. Алексеев // Ва-банк, 2014. – № 11 (211).
2. Гастрономические туры: путешествие со вкусом/ Ресурсы Интернет: http://www.tour52.ru/Vidy-otdyha/events/gastronomicheskij_turizm.html
3. Официальный сайт Международной ассоциации гастрономического туризма International alculinary tourism association. – URL: <http://www.culinarytourism.org>.
4. Официальный сайт гастрономического туризма в России. – URL: <http://www.gastrotur.ru>.
5. Шпенькова К.С. Условия развития гастрономического туризма в России и в мире / Шпенькова К.С., Сычева В.О. // Концепт. – 2014. – № 07 (июль). – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14198.htm>.

*Кобесаишвили Н.Л., к.п.н.
доцент
кафедра «История»
Романова Н.Г.
соискатель
кафедра «Философии и социально-правовых дисциплин»
ФГБОУ ВПО «СКГМИ (ГТУ)»
Россия, г. Владикавказ*

УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается политика обеспечения безопасности в социальной сфере Российской Федерации. Описаны содержательные характеристики социальной структуры общества, перечислены вызовы и угрозы в социальной сфере, а также указаны путь и способ обеспечения безопасности в социальной сфере.

Ключевые слова: социум, социальная сфера, национальная безопасность, механизм управления обеспечением безопасности.

Переход российского общества на рыночные отношения и его интеграция в глобализирующийся мир создают различного рода вызовы и угрозы его социальному развитию. Их прогнозирование и оценка являются необходимой частью политики обеспечения безопасности в социальной сфере. [1,3] В целом анализ официальных документов, научных исследований и публикаций свидетельствует о том, что в отечественной науке накоплен достаточный интеллектуальный потенциал, имеющий большую эвристическую ценность для понимания очевидных опосредованных систем политического управления обеспечением безопасности в социальной сфере. [4,5,6,7,8]

Для современной России характерны процессы углубления социально-экономического неравенства, расслоение общества, что является следствием недостаточно эффективной социальной политики, длительных реформ во всех сферах российского общества, в результате которых возникло множество проблем в системе обеспечения национальной безопасности в социальной сфере. [2] Демократизация и либерализация общественных отношений в стране обусловили отказ от авторитарных методов управления социальной сферой и обеспечением безопасности в ней.

Безопасность относится к универсальным базовым потребностям человека, образуемым им общностей и институтов, а ее обеспечение – важнейшая проблема человеческого бытия, всегда актуальна для человека и любых его сообществ. Национальная безопасность представляет собой состояние и условия жизнедеятельности социума, которые обеспечивают благоприятные условия для развития личности, общества и государства, а равно других объектов. Политика национальной безопасности направлена не

на защиту прав или обеспечение интересов конкретной личности, группы или организации, а на создание условий, в которых права и интересы всех личностей, групп и организаций не могут быть ущемлены. Проблемы, задачи и пути укрепления национальной безопасности могут дифференцироваться по отраслевому, территориальному, функциональному, видовому основаниям. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации на официальном государственном уровне устанавливает, что обеспечение национальной безопасности осуществляется наряду с другими сферами и в социальной сфере. [10]

Безопасность в социальной сфере не является сугубо социальной категорией, но содержит в себе социальное, политическое, этическое и другие измерения. Ее основу составляет производство максимального количества социальных услуг и благ наиболее эффективным способом. Однако эффективность имеет несколько характеристик: соответствие функциональному назначению; степень удовлетворения социальных потребностей личности, общества и государства; ресурсо- и природосбережение; и др., которые в определенных условиях могут находиться в конфликте между собой. К тому же эффективность социальной сферы обусловлена многими другими факторами (природно-климатическими, политическими, социально-экономическими, демографическими, менталитетом населения и т. п.).

Термин «безопасность в социальной сфере» подчеркивает социальное измерение национальной безопасности, раскрывает характер и уровень социального развития общества, степень внутреннего единства составляющих его групп и слоев, его способность обеспечить человеку достойную жизнь в благоприятной среде существования. Здесь в поле зрения находятся содержательные характеристики социальной структуры общества (демографическая, классовая, этнонациональная, конфессиональная, территориальная, профессиональная и др.), статус и самочувствие составляющих его групп, содержание и формы социальных связей, социальная инфраструктура, системы жизнеобеспечения, социальной защиты и социализации людей, уровень и качество жизни, права и свободы человека, социальная активность и социальная ответственность граждан и другое.

Для характеристики вызовов и угроз в социальной сфере нужно учитывать их обусловленность конкретными историческими, политическими, социально-экономическими и духовно-нравственными условиями жизнедеятельности социума. В современной России многие из них порождаются специфическими особенностями переходного периода, когда защитные системы страны дезорганизованы или ослаблены, а ресурсы для их укрепления ограничены.

К функциям политического механизма управления обеспечением безопасности можно отнести: прогнозирование вызовов и угроз, выявление

социальных проблем, определение целей и задач предстоящих действий, выработку, принятие и юридическое оформление политических и управленческих решений в комплексе нормативно-правовых документов, планирование предстоящих действий, организацию выполнения принятых политических решений и планов, контроль за реализацией решений и выработку, при необходимости, корректирующих воздействий, анализ полученных результатов и оценку эффективности действий сил и средств по достижению целей в интересах обеспечения безопасности в социальной сфере.

Самый верный путь и способ обеспечения безопасности в социальной сфере это сужение социально-экономической базы и ликвидация причин социальных опасностей. Основные ресурсы обеспечения безопасности в социальной сфере, помимо объективных особенностей географического положения России и наличия мощных силовых структур, включая стратегические ядерные силы, связаны с ее интеллектуальным богатством, достаточно высоким научно-техническим потенциалом, возможностями ее природы и недр и рядом других факторов. Особо следует подчеркнуть определяющее значение интеллектуального потенциала как первоисточника всех прочих ресурсов общества и государства.

Для современного российского общества в целях предотвращения социальных конфликтов необходимо: улучшение демографической ситуации в стране; повышение качества жизни российских граждан, развитие государственных научных и научно-технологических организаций, модернизацию здравоохранения; повышение социальной мобильности, уровня общего и профессионального образования; развитие пенсионной сферы и социальной помощи; развитие культуры; формирование эффективных рынков труда и жилья и др.

Использованные источники:

1. Макаров В.Е. Актуальные политические проблемы социальной безопасности региона РФ// Социальная политика и социология. №5. 2009.
2. Макаров В.Е. Экономические аспекты обеспечения социальной безопасности семьи и стабильности социальной сферы// Человеческий капитал»- № 7 (19) 2010.
3. Кортунов С.В. Национальная и международная безопасность: концептуальные основы [Текст]: учеб. пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 397 с.
4. Арбатов А.Г. Национальная идея и национальная безопасность// Внешняя политика и безопасность современной России. – М.: Издат. Центр науч. и учеб. Progr.-1999 Т.1.
5. Возжеников А.В. Национальная безопасность: теория, политика, стратегия. М.: НПО «МОДУЛЬ», 2000.
6. Урсул А.Д. Основы обеспечения безопасности России. М.: Экономика, 2003.

7. Национальная безопасность: политико-правовые вопросы. Научное исследование / Под общей ред. М.П. Фомиченко. М.: Российская правовая академия Минюста РФ, 2008. 452 с.
8. Социальная безопасность России: региональный аспект статистической оценки/ М.Ю. Карышев // Вопросы статистики. -2003. -№ 2. - С. 41-46.
9. Кардашова И.Б. Механизм обеспечения национальной безопасности РФ: сущность, задачи и пути совершенствования//Право и политика. 2005.№2.
10. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537.

*Козлова Е.А.
магистрант 2го курса
Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

Аннотация: в статье рассматриваются мнения разных ученых на понятие «затраты». Представлены виды затрат, их классификация по статьям и элементам. Классификация затрат в налоговом учете. Порядок признания затрат для налога на прибыль.

Ключевые слова: понятие «затраты», классификация затрат, элементы затрат, статьи затрат

В современном мире каждое предприятие стремится быть экономически эффективным. Достичь этого можно при правильном управлении производством, при котором затраты на производство минимальны, а прибыль максимальна. Выраженные в денежной форме затраты предприятия представляют собой себестоимость. Себестоимость является важным показателем эффективности.

В соответствии со ст. 252 НК РФ под расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком.[1]

В бухгалтерском учете используется определение данное в ПБУ 10/99 "Расходы организации". В котором говорится, что под расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников.[3]

Таблица 1 – Определение понятия «затраты»

№	Авторы	Затраты
11	Н.П. Кондраков, М.А. Иванова	стоимость ресурсов, использованных на конкретные цели
22	М.А. Вахрушина	издержки, сделанные организацией в момент приобретения каких-либо материальных ценностей или услуг

33	И.Т. Абдукаримов, Л.Г. Абдукаримова	Затраты предприятий и организаций выраженные в денежной и натуральной формах, которые уменьшают активы по их видам
44	Б. Ивашкевич	выраженные в натуральной и денежной формах совокупные издержки живого и овеществленного труда в процессе предпринимательской деятельности в течение определенного периода времени.
55	Е.Е. Румянцев	Потребление ресурсов в процессе производства товаров и услуг. Денежные затраты организации в течение отчетного периода в результате хозяйственной деятельности, в том числе наличные и безналичные
66	Н.Н. Шишкеедова	потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары или услуги
77	С. Н. Черевко, Е. В. Кулаев, Е. И. Костюкова	средства, израсходованные на приобретение ресурсов имеющихся в наличии и способных принести доход в будущем. В балансе они отражаются как активы.

Затраты в учете формируются в соответствии со следующими принципами: принцип полноты; допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности; принцип осмотрительности; принцип приоритета содержания перед формой; принцип отдельного учета затрат, связанных с производством продукции, вложением во внеоборотные активы и финансовых вложений.

Существует большое количество классификаций затрат. К основным из них относится классификация по экономической сущности. Затраты на производство продукции делятся на расходы по экономическим элементам и калькуляционным статьям.



Рисунок 1- Классификация затрат по элементам и статьям

В налоговом кодексе выделяются всего 4 элемента. В соответствии со ст. 255 НК РФ отчисления на социальные нужды входят в затраты на оплату труда.

Классификация затрат по статьям калькуляции различается по отраслям промышленности, отражая их специфику.

В соответствии с Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету доходов, расходов и финансовых результатов сельскохозяйственных организаций от 31.01.2003 № 28 затраты классифицируются по следующим признакам:

- 1) По способу отнесения в себестоимость: прямые и косвенные;
- 2) По отношению к процессу производства: производственные и

непроизводственные;

- 3) По роли в процессе производства: основные и накладные;
- 4) По однородности состава: одноэлементные и комплексные;
- 5) По отношению к плану: планируемые и не планируемые;
- 6) По целесообразности: эффективные и неэффективные.[2]

В налоговом кодексе расходы в зависимости от их характера и условий осуществления в соответствии со ст. 252 и 253 подразделяются на два вида:

1. расходы, связанные с производством и реализацией;
2. внереализационные расходы.

Некоторые затраты могут быть отнесены одновременно к нескольким группам расходов ст. 252 НК РФ, тогда налогоплательщик может самостоятельно определить, к какой именно группе он их отнесёт.

В соответствии со ст. 318 НК РФ косвенные расходы относятся к затратам текущего отчетного периода в полном объеме. Прямые расходы подлежат распределению. Они включаются в налогооблагаемую базу по мере реализации продукции (работ, услуг), в стоимости которых учтены в соответствии со ст. 319 НК РФ.

В Письме Министерства Финансов Российской Федерации от 2 марта 2006 года №03-03-04/1/176 говорится о том, что в целях налогообложения налогоплательщик вправе самостоятельно определить состав прямых расходов, связанных с производством, закрепив их перечень в учетной политике.

В расчёт налоговой базы по налогу на прибыль не включаются расходы, не соответствующие требованиям ст. 252 НК РФ, если они:

1. документально не подтверждены;
2. не оправданы экономически;
3. не связаны с деятельностью, направленной на получение доходов.

Однако Минфин России в письме от 17.09.2010 N 03-03-06/4/88 указывает, что любые расходы вне зависимости от того, поименованы они или нет в соответствующих статьях НК РФ, при условии соответствия их указанным в статье 252 НК РФ критериям, могут учитываться в целях налогообложения прибыли.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ
2. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету доходов, расходов и финансовых результатов сельскохозяйственных организаций от 31.01.2003 № 28
3. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99
4. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г.. Оценка и анализ производственных затрат и их роль в эффективном управлении предпринимательской деятельностью // Финансы: планирование, управление, контроль, 2011. №4

*Козлова Е.А.
магистрант 2го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО И ПБУ ПО УЧЕТУ ЗАТРАТ

Аннотация: В статье рассмотрены основные различия международных стандартов финансовой отчетности и российских стандартов по бухгалтерскому учету в части учета затрат.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, методы исчисления себестоимости, запасы, МСФО.

Основной целью деятельности каждого предприятия является получение прибыли. В общей системе показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия, важное место занимают затраты. Порядок признания затрат в международном и российском учете имеет отличия.

В российском законодательстве учет расходов регламентируется специализированным положением - ПБУ 10/99 «Расходы организации», в котором под расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [4].

В международном законодательстве учет затрат регламентируется Принципами подготовки и представления финансовой отчетности. Общие вопросы представления расходов также рассматриваются в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Вопросы учета отдельных видов расходов затрагиваются большинством Стандартов, регламентирующих учет отдельных видов активов и обязательств, видов и направлений деятельности (в частности, МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам»).

Расходы - это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала. Расходы обычно принимают форму оттока или уменьшения активов, в том числе денежных средств или их эквивалентов, запасов, основных средств. Определение расходов включает также убытки, представляющие собой уменьшение экономических выгод, которые могут возникать или не возникать в процессе обычной деятельности организации. В частности, к убыткам относятся потери, возникающие в результате стихийных бедствий.

Определение расходов включает также нереализованные убытки, к которым относятся убытки, возникающие в результате увеличения курса обмена валюты в отношении кредитов компаний в данной валюте.

Отличие финансовой отчетности, составленной на основании МСФО, от российской финансовой отчетности состоит в отражении стоимости всех готовых и незавершенных товаров, то есть вне зависимости от права собственности активы должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации. В российском законодательстве право собственности является обязательным условием для учета на балансе.

В соответствии с МСФО 2 запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин - себестоимости или возможной чистой цене реализации. В международной практике данный порядок соблюдают, так как он позволяет лучше осветить положение дел компании для ее руководства.

В России запасы можно списывать:

- списание по себестоимости единицы запасов;
- списание по себестоимости первых по времени приобретения (ФИФО);
- списание по средней себестоимости.

В МСФО 2 предусмотрены следующие способы, которыми можно списывать материально-производственные запасы:

1. Метод сплошной идентификации. Его используют в отношении запасов, которые не являются взаимозаменяемыми, то есть когда точно известно, какие запасы остались на складе, а какие переданы в производство или реализованы.

2. Метод ФИФО. Проданным запасам присваивают себестоимость первых по времени закупок, то есть стоимость запасов на конец периода определяется по ценам последних поступлений.

3. Метод средней стоимости, когда все запасы имеют одинаковую среднюю цену в периоде.

В МСФО в отличие РСБУ не допускается возможность признания доходов и, соответственно, расходов по кассовому методу. Метод начисления, при этом, применяется в РСБУ с ограничениями. В отличие от ПБУ 10/99 Принципы накладывают достаточно жесткие ограничения на применение концепции сопоставимости, поскольку в любом случае критерием разделения активов и расходов является возможность получения будущих экономических выгод. В отличие от РСБУ, МСФО не предполагает возможность включения в состав себестоимости проданных запасов сверхнормативных расходов, накладных административных и коммерческих расходов. Эти расходы признаются немедленно в периоде их возникновения. В МСФО, в отличие от РСБУ, отсутствует требование обязательного соблюдения такого критерия расходов, как наличие договора, требований законодательства или обычаев делового оборота.

Требование о наличии надлежащей документации, содержащееся в

ПБУ 10/99, зачастую не позволяет организации своевременно учесть все операции, относящиеся к определенному периоду. Кроме того, метод начисления требует признание в текущем периоде расходов, которые будут понесены в следующем периоде, но относятся к текущему, например, расходы на аудиторские услуги по аудиту отчетности, как правило осуществляются в году, следующем за отчетным, но должны признаваться расходами аудируемого периода.

ПБУ 10/99 предполагает отражение убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году, в Отчете о финансовых результатах. В соответствии с МСФО 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки» все ошибки прошлых лет не должны влиять на прибыли и убытки текущего года.

Кроме того, в отчетности по российским стандартам требуется раскрытие расходов, состоящих из отчислений в резервы предстоящих расходов. МСФО не предполагает создание таких резервов.

Российские правила бухгалтерского учета постепенно сближаются с МСФО. Внедрение международных стандартов диктуется экономической необходимостью.

Международная гармонизация бухгалтерского учета является одной из основных идей развития финансового учета и отчетности. Применение МСФО повышает эффективность отчетности организаций, обеспечивает консолидацию национальных бухгалтерских стандартов с общепринятыми международными стандартами, а также повышает сопоставимость финансовой отчетности как на глобальном, так и на региональном уровнях [3].

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в России // Экономика и предпринимательство.- 2012.- № 7-1.- С. 32-40.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н).
3. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
4. Приказ Минфина России от 06.05.2009 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 №1790).

Кокова Э.Р.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК

Агропромышленная интеграция представляет собой объективный экономический процесс, характеризующийся определенной закономерностью, связанной, прежде всего, с формами собственности, развитием общественного разделения труда, его кооперацией и необходимостью на данной основе взаимодействия между отраслями и предприятиями аграрного и промышленного производства.

Основной причиной низкой финансовой устойчивости предприятий АПК являются:

- низкий технологический уровень производственных процессов;
- низкий уровень переработки произведенной продукции;
- низкая конкурентоспособность;
- несовершенство механизма экономических связей партнеров в условиях экономической, технологической несбалансированности и дезинтеграции предприятий сельского хозяйства, переработки, обслуживания и торговли.

Следовательно, для выхода предприятий АПК из экономического кризиса необходимо устранить вышеперечисленные факторы, то есть, общими усилиями, путем интеграции, оживить экономику главных отраслей АПК и нормализовать ситуацию, в каждом конкретном случае определить оптимальный организационно - экономический механизм функционирования интегрированных формирований. [3]

В результате агропромышленной интеграции образуются агропромышленные формирования, которые представляют собой совокупность технологически, экономически и организационно взаимосвязанных сельскохозяйственных и промышленных предприятий и организаций, осуществляющих производство, хранение, переработку и доведение до потребителя продуктов из сельскохозяйственного сырья. Агропромышленные формирования отличаются многообразием форм. Их можно классифицировать по следующим четырем направлениям: характеру деятельности интегрированных формирований, отраслевому составу, формам собственности, организационным формам управления. [1]

По характеру деятельности агропромышленные формирования делятся на агропромышленные, соединяющие взаимосвязанные этапы (производство - промышленная переработка), агропромышленно-торговые (производство - промышленная переработка - сбыт), научно-производственные агропромышленные (наука - производство - промышленная переработка). [4]

Агропромышленные формирования, относящиеся к одной отрасли, характеризуются следующими общими признаками: единство целевого назначения и характера выпускаемой продукции, однородность перерабатываемого сырья, общность производственно-технической базы и технологических процессов, специфичность состава кадров и условий труда.

Соединение отдельных предприятий в агропромышленные объединения имеет экономические преимущества: [5]

1. Подчинение нескольких предприятий одному управленческому органу, приближенному непосредственно к производству, обеспечивает активное, гибкое, быстро перестраивающееся управление подчиненными формированиями.

2. В условиях интеграции концентрация и специализация осуществляются в более широких масштабах, чем в условиях автономных сельскохозяйственных и промышленных производств. С созданием объединения границы землепользования включаемых в объединение хозяйств могут изменяться. Это ведет к укрупнению (концентрации) массивов сельскохозяйственных культур, более рациональному размещению сельскохозяйственного производства, лучшей организации территории, приближению источников сырья к местам его переработки, позволяет использовать передовую технику, улучшать мелиоративное состояние земель, проводить селекционную работу с учетом требований промышленного производства.

3. В рамках объединения есть возможность, перемещать основные фонды не только из одного производства в другое, но и перераспределять технику между отдельными предприятиями объединения. Все это повышает эффективность использования производственных фондов и трудовых ресурсов в объединениях.

4. Централизация в объединении выполнения ряда производственно-хозяйственных функций повышает качество их выполнения, ведет к сокращению численности работников, снижению себестоимости продукции.

Результатом успешно проведенной интеграции сельского хозяйства и промышленности является образование новых масштабных агропромышленных формирований. Эта совокупность технологически, экономически и организационно взаимосвязанных сельскохозяйственных и промышленных предприятий направлена на успешную реализацию задач по производству, переработке и продаже продуктов агропромышленного сектора.

Развитие интеграционных процессов в агробизнесе безусловно зависит от системы организационно-экономических факторов, которые одновременно стимулируют и сдерживают развитие агропромышленной интеграции (таблица 1).

Практика показывает, что успешная деятельность АПФ во многом определяется характером взаимоотношений потенциальных участников

АПФ с районными и областными административными органами.

Таблица 1 - Система факторов, влияющих на развитие агропромышленной интеграции

Стимулирующие факторы	Сдерживающие факторы
Экономические факторы	
1. Повышение эффективности производства конечного продукта. 2. Влияние факторов экономической конъюнктуры. 3. Повышение производительности труда работников сельскохозяйственного производства и их полная занятость на протяжении года. 4. Обеспечение равномерного на протяжении года поступления денежных доходов. 5. Экономическая целесообразность комплексной переработки сырья, создание побочных производств.	1. Усиление противоречий финансово-экономических интересов субъектов хозяйствования, вследствие распада производственно – экономических отношений в АПК. 2. Отсутствие паритета цен на продукцию сельского хозяйства и материально-технические ресурсы, ценовая дискриминация между сельскохозяйственной и промышленной продукцией. 3. Низкая инвестиционная активность в отраслях сельскохозяйственного производства
Технические факторы	
1. Внедрение современной высокопроизводительной техники и оборудования. 2. Равномерное использование основных производственных фондов в течение года.	1. Разрушение материально-технического потенциала предприятий АПК.
Технологические факторы	
1. Внедрение новой технологии	1. Отсталые технологии, отсутствие селективной и племенной работы.
Естественные факторы	
1. Устранение потерь рабочего времени из-за сезонных перерывов.	1. Сезонность производства.
Социальные факторы	
1. Формирование социальной инфраструктуры в сельском хозяйстве.	1. Отток трудоспособного населения из села.
Правовые факторы	
1. Создание нормативно-правовой базы формирования и развития крупных сельхозпредприятий.	1. Отсутствие действенной нормативно-правовой государственной поддержки интегрированных производств.

В тех регионах, где интегрированным хозяйственным структурам оказывается необходимая государственная материально-финансовая (стартовая) помощь, они функционируют более эффективно. Важно, при этом, чтобы административные органы не выполняли функции хозяйственного управления, а содействовали делу в рамках своей компетенции.[2]

Процессы интегрирования на разных уровнях агропромышленного комплекса смогут улучшить экономическое состояние как сельскохозяйственных, так и перерабатывающих предприятий. Локальные

агропромышленные комплексы представляют собой синтез различных видов интеграции, что в условиях рыночных отношений повысит их устойчивость и будет способствовать эффективному функционированию всего агропромышленного комплекса территории. Интегрированные локальные агропромышленные комплексы займут экономическую нишу на рынке, что позволит им конкурировать между собой.

Использованные источники:

1. Буздова А.З. Механизмы стабилизации и развития аграрного рынка региона (на примере Кабардино-Балкарской республики) // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нальчик, 1999.
2. Буздова А.З. Социально-экономические аспекты концепции устойчивого развития административной территории // Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием/ отв. ред. Л. Н. Руднева. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. – С. 26-29.
3. Галачиева С.В., Неудахина Ю.Г. Направления исследования проблем устойчивого развития региона // Вопросы экономики и права. 2011. № 31. С. 186-190.
4. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 23-28.
5. Неудахина Ю.Г. Обеспечение устойчивого развития как стратегическая цель региональной политики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 27. С. 35-39.

*Кокова Э.Р.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Регион представляет собой сложный социально-экономический комплекс, политико-административное образование, в котором между производственной, непроизводственной и социальной сферами, между отраслями хозяйства, структурами региональной и местной власти устанавливаются определенная согласованность, взаимозависимость, наиболее эффективные пропорции, которые способствуют более полному использованию природных и производственных ресурсов, трудового и научного потенциала; удовлетворению разносторонних потребностей населения; и, как итог, поддержанию эффективного функционирования хозяйственного комплекса Российской Федерации в целом.

Развитие региона характеризуется тенденциями в динамике и

построенными на их основе прогнозами, которые представляют собой предположение о том, как будет меняться тот или иной показатель развития, если не предпринимать никаких мер для перелома тенденции.

Ряд проблем, тормозящих развитие региона, носит исключительно межфункциональный характер, который обуславливает необходимость применения программно-целевого подхода к их решению.

Данный подход к решению региональных проблем является одним из инструментов региональной политики, который обеспечивает как формирование региональной политики в целом, так и ее реализацию в виде конкретных программ разного уровня и назначения. [5]

Основная задача целевой региональной программы - решение конкретных проблем региона, которые нельзя отнести только к одной функциональной управляющей структуре региона.

Критериями отбора проблем, требующих программного решения на уровне региона, являются такие как:

а) особая значимость и необходимость для экономики России в целом и для данного региона в частности решения данной проблемы в определенные сроки;

б) невозможность комплексного решения этой проблемы в требуемые сроки в результате действия только рыночных механизмов без активного участия государства и органов местного самоуправления на региональном уровне;

в) межотраслевой и многопрофильный характер проблемы, то есть наличие многих управленческих структур, участвующих или заинтересованных в решении проблемы, что вызывает необходимость координации межотраслевых связей;

г) подготовленность региона к решению данной проблемы. [6]

Главной проблемой формирования региональной экономической политики является выбор региональных приоритетов, а в ее реализации – разработка региональных программ. В этом контексте возникает необходимость осмысления современного состояния региональной экономики, в том числе КБР, становления региональной экономики посткризисного периода, формирования собственной производительной базы и источников финансово – кредитных ресурсов развития.

Наиболее объективное представление о сложившейся ситуации, анализ которой необходим при выработке региональной политики, дают характеристики региональных уровней экономического и социального развития, подверженные в свою очередь влиянию следующих факторов: исторических, демографических, политико-правовых, организационных, природно-ресурсных, социально-экономических, экологических, технологических и др.

Кабардино-Балкарская республика – один из субъектов РФ – небольшая по территории и экономическому потенциалу. Поэтому, начиная

реформы, республике пришлось искать свои подходы для привлечения финансовых ресурсов в экономику и повышения инвестиционной привлекательности региона.

Одно из ведущих мест в национальном хозяйстве республики традиционно занимало сельское хозяйство. Действительно, республика располагает достаточно большим потенциалом для развития сельскохозяйственного производства. Благоприятные почвенно-климатические и экономические условия способствуют эффективному развитию животноводства и возделыванию большинства сельскохозяйственных культур. [2]

Объем производства продукции сельского хозяйства всех сельхозтоваропроизводителей (сельхозорганизации, крестьянские (фермерские) хозяйства, включая индивидуальных предпринимателей, население) в 2014 г. в действующих ценах, по расчетам, составил 34,1 млрд. рублей. В среднем, за последние 5 лет, в общественном секторе экономики производство валовой продукции составило более 30% стоимости основных производственных средств сельскохозяйственного назначения. По сравнению с 2013 г. в хозяйствах всех категорий увеличилось поголовье крупного рогатого скота на 0,9%, в т.ч. коров – на 1,4%, овец и коз - на 0,8%, свиней уменьшилось на 24,8 %.

Таким образом, эти данные характеризуют КБР как одного из действенных субъектов РФ – производителя сельскохозяйственной продукции. Сложившаяся на сегодняшний день социально-экономическая ситуация в этой отрасли требует поиска путей выхода сельского хозяйства и сфер его обслуживания из кризиса. Этот выход видится нами в разработке комплекса организационно-экономических мероприятий, направленных на решение проблем повышения результативности. В этой связи продолжает быть актуальным вопрос разработки, принципиально новых и четких подходов к реализации экономического механизма АПК, более соответствующих законам рыночной экономики. Проведенный анализ позволил выработать систему предложений, предусматривающих:

- использование всего комплекса доступных мер (бюджетных, кредитных, налоговых) для стабилизации агропромышленного производства и формированию условий для его последующего роста;

- усиление роли государства в структурной перестройке экономики, использование бюджетных средств для развития отраслей АПК, обеспечивающих наивысшую эффективность инвестиций; [4]

- целенаправленное формирование организационных, правовых и институциональных условий для активизации хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий всех форм собственности в АПК региона; [1]

- активная социальная политика, направленная на смягчение негативных последствий переходного периода для населения,

предотвращения его резкой имущественной дифференциации, сохранения на этой основе социальной базы проводимых реформ.

- создание на базе реализации направлений государственного и методов рыночного регулирования вертикально-интегрированных производственных структур, способных аккумулировать в сложных условиях значительные финансовые ресурсы и развивать эффективный внутрифирменный экономический механизм, в частности, – перелива капитала из финансового в реальный сектор экономики АПК;

- развитие инвестиционного кредита в рамках реализации государственной аграрной политики с целью решения проблем материально-технического снабжения агропромышленного производства. [3]

Обозначенные преобразования в экономическом механизме функционирования АПК, очевидно, не исчерпывают перечень возможных мероприятий, нацеленных на преодоление аграрного кризиса. Вместе с тем, они определяют круг тех решений, которые вполне реализуемы. По нашему мнению, эти направления могут лечь в основу политики, проводимой и на региональном уровне, нацеленной на восстановление агропромышленного производства и превращение АПК в источник экономического роста и фактор разрешения комплекса проблем социального развития КБР.

Использованные источники:

1. Болов А.А. Особенности развития агропродовольственного производства региона // Экономика и социум. 2014. № 4-1 (13). С. 800-807.
2. Буздова А.З. Социально-экономические аспекты концепции устойчивого развития административной территории // Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием/ отв. ред. Л. Н. Руднева. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. – С. 26-29.
3. Буздова А.З. Механизмы стабилизации и развития аграрного рынка региона (на примере Кабардино-Балкарской республики) // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нальчик, 1999.
4. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С.184-187.
5. Неудахина Ю.Г. Обеспечение устойчивого развития как стратегическая цель региональной политики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 27. С. 35-39.
6. Галачиева С.В., Неудахина Ю.Г. Направления исследования проблем устойчивого развития региона // Вопросы экономики и права. 2011. № 31. С. 186-190.

ПОСТОЯННЫЕ РАЗНИЦЫ

Аннотация: В статье рассмотрены постоянные налоговые разницы, их виды и методы расчета, факторы, оказывающие влияние на их возникновение.

Ключевые слова: постоянные разницы, налоговые обязательства, налоговый учет, налог на прибыль.

Налоговый учет служит для формирования полной и достоверной информации о порядке учета хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного периода и оказывающих влияние на налог на прибыль текущего и будущего периодов, которая используется внутренними и внешними пользователями для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью расчетов организаций с бюджетом по налогу на прибыль.

В случае применения различных правил признания доходов и расходов, установленных нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, образуются разницы между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода, которые получили название «постоянные разницы».

Согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», постоянные разницы представляют собой доходы и расходы организации, которые не учитывают при налогообложении прибыли ни в текущем отчетном периоде, ни в следующих отчетных периодах. В бухгалтерском учете постоянные разницы должны приниматься к учёту в полном размере [2].

Примером постоянных разниц служат:

- расходы на премии или материальную помощь сотрудникам за счет чистой прибыли организации;
- расходы по процентам с долговых обязательств, превышающие установленный лимит для целей налогового учета;
- доходы в виде финансовой помощи от учредителя организации, доля участия которого превышает 50%.

В соответствии с ПБУ 18/02, к причинам которые влияют на образование постоянных разниц можно отнести:

- расходы, учтенные в бухгалтерском учёте в полной сумме, а в налоговом учёте в пределах лимита;
- расходы в виде стоимости безвозмездно переданного имущества, а также расходы, связанные с такой передачей, не учтённые в налоговом

учёте;

– убытки прошлых периодов, которые уже нельзя учесть в налоговом учёте ни в текущем, ни в последующих периодах.

Таким образом, можно сделать вывод, что возникновение постоянных разниц связано только с расходами.

Информацию о постоянных разницах можно получить на основании первичных учетных документов: либо в регистрах бухгалтерского учета, либо в ином порядке, определяемом организацией самостоятельно. Отражение постоянных разниц отчетного периода в бухгалтерском учете совершается обособленно (в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла постоянная разница).

Выделяют следующие виды постоянных разниц:

1) положительные – это разницы которые увеличивают бухгалтерскую прибыль до налогооблагаемой, формируя постоянное налоговое обязательство. Возникновение постоянной положительной разницы влечёт за собой доначисление налога на прибыль.

2) отрицательные – это разницы при возникновении которой налог на прибыль уменьшают до суммы, исчисленной исходя из величины бухгалтерской прибыли [4].

В целях правильного и точного исчисления постоянных разниц необходимо в первую очередь определить перечень всех доходов и расходов, признаваемых как в бухгалтерском учёте, так и в налоговом учете. При этом основным отличительным признаком включения объекта в данный перечень должен быть факт признания доходов или расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Следствием наличия постоянных разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью предприятия является постоянное налоговое обязательство, которое исчисляется как произведение постоянно разницы и ставки налога на прибыль, установленной законодательством Российской Федерации о налогах и сборах на отчетную дату [1].

Для учета постоянных налоговых активов и обязательств используют счет 99 «Прибыли и убытки».

В любой организации должен быть организован аналитический учет постоянных разниц. Организации вправе сами определить порядок формирования информации о постоянных разницах: в бухгалтерских справках, электронных таблицах, иных регистрах. Постоянные разницы могут отражаться в бухгалтерском учете в аналитическом учете к счетам бухгалтерского учета, на которых ведется учет активов и обязательств, образующих постоянные разницы.

Соответственно, если в полном объеме выполнять требования ПБУ 18/02 по ведению обособленного аналитического бухгалтерского учета, то существует возможность с помощью регистров бухгалтерского

учета вести основную массу налогового учета по налогу на прибыль.

Использованные источники:

1. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
2. Положение по бухгалтерскому учету 18/02. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н (ред. от 06.04.2015).
3. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
4. Смагина М.Н. Налоговый учет.- Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009.

*Колесник В.С., к.э.н.
доцент*

*Лежнеёкова А.В.
студент 4го курса*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация: В статье проводится оценка влияния основных факторов на финансовые результаты от реализации продукции в сельскохозяйственной организации

Ключевые слова: факторы, финансовые результаты, прибыль, убыток, корреляционно-регрессионный анализ.

В современных условиях, когда экономика нашей страны испытывает кризис и влияние санкций, организации вынуждены мобилизовать все имеющиеся у них внутренние ресурсы, большую роль в этом процессе приобретает оценка финансовых результатов деятельности организации. Оценка финансовых результатов – важнейшая характеристика деятельности организации. Она необходима для принятия экономических решений, направленных на эффективное использование ресурсов, выбор наилучшего варианта инвестиций, обоснования перспективы развития предприятия [1]. Основная цель финансовой оценки заключается в получении ключевых параметров, которые смогут дать объективную оценку финансового состояния предприятия, выявить его слабые и сильные стороны и структурные изменения, и с учетом результатов исследования принять оптимальное управленческое решение [2].

Объектом исследования выступает АО Агрофирма «МИР» Краснодарского края, которое осуществляет производство сельскохозяйственной продукции.

Прибыль от реализации продукции прежде всего зависит от следующих факторов: объема реализации продукции; себестоимости, уровня среднереализационных цен.

По нашему мнению, факторный анализ, показывающий за счет каких факторов и на сколько изменилась сумма прибыли от реализации основных видов продукции АО Агрофирма «МИР» в 2014г. по сравнению с 2012г. представляет несомненный интерес.

Результаты расчетов влияния факторов на изменение суммы прибыли показывают, что прибыль организации от продажи основных продуктов производства к 2014 году увеличилась на 55,6 млн. руб. в большей степени за счет роста цен и объемов продаж (таблица 1). Рост объемов продаж продукции, в частности зерна - на 41508 ц, сои – на 18882 ц, способствовал увеличению суммы прибыли на 3862 тыс. руб. и 12236 тыс. руб. соответственно. Повышение цен реализации основной продукции, зерновых, повлекло за собой увеличение прибыли на 19119 тыс. руб.

Сокращение объема реализации молока в 2014 году на 1375 ц оказало отрицательное влияние на изменение суммы прибыли. В общем, прирост прибыли от изменения объемов продаж продукции в 2014 году составил 15778 тыс. руб. Отрицательное влияние на изменение суммы прибыли оказало увеличение полной себестоимости продукции в 2014 году на 31465 тыс. руб. За счет этого фактора прибыль уменьшилась на 42417 тыс. руб.

Таблица 1 – Факторный анализ прибыли от реализации отдельных видов продукции АО Агрофирма «МИР»

Продукция	Сумма прибыли, тыс. руб.		Изменение суммы прибыли, тыс.руб.			
	2012г.	2014г.	Всего	в том числе за счет		
				цены	объема продаж	себестоимости
Зерновые	6175	31825	25650	19119	3862	2669
Соя	8756	36330	27574	22247	12236	-6909
Молоко	6109	8454	2345	33265	-180	-30740
Свиньи в живой массе	1909	2001	92	7669	-140	-7437
Итого	22949	78610	55661	82300	15778	-42417

Такие результаты факторного анализа показывают, что руководство предприятия уделяет большое влияние цене и объемам продаж выпускаемой продукции, а также, стремится увеличить удельный вес более доходной продукции. Так, соя является более рентабельной продукцией, чем зерновые и продукция животноводства.

Следует отметить, что положительное влияние роста цен реализации и увеличения объема выпускаемой продукции значительно перекрывает отрицательное влияние увеличения себестоимости продукции. Это также

положительно характеризует деятельность организации.

В структуре товарной продукции АО Агрофирма «МИР» наибольший удельный вес занимает продукция животноводства, в частности молоко цельное. Прибыль от реализации молока в большей степени зависит от уровня ее себестоимости. Поэтому, для определения влияния различных факторов на величину себестоимости (У) был проведен корреляционно-регрессионный анализ с использованием программы Microsoft EXCEL.

Себестоимость производства молока зависит от продуктивности коров, уровня затрат и уровня оплаты труда [3]. Результаты анализа показали, что существует устойчивая обратная связь между себестоимостью молока и удоем молока на 1 корову, коэффициент корреляции равен (-0,9809). Устойчивая, но прямая связь наблюдается между себестоимостью молока и оплатой 1 чел-часа.

Коэффициент корреляции равен 0,9682. Слабая связь имеется между себестоимостью молока и прямыми затратами на 1 ц молока (коэффициент корреляции равен – 0,0559 (таблица 2).

Таблица 2- Парные коэффициенты корреляции между себестоимостью производства молока и отобранными факторами

Показатели	Коэффициент корреляции			
	У	X1	X2	X3
Себестоимость 1 ц молока (У)	1,0			
Удой на 1 корову, кг (X1)	-0,9809	1,0		
Прямые затраты труда на 1ц молока, чел-час (X2)	0,0559	0,0682	1,0	
Уровень оплаты труда за 1 чел-час, руб. (X3)	0,9682	0,9585	0,1177	1,0

Для корреляционно-регрессионного анализа факторов, влияющих на себестоимость производства 1 ц молока в математическую модель были включены следующие факторы:

X1-удой на одну корову, кг;

X2- прямые затраты труда на 1 ц молока, чел-час;

X3- уровень оплаты труда за 1 чел-час, руб.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ показал тесную связь между включенными в математическую модель факторами: множественный коэффициент корреляции равен 0,790.

Таким образом, проведенная оценка влияния факторов на финансовые результаты деятельности организации позволяет заключить, что АО Агрофирма «МИР» необходимо разработать мероприятия, направленные на увеличение объемов производства и снижение себестоимости продукции основных отраслей.

Использованные источники:

1.Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д.

Шеремет. – М.: Финансы и статистика – 2012. – 253с.

2. Журавлев В.В. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Деловая информация. – 2011. №3. – С.23.

3. Сигидов Ю.И. Организационные и экономические проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства /Ю.И.Сигидов.- Краснодар, 2001.-414с.

*Колесник В.С., к.э.н.
доцент*

Камышан М.В.

студент 4го курса

*Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные мероприятия, позволяющие повысить эффективность использования оборотных средств в организации.

Ключевые слова: оборотные средства, дебиторская задолженность, эффективность, оборачиваемость, предоплата, скидка.

В системе мер направленных на повышение эффективности работы предприятия и улучшение его финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств [1]. Проблема повышения эффективности использования оборотных средств стала еще более актуальной в современных условиях функционирования организаций.

Объектом исследования является ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» Краснодарского края, которое осуществляет производство, реализацию готовых и консервированных продуктов из мяса.

В разных хозяйствующих субъектах оборачиваемость оборотных средств различна, так как зависит от специфики производства и условий сбыта продукции, от особенностей и структуры оборотных средств, платежеспособности предприятия и других факторов [2].

В организации наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств. В 2014г. этот показатель установился на уровне – 2,4 оборота в год. При этом произошло замедление оборачиваемости (на 22 дня) и длительность одного оборота в 2014 году составила 150 дней. Коэффициент закрепления соответственно изменялся обратно коэффициенту оборачиваемости, он увеличился с 0,36 до 0,41 за анализируемый период. Таким образом, показатели эффективности использования оборотных средств в ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий», имеют тенденцию снижения.

Исследования показали, что в ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» в составе оборотных средств высока доля дебиторской задолженности, что обусловлено несвоевременностью оплаты счетов покупателей за продукцию. В балансе ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» величина дебиторской задолженности в 2014 году составляла 167964 тыс. руб.

Основываясь на оценке эффективности использования оборотных средств в ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий», необходимо предложить использовать в организации гибкую систему скидок (таблица 1).

Рассмотрим несколько вариантов размера скидок при осуществлении предоплаты, представленных в таблице 1. Произведем расчет на примере одного из них. Предположим, что если покупатель внесет 15% предоплаты, ему предоставляется скидка 2%.

Таблица 1 - Расчет скидки за внесенную предоплату

Предоплата по сделке, %	Величина скидки, %
15	2
30	4
50	7

Рассмотрим предлагаемую систему по данным дебиторской задолженности за 2014 год (таблица 2). При осуществлении предоплаты в размере 15% величина дебиторской задолженности покупателей снизится на 20500 тыс. руб. Предприятие получит с каждого рубля вложенного в дебиторскую задолженность на 0,90 рубля больше выручки. Сократится срок погашения дебиторской задолженности на 10 дней. За предоплату товара скидка составит 2733тыс. руб.

Таблица 2 - Экономический эффект при использовании предоплаты за продукцию в 15% и скидке в 2%

Показатели	Факт	Проект	Изменения (+,-)
Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, тыс. руб.	136662	116162	-20500
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	5,3	6,2	0,9
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	68	58	-10

Таким образом, дополнительная прибыль ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» при введении предоплаты в 15% и скидке 2% составит: $20500 - 136662 \cdot 2\% = 17767$ тыс. руб. и соответственно, что позволит предприятию высвободить денежные средства в размере 17767

тыс. руб.

Итак, при выборе любого из трех предложенных вариантов размера скидок при осуществлении предоплаты, ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» снижает величину дебиторской задолженности, сокращает срок её погашения и организация получит больше выручки с 1 рубля вложенного в дебиторскую задолженность. Но наиболее эффективной является схема предложения покупателю о предоплате в 50 % и соответствующей скидке в 7 %. При осуществлении такой предоплаты ЗАО «Завод детских мясных консервов «Тихорецкий» получит дополнительную прибыль в размере 68331 тыс. руб.

Внедрение данных мероприятий позволит организации повысить ликвидность дебиторской задолженности, организовать продажи в кредит, развить отношения с существующими покупателями, привлечь новых покупателей, экономить собственный капитал, застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа покупателям.

Использованные источники:

1. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов. - 2-е изд. - М.: ЮНИТИ, 2009. - 378 с.
2. Станиславчик Е. Анализ оборотного капитала // Финансовая газета. - 2007. - №34. - С. 112

*Комаров А. В., к.пед.н.
доцент*

*кафедра «Экономическая история
и история экономических учений»*

*Лабусов М. В.,
студент 4 курса*

*факультет «Международные экономические отношения»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ США В 2010 – 2015 Г.

Аннотация. Статья посвящена изучению внешнеторговой политики США на современном этапе. В работе сформулированы теоретические аспекты внешнеторговой политики; показано место США в международной торговле товарами и услугами; приведены количественные показатели внешней торговли США; выделены специфические черты американской внешнеторговой политики; указана взаимосвязь между внешнеторговой политикой США и тенденциями развития мировой торговли. В рамках исследования выявлены потенциальные направления изменения международного законодательства в сфере внешней торговли.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговая политика США, тарифные и нетарифные ограничения, экономический либерализм, торговое

законодательство.

В общем смысле под внешней торговлей страны понимается система товарно-денежных отношений между данной страной и другими государствами. Совокупность систематизированных торговых отношений между всеми странами мира формирует международную торговлю. Международная торговля является одним из объективных факторов развития мировой экономики, т.к. благодаря усилению степени торгового взаимодействия достигается большее удовлетворение потребностей каждой страны – участницы международной торговли в тех экономических благах, которые она не в состоянии сама создать или произвести. В то же время вовлеченность в систему мирохозяйственных связей позволяет стране развивать свою экономику: повышать эффективность деятельности отдельных секторов экономики, ускорять воспроизводственный процесс, укреплять свои позиции в мировой экономике путем достижения конкурентных преимуществ. Последнее направление развития на сегодняшний день приобретает всё большее значение в связи с тем, что успешное следование по этому пути обеспечивает приток денежных средств в страну за продукцию, реализованную на внешних рынках. Полученные таким образом денежные средства могут быть направлены на развитие национального промышленного производства.

Каждая страна взвешенно принимает решение о развитии торговых отношений с другими государствами, т.е. преследует определенные цели в своей внешней торговле, вырабатывает и реализует определенные стратегии действий. При наличии данных факторов можно утверждать о том, что страна осуществляет внешнеторговую политику. Под этим понимается совокупность мер государства, направленных на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами. Её универсальными целями являются создание благоприятных условий для развития национальной экономики и участие страны в международном разделении труда.

Торговые политики государств оказывают влияние на всю систему глобальных внешнеторговых отношений. Наибольшее значение в мировой экономике представляют политики крупнейших стран-участниц системы внешнеторговых отношений, т.к. они могут сильнее влиять на направление развития всей торговой системы, чем страны с меньшей долей в суммарном мировом внешнеторговом обороте. В рамках данной работы анализу будет подвергнута внешнеторговая политика такой страны из числа развитых, как США. Выбор этой страны обусловлен существованием в ней сформировавшейся рыночной экономики и большой сравнительной долей в мировом ВВП и мировом внешнеторговом обороте, что позволяет ей по праву являться одним из лидеров в международной торговле и оказывать ощутимое воздействие на направление её развития.

Прежде чем начать непосредственное изучение внешнеторговой политики США, необходимо определить и сформулировать теоретические

аспекты исследования. Сущность внешнеторговой политики заключается в регулировании транснациональной деятельности по купле-продаже товаров и услуг, а также международному перемещению материальных, денежных, трудовых и интеллектуальных ресурсов [3, с. 19]. К общим современным характеристикам внешнеторговой политики стран с развитой рыночной экономикой относятся:

- 1) высокая степень нормативно – правовой обеспеченности;
- 2) международная унификация правовых и организационно – технических систем регулирования внешней торговли;
- 3) высокий уровень технической оснащенности;
- 4) широкое применение информационных и коммуникационных технологий в сфере мировой экономики;
- 5) распространенность мер экономического и административного регулирования внешней торговли

Меры экономического и административного регулирования внешней торговли можно классифицировать как таможенно – тарифные и нетарифные. К первой разновидности мер относятся пошлины, которые могут быть объединены в отдельные группы в зависимости:

- 1) от направления товарного потока (экспортные, импортные и транзитные пошлины);
- 2) от типа ставок (адвалорные, специфические и комбинированные пошлины);
- 3) от направления защиты (антидемпинговые, компенсационные и специальные пошлины);
- 4) от времени воздействия (постоянные и сезонные пошлины);
- 5) от способа установления (преференциальные, конвенционные и автономные пошлины)

К нетарифным мерам относятся:

- 1) количественные меры (квоты, лицензии, добровольные ограничения);
- 2) скрытые меры (госзакупки, налоги, технические барьеры);
- 3) финансовые меры (субсидии, кредитование, демпинг)

В зависимости от наличия или отсутствия мер по регулированию торговой деятельности во внешнеторговой политике выделяют 2 основных направления – протекционизм (защита отечественных производителей от иностранных конкурентов) и фритредерство (частичное или полное снятие барьеров на пути движения товаров, работ, услуг).

Наряду с общими характеристиками внешнеторговая политика выбранной в рамках данной статьи страны имеет свои специфические черты. Выделению и изучению их будет посвящена следующая часть работы.

Экономика США является крупнейшей в мире по уровню номинального ВВП, второй в мире по уровню ВВП по ППС и по уровню внешнеторгового оборота.

Показатель	Объём, трлн. \$	Место в мире	Год
ВВП (номинальный)	16,8	1	2013
ВВП (по ППС)	17,4	2	2014
Внешнеторговый оборот	3,9	2	2013
Экспорт	1,6	2	2013
Импорт	2,3	1	2013

Таблица 5. Основные показатели экономики США в 2013-2014 гг.
Составлено авторами по данным сайтов www.wto.org и www.imf.org.

Специфика внешнеторговой политики США проявляется в её национальных целях: реализуется прагматичный подход к торговле, ориентированный на внешнеэкономические интересы страны. На рубеже XX-XXI веков выполнение положений такой внешнеторговой политики осуществлялось путём установления высоких импортных пошлин для иностранных товаропроизводителей, пытавшихся продать свою продукцию и в перспективе закрепиться на американском рынке. В середине 2010-х годов реализация пунктов американской внешнеторговой стратегии претерпела некоторые изменения.

Продуктовая группа	Импорт	
	Доля в импорте, %	Облагается пошлинами, %
Продукция животноводства	0,4	76
Молочные продукты	0,1	87,1
Фрукты, овощи, растения	1,3	66,2
Чай, кофе	0,5	24,5
Злаки	0,6	67,6
Масла	0,4	66,7
Сахар и кондитерские изделия	0,2	95,1
Табак и напитки	1,0	51,9
Прочие сельскохозяйственные продукты	0,3	33,2
Рыба и рыбная продукция	0,8	10,4
Минералы и металлы	12,8	25,1
Топливо	15,2	100
Химическая продукция	9,7	34,0
Целлюлозно-бумажная продукция	3,3	7,5

Текстильная продукция	1,8	87,7
Одежда	3,6	99,1
Кожевенная продукция, обувь	2,6	79,9
Машины, оборудование	14,1	20,1
Электротехническое оборудование	12,9	32,3
Транспорт	12,2	86,2
Прочее	6,3	29,5

Таблица 6. Доли облагаемой пошлинами зарубежной продукции в суммарном импорте США в 2014 г. Составлено авторами по данным сайта www.wto.org.

На современном этапе США использует свои внешнеторговые тарифы крайне избирательно. Наибольшее количество иностранных товаров, подпадающих под действие американских импортных тарифов, приходится на сельскохозяйственную продукцию. Это можно объяснить тем, что развитые страны ориентируются на поддержку низкорентабельных секторов экономики, к которым как раз и относится сельское хозяйство. Высокий уровень пошлин приходится и на продукцию лёгкой промышленности, а именно на текстиль и одежду (87,7 и 99,1% соответственно). Но доля этой продукции в импорте также незначительна – всего 5,4%, что свидетельствует о способности национальных производителей успешно конкурировать с иностранными на данном рынке.

Отрасли производства, в которых США не могут самостоятельно удовлетворить свои потребности, характеризуются установлением сравнительно низких ввозных пошлин. К таким, к примеру, относится промышленность. В 2014 году лишь 20,1% машин (станков), ввозимых в США, облагалось пошлинами; в электротехнической промышленности доля такой продукции составила 32,3%. Исключениями из такой практики являются нефть и газ – (100% ввозимой продукции облагается пошлинами), а также транспорт (86,2% ввозимой продукции облагается пошлинами). Высокие тарифы на энергоносители в Соединённых Штатах связаны с реализацией программы топливно-энергетической безопасности, а также тенденцией расконсервации собственных запасов нефти и газа, имеющей место последние несколько лет.

Анализ нетарифных мер, применяемых США для регулирования импорта, дает следующие результаты:

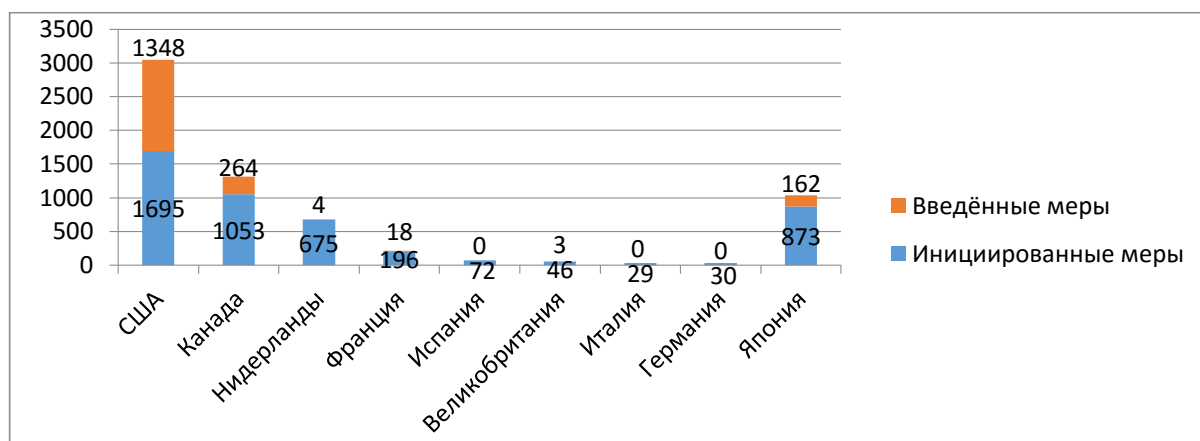


Диаграмма 1. Нетарифные ограничения, введенные странами с развитой рыночной экономикой в период с 2003 по 2014 годы. Составлено авторами по данным сайта www.wto.org.

Из приведенной диаграммы видно, что количество нетарифных ограничений, введенных США за последние 11 лет, превышает аналогичные меры, введенные развитыми странами Европейского Союза (ЕС). Объяснение такого количественного расхождения следующее: в связи с достижением наивысшей стадии экономической интеграции в ЕС остались лишь те барьеры для стран – членов союза, которые отсеивают опасную для здоровья потребителей продукцию. В США масштабы устанавливаемых ограничений существенно шире: они включают санитарные и фитосанитарные меры, технические требования, специальные требования и т.д.

Несмотря на высокие импортные пошлины, США остаются крупнейшим в мире импортером (импорт в ценах CIF).

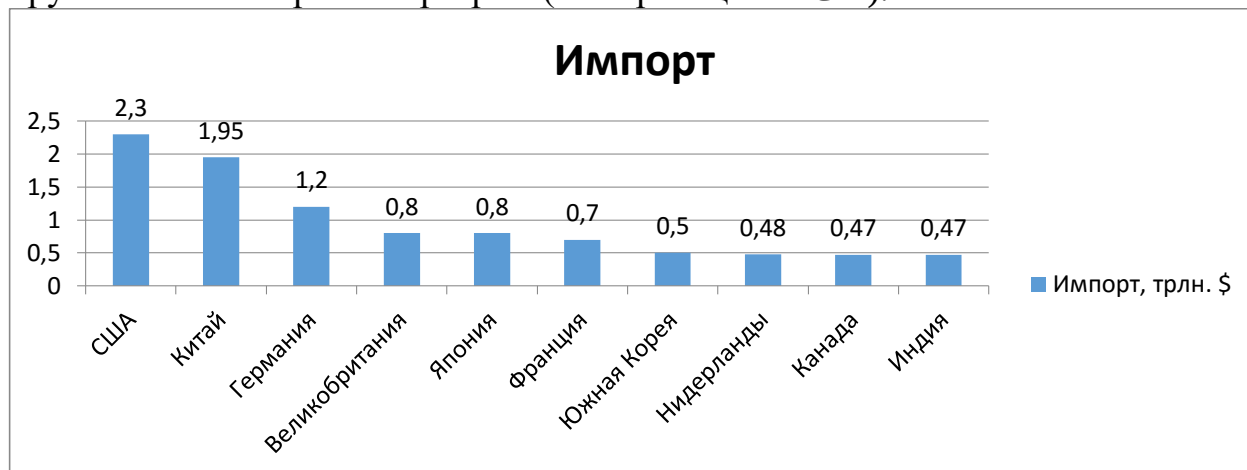


Диаграмма 2. Топ-10 стран по объёмам импорта в 2013 году. Составлено авторами по данным сайта www.imf.org.

Причина данного явления, кажущегося на первый взгляд отчасти парадоксальным, заключается в постоянном росте экономики США. Отрицательный прирост ВВП в США был зафиксирован лишь в разгар глобального финансово – экономического кризиса 2008-2011 г. На данный момент экономика США вышла из состояния кризиса и продолжает

успешный рост, который, по прогнозам некоторых аналитиков, может достигнуть 3% в 2015 г. Прямым следствием растущей экономики является рост потребностей в ресурсах и готовой продукции, который удовлетворяется в том числе за счет импорта.

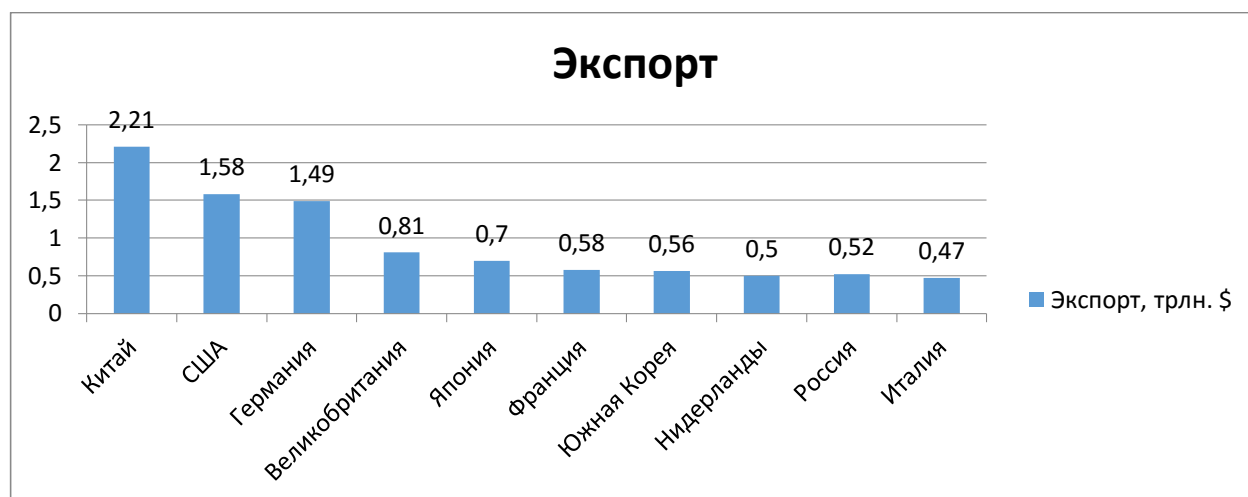


Диаграмма 3. Топ-10 стран по объёмам экспорта в 2013 году. По данным сайта www.wikipedia.org.

В 2013 году по объёмам экспорта США уступали лишь новому флагману экономического развития – Китаю. В ближайшей перспективе экспорт США будет расти ещё большими темпами. Это связано с ростом спроса на наукоемкие товары, доля которых в экспорте США постоянно растет. Соединенные Штаты все активнее продвигают свои наукоемкие товары на рынки стран, вставших или находящихся на пути современного развития.

Для продвижения своих товаров руководство США использует механизм переговоров. Чаще всего они проводятся в формате многостороннего взаимодействия (на уровне ВТО или региональном уровне), в то же время широко распространены двусторонние переговоры непосредственно с какой-либо страной. Нередко при несовпадении интересов стран и возникновении на этой почве конфликтов Соединенные Штаты прибегают к односторонним мерам и даже локальным торговым «войнам». Конкретным подтверждением такой политики может служить тот факт, что за последние несколько лет количество торговых споров, инициированных США против Китая, удвоилось [2, с. 23]. Одной из причин таких действий со стороны США является желание этой страны создать в данном регионе новую систему тихоокеанского партнерства. Доминирующее положение в этом объединении, по мнению авторов такой стратегии, должны занимать Штаты, а не Китай. В начале 2012 г. созданный Межминистерский центр по активизации торговли быстро включился в процесс продвижения внешнеэкономических интересов США. Уже вскоре после создания ведомство начало курировать разбирательство в рамках ВТО, связанное с совместным иском США, ЕС и Японии против Китая по

проблеме квотирования экспорта редкоземельных металлов [7]. США склонны вольно трактовать отдельные положения наднациональных законодательных актов в области мировой торговли. Для достижения поставленных национальных целей они могут применять меры торговой политики, вообще не предусмотренные международными торговыми нормами. Так, вопрос о злоупотреблении США мерами антидемпингового регулирования был даже официально поставлен в ВТО.

Следовательно, вышеприведенные факты свидетельствуют о ярко выраженном «национальном» оттенке внешнеторговой политики США. Собственная выгода от торговли в подавляющем большинстве случаев является ключевым приоритетом для страны. Достижение указанной выгоды происходит двумя основными путями: на основе устранения торговых барьеров, устанавливаемых для американских товаров на иностранных рынках, и на основе поддержки национальных производителей. Формы такой поддержки многообразны: от финансовых мер в виде субсидий и экспортных кредитов до мер технической и информационной помощи. Несмотря на существующие нарекания, однотипность и существующие проблемы, такую внешнеторговую политику стоит признать успешной, ведь США продолжают увеличивать масштабы своего экономического влияния на мировое хозяйство.

В то же время многие исследователи отмечают двойственный характер такого рода политики. С одной стороны, Соединенные Штаты Америки являются наиболее активными сторонниками либерализации международных экономических отношений. С другой стороны, в своей внешнеторговой политике они придерживаются конкретных направлений и реализуют определённые цели, о которых было сказано выше.

Осуществление такой политики «экономического эгоизма», однако, имеет положительные эффекты для мировой экономики. Общемировой ВВП после преодоления последнего мирового экономического кризиса растёт довольно быстрыми темпами, которые увеличиваются год от года. То же самое можно сказать и о динамике мировой торговли. На последней конференции в рамках Дохийского раунда переговоров ВТО, прошедшей в 2014 году, было объявлено, что в ближайшие несколько лет рост мировой торговли превысит 2%. Снижая входные барьеры для своих товаров на иностранных рынках, США расширяют сферу своей торговой деятельности, увеличивают долю реализуемых за рубежом товаров. Такая внешнеторговая политика совпадает с идеями по внешней торговле, выработанными классиками политэкономии. Суть их заключается в том, что, действуя рационально и эгоистично, можно достичь улучшения общего благосостояния и благосостояния каждого из участников экономических отношений.

Однако если взглянуть на этот тезис с другого ракурса, он может показаться довольно спорным. В последние несколько десятилетий разрыв

между богатыми странами Севера (к которым как раз относятся США) и бедными странами Юга постоянно увеличивается, причём возрастающими темпами. Многим развивающимся странам становится все сложнее отстаивать свои интересы. Степень лоббизма интересов капиталистически развитых стран в отдельных отраслях крайне высока. Экспансия ТНК, большая часть из которых имеет свои головные офисы как раз в США, в развивающиеся страны часто приносит выгоду лишь США и другим развитым капиталистическим государствам, а не странам - получателям новых инвестиций. Объём внешней торговли таких стран падает, они также теряют существенную часть своей экономической независимости.

В связи с этими фактами возникает необходимость пересмотра сложившейся системы экономических и торговых отношений. Внешнеторговая политика США не должна противоречить сложившимся нормам и принципам торговли, а наказания за выявленные нарушения должны быть равными и неотвратимыми для всех стран-участниц системы международных экономических отношений. Это должно быть одним из проявлений влияния новых тенденций в мировой экономике. Следуя этому, можно будет улучшить положение отдельных стран без снижения уровня общего благосостояния.

Использованные источники:

1. Гладков И. С. Международная товарная торговля в 2001 – 2013 гг.: тренды в группе лидеров // Власть, 2014, №5, С.15-18.
2. Дегтерев Д. «Экспортная стратегия США как инструмент антикризисной политики» // Мировое и национальное хозяйство, 2012, №4 (23).
3. Джабиев А. П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности // М., 2011, 480 С.
4. Евдокимова Т. В. США в мировой торговле финансовыми услугами: последние тенденции и сотрудничество с Россией // Российский внешнеэкономический вестник, 2013, №1, С. 65-75.
5. Комаров А.В, Лабусов М.В. Инновационное развитие промышленности на современном этапе: проблемы и перспективы /Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 34-40.
6. Комаров А.В., Михайлов М.Ю. Проблемы и перспективы развития инновационной инфраструктуры: мировой и отечественный опыт // Экономика, социология и право. – М., 2015. – № 1. – С. 73-79.
7. «Азиатские тигры» и стратегический курс США», www.apircenter.org, 3 марта 2013 г.
8. World Economic Outlook 2015: Uneven Growth. Short- and Long – Term Factors.

9. Сайт www.wto.org.
10. Сайт www.imf.org.

*Комаров А.В., к.п.н.
доцент
кафедра «Экономическая история и история экономических
учений»
Ничипорук Н.Д.
студент С 1-1
Финансово-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

РАЗВИТИЕ ЗЕМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В 60-70 ГГ. XX ВЕКА.

Аннотация: Рисковой характер жизнедеятельности общества вызывает необходимость экономических отношений между людьми по управлению, а именно по предупреждению, ограничению и преодолению неблагоприятных событий, а также по возмещению понесенного ущерба.

Роль страхования в нынешних экономических реалиях весьма высока. В развитых странах доля валового национального продукта, используемого через управление рисками финансовыми инструментами, составляет 8-12%.

В наше время, когда рыночные отношения играют основную роль в экономике, основная часть общества не может себе позволить передачу рисков коммерческим страховым компаниям из-за высоких тарифов на страховые продукты. Анализ государственного взаимного страхования может дать толчок к развитию не только жилищного, но и обязательного медицинского страхования его реформированию для более качественного распределения бюджета.

Ключевые слова: страхование, взаимное страхование от огня, обязательное и добровольное страхование, страховой сбор, страховые выплаты.

В современный исторический период сложных социальных противоречий, по-прежнему, остается важным условием для преодоления отчуждения между государством и обществом, национальной, конфессиональной и социальной конфронтации, развитие институтов общественного самоуправления на региональном, областном и других уровнях.

Участвуя во всех сторонах общественной жизни, самоуправление позволяет рационально перераспределить отдельные функции государственной власти, передавая право в принятии необходимых решений на локальный общественный уровень, стимулируя инициативу и социальную активность граждан. Это позволяет обеспечить реальную сопричастность

общества к важнейшим решениям и дает возможность разделить ответственность за их выполнение и результаты.

Российское государство во все периоды своего исторического пути всегда выделялось высокой степенью централизации управления, и в то же время, в разные столетия были представлены элементы самоуправления.

На качественно новый уровень взаимосотрудничества государственной власти и органов местного самоуправления удалось выйти благодаря земской и городской реформам 60-70 гг. XIX века.

Правительством Александра II был взят курс на капиталистическое развитие Российской империи. Важнейшим фактором в этом процессе явилось реорганизация местного управления, которая предусматривала введение новообразований - земских учреждений.

Основными принципами, на которых строилось самоуправление на местах в этот период, являлись принципы буржуазного общества, основанные на всеобщности, выборности всех гласных членов земского собрания, имущественного ценза, формального равенства, демократизма и открытости.

В системе управления, как нам кажется, благодаря этим реформам, было найдено наиболее удачное сочетание сотрудничества центральных властей и местного самоуправления, сочетание строгой вертикали власти и дополняющие ее органы местного самоуправления - земства на губернском и уездном уровне, а также сословные, корпоративные представительства дворянства и крестьянского самоуправления.

Развитие земств - как унитарных территориальных единиц давала широкие социальные гарантии простым гражданам. Земства являлись органами местного самоуправления были созданы во многих губерниях европейской части России в соответствии с Земской реформой 1864 г. Их образование стало необходимой мерой для возвращения страны из глубокого экономического, социального и политического кризисов. Господствующее положение в земствах удалось занять помещикам, однако в их работе активно принимали участие и представители буржуазии: купцы, фабриканты, в меньшей степени - духовенство и зажиточные крестьяне. Министр внутренних дел С.С. Ланской утверждал, чтобы: «вознаградить дворян за потерю помещичьей власти», необходимо предоставить им «первенство в местной хозяйственной администрации». Но, несмотря на введенный высокий имущественный и сословный избирательный ценз, усиливалось значение представителей буржуазии и измельчание дворянского землевладения, при неуклонном развитии капитализма. Царское правительство передало представителям буржуазии только хозяйственные дела, касавшиеся губернии или уезда. Административный ресурс был отдан дворянскому сословию. Основой земского бюджета были налоги на недвижимое имущество - землю, дома, промышленные предприятия и торговые заведения. Эти деньги были небольшими и земствам их всегда не

хватало. Они занимались народным просвещением, здравоохранением, строительством дорог, страхованием и целым рядом других вопросов.

В рамках страховой деятельности, земства осуществляли взаимное страхование имущества. По сути, в 60-е года XIX века была создана система городского взаимного и земского страхования. По своему объему страховые операции, которые проводили земские страховые учреждения, занимали второе место после деятельности акционерных страховых обществ. Одним из главных введений являлось земское взаимное страхование строений от огня.

Управление страхованием находилось в ведении губернского собрания. Оно утверждало: страховой оклад, т.е. минимальный размер суммы, меньше которой не могло быть обязательное страхование; предельные нормы, больше которых не могли быть застрахованные строения; пределы страховых сумм, которые выплачивались при наступлении страхового случая, а также размер страховых премий. Губернское собрание разрабатывало инструкции для управ, волостных правлений и непосредственно агентов по вопросам страхования. За их исполнением следила губернская земская управа. Она отчитывалась перед Губернским собранием.

После того как в Российской империи в 1861 г. было отменено крепостное право, возникла острая необходимость обеспечить защиту бывших крепостных крестьян, составлявших большую часть населения, на случай утраты жилья и имущества в результате пожаров и стихийных бедствий. Данное социальное обеспечение могло гарантироваться только взаимным страхованием. Осуществить такое страхование в акционерных обществах было невозможно из-за высоких цен на их услуги и большие расстояния между городом и деревней. Организовать же общества взаимного страхования сами крестьяне не могли, так как не имели понятия о том, что представляет собой страхование вообще.

Страхование строений от пожара было поделено на обязательное и добровольное. Обязательное, применялось ко всем сельским постройкам: общественным и частным, которые находились в сельском поселении, а остальные постройки страховались добровольно.

Взаимное страхование от огня (на примере Московской губернии)

Страхование от огня в ряде губерний, получило распространение достаточно поздно (например, в Московской губернии лишь с 1 января 1867г). Столь долгий срок обуславливался необходимостью выработки условий и правил по страхованию строений, так как взаимное земское страхование на тот период являлось инновационным, и было необходимо разработать качественно новый страховой продукт:

1. «установить нормальные цены для различного рода строений», то есть справедливо оценить имущество, подлежащие страхованию.
2. Назначить размер страховых премий.
3. Определить «особые» условия, для принятия на страхование отдельные пожароопасные строения (овины, кузницы, салотопки, и т. д.)
4. Дать инструкции по ведению страхового дела для уездных земских управ, волостных правлений и для особых страховых агентов.

Подготовительные работы заключались в проведении описи и оценки крестьянских строений, подлежащих обязательному страхованию, вместе с тем губернская управа затребовала сведения о пожарах в селениях временно-обязанных крестьян за последние пять лет, а также сведения о числе лиц, желающих воспользоваться добровольным страхованием. В то же время, губернская управа обратилась в палату государственных имуществ, для предоставления сведений о числе и ценности застрахованных строений крестьян «государственных и удельных», о выплачиваемых страховых премиях, о числе «пожарных случаев» и сгоревших строений за период с 1853 по 1865г.

Данными волостных правлений губернское земство воспользовалось для установления норм оценки, а сведения, полученные от палаты государственного имущества, послужили для вычисления размера страховой премии. Из описаний оказывалось, что каменные постройки составляют лишь 5% от общей массы строений в губернии, а дома крытые тесом и железом составляют - 18%, т.е. абсолютное большинство зданий были деревянные и имели соломенную кровлю, что представляло особую опасность во время пожара. Также было выяснено, что в Московской губернии преобладают дешевые постройки и в среднем по губернии изба с двором оценивалась в 57 руб. Что касается результатов по страхованию с 1853 по 1865 гг., то, за это время поступления страховых платежей составили 365 330 руб., а выдано вознаграждений за пожарные убытки 455 523 руб., т.е. переплата составила 90 193 руб., что касается пристроек, то за них переплата за аналогичный период составила 18 593 руб. Исходя из этих данных, мы видим, что за 12 лет убытки составили 25 %, не учитывая траты на управление и меры по предупреждению пожаров.

После изучения статистики и анализа деятельности страхования от огня, были определены нормы оценки строений и размеры страховых премий. Впервые считались застрахованными строения, подлежащие обязательному страхованию с 1 января 1867 г. В это же время, Собрание разрешило губернской управе позаимствовать 30 000 руб. из земского сбора, для покрытия недостатка страхового капитала. Данное постановление было вызвано тем, что земство приступало к страхованию впервые и не имело для этой цели соответствующего капитала.

В 1867 году страховой сбор составил 191 050 руб., из этой суммы

130 957 руб. составили страховые убытки, из которых 105 936 руб. были выплачены пострадавшим в виде страховых выплат, а 3 195 руб. израсходовано на организацию и управление страхования. Несмотря на неплохие показатели 1867 года, следующий 1868 год оказался убыточным, что привело к росту тарифов на 60% по всем объектам страхования. В следующие 10 лет выростала недоимка, которая к концу 70-х гг. составила 65 744 руб. или 35 % годовой премии, а в некоторые годы убытки составляли более 120 %. Тем не менее, за первое десятилетие московскому земству удалось образовать запасной страховой капитал в 151 596 руб.

В 1878 г., в связи с пересмотром стоимости крестьянского двора, цены для «принятия на страх» были увеличены в 2 раза. Для домов, с более безопасным покрытием, тарифы не изменились, что поощряло крестьян на замену соломенных крыш, что в свою очередь, положительно влияло на снижение пожароопасности.

В следующие 10 лет (1878-1886 гг.) продолжался сохраняться тренд на недоимки. Рассматривая отчеты по страхованию за это десятилетие, мы видим, что в течение нескольких лет (1882-1885 гг.) страховые сборы превышали страховые выплаты на 17-38 тыс. руб. В остальные годы, страховые премии превышая страховые выплаты, не позволяли формировать резервные бюджеты, так как оставалась необходимость перекрывать убытки прошлых лет. За данный промежуток времени поступило 1 896 408 руб. страховых сборов, из них выдано 29 284 домохозяйствам - 1 798 441 руб., потрачено на управление 123 036 руб., а также выдано крестьянам пособий на противопожарные снаряжения - 18 504 руб., таким образом, израсходовано 1 939 981 руб.

Недоимки увеличивались ежегодно, и в среднем выводе за один год недоимка составляла более 44 тыс. руб. или 18% средней суммы годичного оклада. Так например, в 1876 г., она составляла 65 744 руб., а к концу 1886 г. недоимка достигла уже 444 684 руб. Основной причиной становилось недопоступления той суммы, на которую увеличился оклад, благодаря увеличению тарифов в начале второго десятилетия. Разница в поступлениях страховых сборов за оба десятилетия была не велика: в первое десятилетие в среднем ежегодно поступало 180 078 руб., а во втором 189 640 руб, лишь на 5% больше, тем временем страховая выплата за этот период выросла на 70%.

Всего за 23 года (1867-1889 гг.) пострадали от пожаров 66 578 домохозяйств, понесено ими убытков на сумму в 10 868 000 руб., страховые выплаты им составили 3 994 000 руб, а поступило 4 462 000 руб. в виде страховой премии. Из оставшихся 468 000 руб. - 226 тыс. было потрачено на управление страховым делом, 19 тыс. - выдано землемерам за «снятие планов населения» и 39 тыс. - пособия на противопожарные мероприятия.

Кроме обязательного страхования, было введено добровольное и дополнительное страхование (или страхование по возвышенной оценке).

Дополнительное страхование было введено только для строений,

подлежащих обязательному с целью дать возможность желающим застраховать свои строения на большую сумму. Размеры страховых премий по дополнительному страхованию были введены те же, что и по обязательному страхованию.

Первоначально в 1868 г., также, как и при обязательном страховании, в добровольном была занижена страховая оценка и занижены страховые выплаты, так как земство впервые приступило к страхованию, не имея запасного капитала. В 1869г. добровольное страхование было распространено и на крестьянские строения, подлежащие обязательному страхованию.

Меры предупреждения пожаров

Преследуя цель, чтобы при возможно меньшем обременении населения разными страховыми сборами оказывать ему помощь в размере наиболее соответствующим понесенным убыткам, Московское земство предпринимало целый ряд мер, целью которых было устранение всех причин, по которым тормозился успешный ход страхового дела в губернии. С этой целью оно принимало различного рода противопожарные меры, и, кроме того, заботилось о достижении более исправного поступления страхового сбора.

В 1866 г. была издана инструкция для уездных управ и сельских властей, заключающаяся в указании домохозяевам их различных обязанностей для предупреждения и пресечения пожаров в селеньях, напоминающую нынешнюю инструкцию по технике безопасности.

В 1870г. Земству было передано право утверждать планы и фасады частных зданий, выдавать разрешения на их постройку, наблюдать за правильностью их возведения, возбуждать судебные преследования против нарушителей. Также губернскому собранию было предоставлено право составлять проекты местных постановлений относительно мер предосторожности от пожаров и их тушения, земским управам поручено составлять планы на устройство селений по части узаконивания.

Также, с 1873 г. были введены ссуды на возвратной и безвозвратной основе, которые выдавались из общего страхового капитала. На выданные суммы приобретались пожарные инструменты, готовились пруды и колодцы. Результаты этой деятельности не заставили себя долго ждать, за 20 последующих лет, число сгоревших строений уменьшилось почти в два раза.

Таким образом, мы видим, что взаимное земское страхование от огня вело к социальной ориентированности государства, способствовало поддержке населения во время неблагоприятных событий и помогало последующему развитию безопасности от пожароопасных ситуаций. Несмотря на высокую убыточность, управам удавалось не только выплачивать страховые выплаты пострадавшим, но и проводить эффективные мероприятия по предупреждению пожарных ситуаций, а также развитию инфраструктуры по предотвращению чрезвычайных ситуаций. Но,

к сожалению, данный вид страхования развивался в земствах по-разному. Ключевым фактором его слабого развития на местах часто являлось плохое администрирование. Изучая протоколы заседаний, было замечено, что даже через 20 лет после организации земского страхования, многие граждане даже не знали о его существовании, а представители управ занимались, прежде всего, сбором губернских и земских податей, считая сбор страховых премий второстепенным делом, тем самым тормозя процесс развития земского страхования.

Использованные источники:

1. Взаимное страхование от огня губернское, земское и городское. 1889-1892. - СПб.: Центр. стат. ком. М-ва внутр. дел, 1893.
2. Взаимное земское страхование строений от огня в Московской губернии. Ч. 1; Взаимное земское страхование строений от огня в Московской губернии. Ч. 1, Т. 8. Ч. 1. - Б.м.: Б. и., 1884.
3. Взаимное земское страхование от огня / Руднев С.Ф. - Москва: Б. и., 1892.
4. Комаров А.В. Самоуправление в Российской империи /Местное самоуправление в России и Германии. История и современность: сб. ст. /Под общ. Ред. Я.А. Пляйса и Н.М. Мухарямова. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОСПЭН), 2012. С. 63-66.
5. Комаров А.В. Земства и его роль в либерализации российского государства /Прошлое и будущее российской интеллигенции: Сборник научных трудов /под ред. А.Н. Чумакова. – М.: Проспект, 2015. С.49-52.
6. Сабурова Т. А. Образ власти как фактор формирования стратегии поведения русской интеллигенции первой половины XIX века //Изв. Урал. гос. ун-та. – 2005. - № 34. - С. 98-108.
7. Четверухин Г.Н. Российская интеллигенция второй половины XIX в. и проблемы миротворчества [Электронный ресурс]: дис. ... канд. ист. наук /Четверухин Г. Н. - Кострома, [2007]. - 218 с. - Режим доступа: локальная сеть СОУНБ им. Белинского, зал ЭИ.
8. Ширинянц А.А. Хранительство как основание консервативной политической культуры интеллигенции: концепция русской монархии //Вестн. Моск. ун-та. - Сер. 12, Полит. науки. – 2006.

*Комарова О.В., к.э.н.
доцент*

*Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ С УЧАСТИЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы включения малого и среднего предпринимательства в кластеры. Предлагается рассматривать кластеры как механизм массового вовлечения малого и среднего бизнеса в промышленное производство. В качестве ключевого механизма развития

данной системы является кластерная политика.

Abstract. The article discusses the inclusion of small and medium enterprises in the clusters. It is proposed to consider the clusters as a mechanism for the mass involvement of small and medium-sized businesses in the industrial production. As a key mechanism for the development of this system is the cluster policy.

Ключевые слова: кластеры, кластерная политика, малое и среднее предпринимательство

Keywords: clusters, cluster policy, small and medium enterprises

Экономическое развитие опирается на актуализированный человеческий потенциал — личностную и предпринимательскую активность. Роль предпринимателя и предпринимательской функции в экономическом развитии проанализировал Й. Шумпетер: «Предпринимательская функция неразрывно связана с новшествами, реализацией параметров развития, созданием новой системы стоимостей...предпринимательская функция была движущей силой как постоянных изменений в экономике, так и постоянных изменений тех элементов, из которых состоят высшие слои общества. Этой движущей силой она остается и в наши дни» [13, с.252-253]. При этом ««предприниматель» является не фактором изменений, а олицетворением их механизма» [13, с. 126].

В современных условиях предпринимательство (в широком смысле) создает не только экономическую, но и социальную основу развития общества. Наибольшее значение в обеспечении социальной и экономической устойчивости общества играет малое и среднее предпринимательство (МСП), что давно уже определено экономической наукой и связано с функциями малого и среднего предпринимательства в экономике.

Анализ современного состояния малого и среднего бизнеса в России показывает его невостребованность современным крупным бизнесом, слабую вовлеченность в промышленное производство. По данным Росстата в экономической деятельности малых и средних предприятий преобладают:

- оптовая и розничная торговля, на которую приходится 39,2% всего сектора МСП;

- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (в том числе научные исследования и разработки) – 20,3% всего сектора МСП;

- строительство – 11,5% всего сектора МСП;

- обрабатывающие производства – 9,7% всех малых и средних предприятий, включая микробизнес.

Отсутствие взаимосвязи между разными типами бизнес-структур, слабая интегрированность малого и крупного бизнеса ограничивают мультипликативный эффект в экономике, не позволяют сектору МСП в

полной мере выполнять его экономические и социальные функции, направленные на наполнение товарных рынков, обеспечение гибкости экономики и повышение уровня занятости, что в свою очередь препятствует выходу из кризиса.

Обзор научной литературы показывает, что наиболее эффективным способом решения обозначенной проблемы является формирование региональных кластеров [3; 9; 10]. Так, Ускова Т.В. отмечает: «В настоящее время все более широкое признание находит точка зрения, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития. Такие регионы-лидеры определяют конкурентоспособность национальных экономик. Регионы, не имеющие кластеров, занимают ведомое экономическое положение» [10, с.92].

Большое число исследований направлено на разработку конкретных кластерных проектов, осмысление опыта различных стран и регионов по реализации кластерных проектов. Особенно следует выделить исследования о роли образовательных учреждений и малого и среднего предпринимательства в кластерах. Дадим краткий обзор таким исследованиям.

Первая группа исследований [1; 11; 12] рассматривает построение кластера с участием образовательных учреждений. Практически во всех из них отмечается необходимость интеграции производства, образования и науки: «кластерный подход определяет приоритеты развития системы образования, а создание и развитие кластеров являются предпосылкой интеграционных процессов как внутри образования, так и в цепочке «наука – образование – производство» [12, с. 53].

Исследование участия малого и среднего предпринимательства, как правило, базируется на обобщении эмпирических данных. Так, в работе Н. Кизим отмечается высокая доля участия малых и средних предприятий в кластерах, в работе О. Дмитриевой рассматривается опыт Италии по развитию кластеров с участием малого бизнеса, П. Никитенко и В. Левкевич приводят примеры стран Европейского Союза по реализации кластерных проектов [4; 6; 8].

Анализ развития кластеров на территории Свердловской области, проведенный Романовой О.А. и Лавриковой Ю.Г. [9] показал, что при наличии большого количества кластерных инициатив – 27, кластера соответствующего традиционному пониманию на территории пока нет. Кластеры Свердловской области включают предприятия крупной индустрии и практически не ориентированы на привлечение малого и среднего бизнеса. Это означает снижение гибкости предприятий, входящих в кластер, формированию некоторых препятствий по инновационному развитию территории. Сами по себе кластеры способствуют импортозамещению, однако, при отсутствии функционирующей связи с экспериментальным малым и средним бизнесом, вузами и научно-исследовательскими

организациями, кластеры сокращают горизонт своего развития и успешного существования.

В исследовании Артамоновой Ю.С., Салихова Р.У., Чудайкиной Т.Н. [2] также обобщается региональный опыт развития кластеров Астраханской и Пензенской области. В частности отмечается, что ключевым фактором создания кластера является построение доверия за счет обеспечения коммуникаций между его участниками, особенно если участники кластера это предприятия малого и среднего бизнеса.

Подчеркивая большое значение проведенных исследований, можно отметить их широкую направленность, слабую ориентированность на построение кластерных моделей, отсутствие системного рассмотрения проблемы формирования кластеров в современной экономике с позиций участия всех секторов национальной экономики.

В сложившихся экономических условиях можно отметить две необходимых для устойчивого развития составляющих кластеризации российской экономики: во-первых, необходимость проведения государственной кластерной политики, и, во-вторых, активное участие в кластерах малого и среднего предпринимательства.

Обзор исследований по проблемам кластеров показывает, что кластерная политика практически не рассматривается, а ее содержание трактуется как «деятельность по поддержке кластеров» [5, с.243]. В целом, кластерная политика призвана обеспечить координацию потребностей промышленного сектора (кластера) не только в кадрах, но и научно-техническом сотрудничестве.

Как показывает опыт, малые и средние предприятия в силу небольших масштабов производства обладают высокой производственной гибкостью, имеют потенциально широкий круг производимых работ и услуг, способны к сетевому взаимодействию. Указанные качества могут быть востребованы в рамках кластеров. Однако, возникает вопрос: какие отрасли должны быть включены в кластер. На наш взгляд, развитие новых видов деятельности, принципиально новых для региона или территории, с помощью малого и среднего предпринимательства невозможно в силу необходимости высокого уровня первоначальных вложений. Поэтому виды экономической деятельности сектора МСП должны координироваться с крупным бизнесом, а также вузовской или отраслевой наукой территории. На наш взгляд наиболее продуктивным будет создание отраслевых и межотраслевых кластеров как с позиций использования потенциала предприятий МСП, так и научного и образовательного потенциала региона, что подтверждает классификация образовательных кластеров, приведенная в работе Чучкаловой Е.И. и Мосуновой О.Г.: «отраслевые кластеры объединяют образовательные учреждения, бизнес-структуры, ориентированные на достижение каких-либо результатов в определенной сфере экономической деятельности. Межотраслевые кластеры ставят целью решение проблем в

нескольких областях экономической деятельности или общеэкономическое развитие территории» [11, с. 363].

Кроме того, слабость производственного и инновационного малого и среднего бизнеса в России препятствует созданию кластеров с участием предприятий МСП.

Модель взаимодействия сектора малого и среднего бизнеса, промышленных предприятий кластера, научной и образовательной инфраструктуры представлена на рисунке.

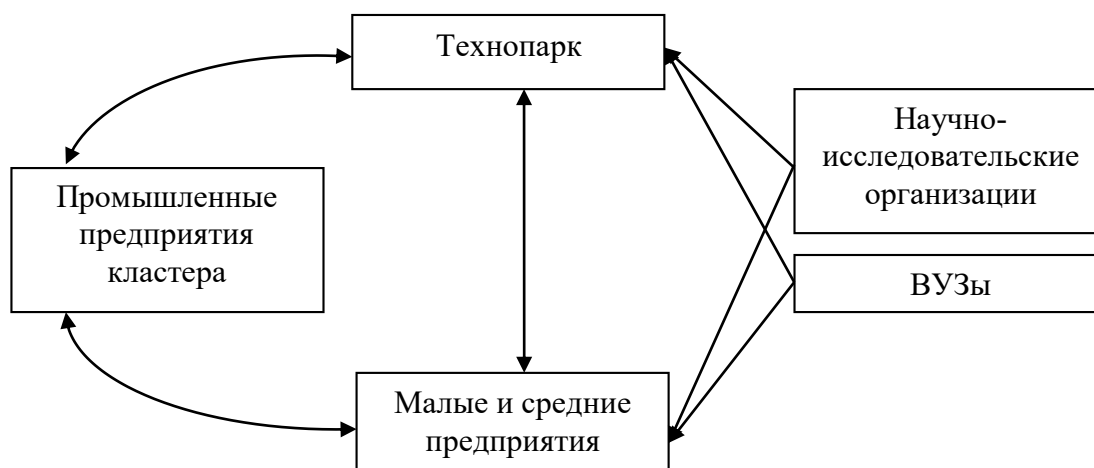


Рисунок. Модель взаимодействия МСП, промышленных предприятий, ВУЗов и научно-исследовательских организаций

В кластерах, основанных на участии малого и среднего предпринимательства в качестве связующего звена должны использоваться технопарки или другие структуры сетевого взаимодействия. При этом главную роль начинает играть именно государственная кластерная политика, обеспечивающая формирование условий для широкого вовлечения малых и средних предприятий в кластеры. Сектор МСП чувствителен к мерам государственной экономической политики, но ценность его поддержки при формировании кластеров состоит в укреплении региональной промышленности, обеспечении уровня занятости доходов населения, формировании устойчивых внутренних рынков производства и сбыта продукции. В конечном итоге нельзя отказываться и от возможных положительных инновационных эффектов, обусловленных развитием малого и среднего производственного бизнеса в регионе.

Хотя в различных регионах попытки по созданию подобных кластеров предпринимались, в России пока не созданы региональные кластеры, основанные на взаимодействии малого, среднего и крупного бизнеса. Сложившаяся экономическая ситуация в российской и мировой экономике является весьма благоприятной для развития подобных кластеров, однако, общее замедление темпов экономического развития стремительно снижает эффективность любого взаимодействия, именно поэтому формирование

кластеров с активным участием малого и среднего бизнеса является пока актуальной мерой активизации российской экономики.

Следует отметить также, что государственная кластерная политика, представляя собой систему мероприятий, способствующих развитию кластеров, в большей степени должна ориентироваться на использование институциональных инструментов взаимодействия, основываться на использовании комплексных мероприятий научно-технической, налоговой, инвестиционной и региональной политики. Такими инструментами, прежде всего, являются: формирование нормативно-правовой базы кластеров и сетевого взаимодействия, развитие налоговых инструментов стимулирования производства и инновационной активности, формирование института поддержки малого и среднего бизнеса.

Поощрение развития кластерных взаимосвязей способствует инновационному развитию, поскольку «объединение различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.) позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы – внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения» [7].

Таким образом, одним из направлений государственной кластерной политики становится содействие широкому вовлечению в кластерное взаимодействие не только учреждений науки и системы образования, но и малого и среднего бизнеса в целях обеспечения устойчивого развития регионов.

Использованные источники:

1. Акинин П.В., Фролова Н.Д. Кластеризация инновационно-образовательного пространства // Экономика образования. 2012. № 4. С. 91-99.
2. Артамонова Ю.С., Салихов Р.У., Чудайкина Т.Н. Организационная модель кластеров Астраханской области // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 2. [электронный ресурс]: URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/02/46055> (дата обращения: 29.06.2015).
3. Гершанок Г.А. Кластерный подход при разработке стратегии устойчивого развития территорий // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4; [электронный ресурс]: URL: www.science-education.ru/104-6803 (дата обращения: 23.04.2015).
4. Дмитриева О.А. Кластеры — один из путей развития малого бизнеса // С.50-58.
5. Домбровский М.А. Методологические проблемы экономической кластеризации // Проблемы современной экономики. 2011. № 2. С.241-245.
6. Кизим Н.А., Чередник В.И., Зайцева А.Ю. Кластерный подход к выбору приоритетных направлений устойчивого развития регионов // Проблемы

экономики . 2010. №3. С.44-55.

7.Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [электронный ресурс]: URL: www.subcontract.ru (дата обращения 07.05.2011)

8. Никитенко П., Левкевич В. Кластерный подход инновационного эколого-экономического устойчивого развития Беларуси // Economics and Management. 2014. № 2. С. 214-229.

9. Романова О.А., Лаврикова Ю.Г. Промышленная политика как инструмент неоиндустриализации региональных промышленных систем // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 6 (24). С. 67-77.

10. Ускова Т.В. Развитие региональных кластерных систем // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз . 2008. №1. С.92-104.

11.Чучкалова Е.И., Мосунова О.Г. Теоретические аспекты создания и развития образовательных кластеров // Теория и практика общественного развития. 2013. №8. С.361-363.

12.Шайдуллина А.Р. Кластер как механизм интеграции образовательных учреждений и предприятий // Известия ВГПУ . 2009. №4. С.50-54.

13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия /Под науч. ред. В.С. Автономова: пер. с нем., пер.с англ. М.: Эксмо, 2007. 864 с.

Комаров А.В., к.пед.н.

доцент

Михайлов И.Ю.

студент 3 курса

Финансовый Университет

при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ.
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО
«ГАЗПРОМ»**

Аннотация: в статье представлен анализ исследования рисков в российском бизнесе. Рассматриваемый период составляет с 2005 по 2012 год. За этот промежуток времени были выявлены основные направления развития риск-менеджмента в России. В ходе исследования были опрошены менеджеры и предприниматели из разных сфер российского бизнеса. Было установлено, как бизнесмены предпочитают бороться с экономическим риском на своих предприятиях. Во второй части работы, на примере Транснефти и Газпрома были рассмотрены методы борьбы с экономическими рисками двух крупных монополий.

Ключевые слова: экономические риски, экономические неопределенности, борьба с рисками, монополия, минимизация рисков,

уклонение от рисков.

Экономические риски предприятий – одно из важнейших явлений в хозяйственной жизни современной России, требующее особенно пристального изучения и развития. По данным обширного мониторинга, проведенного в период с 2005 по 2012 годы и состоявшего из опросов менеджеров и собственников различных российских компаний, более 80% респондентов признают деятельность своих фирм рискованной.[2] Наибольшего значения уровень опасности рисков достиг в 2010 году, что было вызвано посткризисным периодом и рецессией многих отраслей народного хозяйства. Коэффициент угрозы экономических неопределенностей возрос в полтора раза в сравнении с аналогичным значением 2008 года.[2]

Менеджеры российских предприятий, как и их зарубежные коллеги, на первое место среди рискованных явлений выдвигают внешние риски. Уровень внутренних рискованных процессов вызывал беспокойство у респондентов в 5-7 раз меньше, нежели внешние неконтролируемые события.[2] Такой существенный разрыв может объясняться несформированностью рыночной инфраструктуры России и не отлаженностью противорисковых механизмов самих предприятиях для минимизации внешних угроз. Особо значимыми внешними рисками, по мнению респондентов, выступают: появление технологических и продуктовых инноваций, ухудшение социально-экономической ситуации в регионе, изменение нормативной институциональной среды хозяйствования, вступление в ВТО и риск усиления иностранной конкуренции. Значительно снизилось негативное отношение во взаимодействии с федеральными органами власти: в сравнении с 2008 годом этот показатель упал с 45.4% до 29% в 2012 году.[2]

Из внутренних факторов риска предприятия наиболее существенными оказались:

- а) в сфере реализации продукции,
- б) в сфере снабжения,
- с) ошибок персонала и нарушения производственной дисциплины,
- д) в системе управления предприятием.

В 2012 году в этот список согласно мнению респондентов были включены риски, связанные с резким падением спроса на продукцию предприятия и спадом промышленного развития в регионе.

Уровень развития антирисковой политики в российской бизнес среде достаточно низок. Функция управления рисками по состоянию на 2012 год была реализована только на 19% изученных в ходе опроса предприятий.[2] Подавляющее большинство респондентов указали, что управление рисками в их компаниях возложено на руководителей; доля организаций с самостоятельными антирисковыми подразделениями невелика. Преимущественно она состоит из крупных предприятий с годовым оборотом более 500 млн. рублей.[2]

Из областей хозяйственной деятельности наиболее рискованными

респонденты считают: финансовую, оперативную, аспекты политики стратегического планирования, маркетинговые мероприятия. Несмотря на понимание особой важности этих сторон предпринимательской жизни, связанных со многими неопределенностями, комплексного подхода по борьбе с рискованными воздействиями, распространяющихся на несколько областей сразу, практически не используется. Подобное положение в методах антирисковой политики коренным образом отличается от общемировых тенденций по борьбе с хозяйственными неопределенностями.

Наиболее популярными методами минимизации рисков по данным последнего опроса являются подходы по избеганию рисков, распределению ответственности за них между партнерами, диверсификация продукции и производственных видов деятельности. Последний вариант распространен в основном в сфере крупного и среднего бизнеса.

Основными показателями успешности антирисковой политики на российских предприятиях считаются: улучшение обобщенных экономических показателей и увеличение доли рынка. Подобный способ агрегированный оценки не позволяет с точностью судить о всех аспектах успешности функции по борьбе с рисками.

Согласно данным мониторинга в 2012 году 45% и 40% опрошенных менеджеров-практиков главными недостатками антирисковой политики на российских предприятиях соответственно признали слабость подготовки специалистов и отсутствие внятных методических рекомендаций в области экономической неопределенности.[2] Около 13% респондентов по данным опроса 2012 года не имеют четких сведений о результативности антирисковой политики.[2]

На сегодняшний день антирисковая политика в частном секторе российской экономике проходит этап своего становления. Существует множество проблем, требующих скорейшего решения: немногочисленность предприятий с внедренной функцией по управлению рисками, недостаток профессиональных риск менеджеров в штате компаний, неразвитость современных методов борьбы с неопределенностями и т.д. Для успешного преодоления всех этих трудностей российские фирмы должны, прежде всего, ориентироваться на общемировые тенденции минимизации рисков, стараясь адаптировать зарубежный опыт под специфику российских условий. Необходимо активное регулирование и помощь государственной власти, с целью скорейшего формирования полноценной и разветвленной инфраструктуры частного предпринимательства. От результативности проведения всех этих мероприятий зависит конкурентоспособность и эффективность российского бизнеса.

Экономические риски ПАО «Газпром»

Производственно-транспортные риски

Самый крупный сегмент производственных рисков группы «Газпром» связан с переработкой, добычей и транспортировкой природных

углеводородов. Основные группы экономической неопределённости можно выделить по следующим факторам: технологический, технический, природно-климатический и антропогенный. Наиболее значимые, из производственного цикла, риски сопряжены с исследованием природных месторождений и их последующей эксплуатацией. От успешности и рентабельности проведенных поисковых процедур зависит общая выручка от главной деятельности компании по экспорту газа, составившая к 30 сентября 2014 года 2 423 172 млн. рублей (приблизительно на долю чистой выручки от продажи газа приходилось 56% от общего объема чистой выручки от продаж).[2]

Для минимизации перечисленных рисков используется специальная структура Единой системы газоснабжения (ЕСГ), позволяющей при возникновении опасности или наступления аварии перераспределить потоки поставок по резервным маршрутам. «Газпром» разработана комплексная политика по защите труда и промышленной безопасности; для ликвидации ущерба от форс-мажорных событий компания и ее дочерние структуры осуществляют масштабную программу страхования (имущества, остановки производства, ремонта и строительства). Оценка месторождений производится независимыми экспертами в соответствии с международными стандартами PRMS. Для геологической разведки природных запасов используется новейшее оборудование; окончательное решение о начале разработке месторождения согласуются с Государственной комиссией по запасам полезных ископаемых.

Основная группа транспортных рисков генерируется транзитной спецификой газового экспорта. Транспортные расходы за первые 9 месяцев 2014 года составили 22 239 млн. руб. Большинство поставок углеводородов в Европу осуществляется через Украину, Белоруссию и Молдову. Это сопряжено с угрозой невыполнения партнерами своих обязательств по поставочным контрактам. Для уменьшения этих рисков осуществляется переход на общепринятые мировые стандарты ценообразования для стран транзиторов, диверсификацию экспортных маршрутов (строительство второй нитки газопровода «Северный поток», дальнейшее развитие «Южного потока»), расширение подземных хранилищ на территории импортеров, улучшение технологий и расширение методов доставки сжиженного газа.

Газпром – это крупнейший экспортер газа в Европу. Объем топливных поставок в ЕС в 2014 году увеличился на 23,4 процента по сравнению с предыдущим годом и составил 139,32 миллиарда кубометров.[3] Основные производственно-сбытовые интересы компании сосредоточены именно на европейском рынке. Однако это влечет за собой существенные риски. В Европе активно внедряются и используются механизмы либерализации цен, стимулирование конкуренции, увеличение доли альтернативных источников энергии. В последние годы заметно усиливается тенденция по отделению

сетей транспортировки от производства природного газа. Это ухудшает состояние экономической неопределенности по долгосрочным проектам на территории ЕС. Для управления подобными рисками в основе производственно-сбытовой политике Газпрома лежит система долгосрочных контрактов, что обеспечивает дополнительную надежность для реализуемых проектов. С целью снижения зависимости от европейских импортеров «Газпром» рассматривает вопрос об увеличении своих позиций на рынке стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Риски, связанные с интеграцией, диверсификацией и правовым обеспечением деятельности.

В 2005 году группа «Газпром» приобрела 75.68 % акций компании «Сибнефть», преобразуя ее в «Газпром нефть». Покупка стимулировало «Газпром» к расширению своей доли рынка электроэнергии. Компания активно развивает производство, связанное с СПГ (сжиженный природный газ). Для минимизации рисков интеграции и диверсификации «Газпром» постоянно совершенствует внутрикорпоративную структура; дочерние организации при вхождении в состав группы реорганизовываются в соответствии со стандартами главной компании(включая численность работников и устройство системы управления).

Финансовые риски

Большая часть денежных потоков «Газпрома», формирующих его доход, исчисляется в валюте: долларах и евро. В то время как основные затраты осуществляются в рублях. Часть долгового портфеля «Газпрома» приходится на кредиты иностранных банков. Из-за чего экономико-финансовое положение компании находится в определенной зависимости от инфляционных и валютно обменных процессов. На 30 сентября 2014 года курсовая разница составляла 47 360 млн. рублей.

Негативное воздействие на состояние компании может оказать некачественное выполнение своих обязательств многочисленных контрагентов. Рост цен на энергоносители вынуждает поднимать цены в странах постсоветского пространства, что может привести к несоблюдению сроков оплаты ввиду относительно низкой платежеспособности государств этого региона. Чистая выручка от продажи газа в страны бывшего Советского Союза уменьшилась за девять месяцев 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. на 95 929 млн. руб., или на 25%, и составила 289 715 млн. руб.[4]

Риски роста прямых затрат наблюдались в строительном секторе нефтегазовой отрасли в докризисный период. Процент увеличения капитальных затрат опережал темпы инфляции. С 2008 года положения по отдельным статьям улучшилось, однако существует опасность рецидива.

Для минимизации финансово – кредитных рисков применяются следующие меры:

- 1) Компания проводит обстоятельную и рациональную политику на

основе применения инструментов финансового хеджирования. В специальном Положении об учетной политике для целей налогообложения ОАО «Газпром» существуют пункты обуславливающие провидение тактики хеджирования валютных и иных рисков. Для дополнительной стабилизации положения по валютным обязательствам «Газпром» поддерживает пропорции валют в долговом портфеле с их соотношением в выручке.

2) Российская Федерация является держателем контрольного пакета акций компании. В государственном портфеле находится 50,002% всех акций. Представители госструктур входят в состав Совета директоров, который утверждает и разрабатывает планы по финансовым и инвестиционным программам. Непосредственное участие государства, соответствующий контроль и поддержка заметно снижают финансово – кредитные риски предприятия. Показатели прибыли газодобывающей компании страны к 30 сентября 2014 года составили 876 331 млн. рублей, увеличившись по сравнению с 2013 годом почти на 30 000 млн. рублей.[5]

3) В целях снижения рисков по контрактным и партнерским обязательствам ряда стран «Газпром» использует специальную шкалу внутреннего кредитного рейтинга(Методика оценки кредитных рисков). Основу ее структуры составляют показатели кредитоспособности контрагентов и их непрерывный мониторинг.

4) Для снижения рисков роста затрат, в частности в строительный сектор, «Газпром» применяет метод конкурентных закупок для выбора поставщиков.

Использованные источники:

1. Информационно аналитический портал «Транспорт Нефти» «Новый проект Транснефти». <http://www.transport-nefti.com/>
2. Качалов Р.М. Управление экономическим рискам в российском бизнесе: мониторинг 2005-2012 гг.// Российский экономический барометр – 2012 – 3(47) – с.7 [электронный источник] URL: www.imemo.ru
3. Новостное онлайн издание Лента. Ру <http://lenta.ru> «Газпром» за год нарастил экспорт в Европу на четверть – 2014 г.
4. ОАО «Газпром» Анализ и оценка руководством финансового положения и финансовых результатов деятельности
5. ОАО «Газпром» Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО)
6. «Транснефть» построит нефтепродуктопровод для «Лукойла» до Новороссийска онлайн портал «Ведомости» <http://www.vedomosti.ru/>
7. Транснефть: Финансовая отчетность по МСФО www.transneft.ru
8. Транснефть: Финансовая отчетность по МСФО www.transneft.ru
9. Транснефть: о компании // transneft.ru

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
**ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ,
ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РФ**

Налоговое регулирование реализуется в рамках налоговой политики, которая через налоговый механизм задает направление развития налоговой системы, как по составу налогов на различных уровнях бюджетной системы, так и по величине налогового изъятия [1, с. 30-31]. Начнем исследование с инструментов налоговой политики по критерию времени, которое требуется, чтобы задействовать их после принятия соответствующего решения, возможно, подразделить на:

1. Действующие непрерывно и автоматически (те виды налогов, налоговая база которых прямо связана с состоянием конъюнктуры, чем она лучше, тем выше сумма доходов, с которых уплачиваются налоги);

2. Требуемые каждый раз принятия особых административных решений, но практически действующие постоянно (необлагаемый минимум, связанный с изменением минимального размера заработной платы и т.д.);

3. Применяемые время от времени по специальным решениям правительства, принимающие их без согласования с парламентом и/или между органами власти и управления;

4. Применяемые время от времени по специальным решениям правительства, но требующие согласования с парламентом (введение чрезвычайных специальных налогов, оффшорных зон и т.д.).

Налоговое регулирование в системе видов государственного регулирования осуществляется с помощью комплекса мер прямого и косвенного воздействия. Исходя из вышесказанного, виды макроэкономического регулирования и место налогового регулирования наглядно можно представить в следующем виде (таблица 1).

Таблица 1 - Виды и инструменты макроэкономического регулирования [2, с. 8].

Кредитно-денежное регулирование	Бюджетное регулирование	Таможенное регулирование	Налоговое регулирование	Валютное регулирование	Антимонопольное регулирование	Государственное регулирование цен	Лицензирование	
Инструменты косвенного воздействия	Инструменты прямого воздействия							
Установление процентных ставок	Увеличение/сокращение расходов	Установление квот	Соотношение налогов внутри налоговой системы	Виды налогов и сборов, принципы и формы их установления	Валютные ограничения	Ограничение	Регламентация уровня цен	Установление видов экономической деятельности, подлежащих лицензированию
Денежная эмиссия	Предоставление государственных кредитов/займов	Предоставление рассрочек	Формирование цены/базы	Налоговые процедуры, права обязанности и функции налоговых органов	Лицензирование деятельности, связанной с валютными операциями	Поощрение	Установление нормативов рентабельности или нормативов элементов, составляющих цену	
Операции на открытом рынке	Межбюджетные трансферты: субсидии, субвенции, дотации	Выбор методов и порядок определения таможенной стоимости	Налоговые преференции: налоговые скидки, освобождения, налоговые кредиты	Административные акты органов государственной власти и местного самоуправления	Контроль над деятельностью, согласование сделок			

Требования по резервированию денежных средств			Распределение налогового бремени между группами налогоплательщиков	Распределение налогов по уровням бюджетной системы				

Инструменты налогового регулирования могут быть стимулирующими и сдерживающими, стратегическими и краткосрочными, экономическими и социально-ориентированными.

Другая классификация инструментов налогового регулирования приведена в работе Морозовой А.А. Таким образом, все инструменты налогового регулирования классифицируются на две группы:

1. Экономические инструменты - налоговые ставки, налоговые льготы (включая амортизацию), механизмы налогового кредита и налоговых скидок;

2. Организационно-управленческие инструменты - контролируемые мероприятия фискальных служб, механизмы применения финансовых санкций и штрафов.

Первые используют для влияния на социально-экономические процессы путем корректировки финансово-экономических результатов хозяйственной деятельности организаций, предпринимательской и трудовой деятельности индивидов. Вторая группа представляет собой форму принуждения относительно выполнения государственного законодательства, однако их выборочное применение дает побочный эффект в виде влияния на экономическую активность налогоплательщиков.

Важнейшим инструментом налогового регулирования являются налоговые преференции, которые состоят из трех основных блоков: налоговые освобождения, налоговые кредиты и налоговые скидки. Мнение, что налоговые льготы, являются основным инструментом налогового регулирования разделяют многие авторы (Соколов М.В.). Налоговым льготам в рамках налогового регулирования присущи следующие качественные характеристики: гибкость, простота применения, прозрачность,

При этом интересным является тот факт, что снижение налоговой ставки и базы налогообложения это два инструмента налогового регулирования, но если они снижаются не для все налогоплательщиков, то возникает третий инструмент – налоговые льготы (преференции).

С одной стороны, предоставляемые налоговые льготы уменьшают доходы бюджета, но в то же время сокращают и его расходы на народное хозяйство и социальную сферу, которые косвенно финансируются через эту систему. Правомерность предоставления налоговых льгот обосновывается с позиции справедливости. Структура системы налоговых льгот определяется исходя из основных направлений налоговой политики государства.

Другими основными инструментами налогового регулирования являются: снижение налоговых ставок, база налогообложения, налоговый кредит, система ответственности за нарушение налогового законодательства, предоставление разрешения плательщикам вносить налоги с применением упрощенных (альтернативных) систем налогообложения, налоговый компромисс, налоговая амнистия.

При этом инструменты налогового регулирования могут быть направлены не только на производителя, но и потребителя. Это вполне объяснимо, так как стимулирование потребителей к потреблению позволяет увеличить выручку от реализации производителей, что приведет к увеличению их прибыли и экономическому развитию, что в конечном счете позволит реализовать цель налогового регулирования. При этом для реализации это необходимо использовать косвенные налоги.

Использованные источники:

1. Соколов М.В. Совершенствование механизма налогового регулирования в условиях развития рыночной экономической системы России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05. Москва, 2005.
2. Гордеева О.В. Эффективное налоговое регулирование социально-экономического развития регионов автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05, 08.00.10. Самара, 2009.

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор
кафедра экономики и учётно-аналитической деятельности
ООО (ЧУ) «Международная академия
бизнеса и новых технологий»
Россия, г. Ярославль
Ябанжи В.И.
аспирант*

*ФГБОУ ВПО «Костромской государственный
университет им. Н.А. Некрасова»*

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В
УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РОСТА**

*Koreshkov Yury Viktorovich
Doctor of economic Sciences, Professor,
Professor, Department of Economics and accounting and analytical
activities of OOO (CHU) "International Academy of business and new
technologies" (Yaroslavl)*

*Yabanzhi Vladimir Ivanovich
PhD student FSBEI HPE "Kostroma State University N. A. Nekrasov"*

**FINANCIAL ASPECTS OF INTEGRATED CORPORATE
STRUCTURES IN THE CONDITIONS OF SUSTAINABLE ECONOMIC
GROWTH**

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, интеграция,
корпоративные структуры, ликвидность, платёжеспособность,

экономическая система, кризис, экономическая динамика, вертикальная интеграция, нефтегазовые организации

Аннотация В статье исследованы проблемные аспекты обеспечения финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры. Показано, что обеспечение финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры осуществляется в динамичной экономической среде. Выявлено, что механизм реализации деятельности по обеспечению финансовой устойчивости интегрированных корпоративных структур осуществляется на основе анализа условий их состояния. Обосновано, что финансовая устойчивость – важнейшая характеристика деятельности нефтегазовых корпораций и в условиях обострения геополитических процессов она имеет первостепенное значение для российских компаний.

Обеспечение финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры осуществляется как в условиях равновесной среды, так и в условиях неравновесности экономической системы. Это наиболее явно проявляется в динамичной экономической среде. В последние годы происходило замедление экономического роста в России, а в условиях резкого падения цен на нефть и другие углеводороды, организации санкционной войны против нашей страны происходит снижение макроэкономических показателей: спад ВВП, промышленного производства и т.д. Поэтому происходящие экономические события требуют глубокого теоретического осмысления и научного обоснования. Теория технологических укладов, одним из авторов которой является С.Ю. Глазьев, и экономических циклов, большой вклад в которую внес Н.Д. Кондратьев, тесно связаны между собой, так как исследуют динамические, а не статические системы. Проблема обеспечения финансовой устойчивости интегрированных корпоративных структур неразрывно связана с проблемой динамики экономических процессов и является атрибутом системы научного знания, в том числе и предметом исследования экономической теории. На наш взгляд, обеспечение финансовой устойчивости экономической системы может быть осуществлено исходя из двух моделей поведения интегрированных структур: 1) независимое поведение интегрированных корпоративных структур; 2) взаимодействие интегрированных организаций в экономической системе.

В последние годы появились новые научные разработки в теории экономического роста. Делается вывод о том, что в условиях кризисных ситуаций, изменения темпов экономического роста под влиянием экономико-социальных и технологических преобразований происходит трансформация циклических процессов. Для логической четкости необходимо уточнить ряд теоретических позиций, объясняющих подходы к проблеме цикличности экономического развития. Во-первых, очевидно, что все хозяйственные процессы не могут быть линейными, ровными по своему характеру, как и не могут носить исключительно хаотичный характер.

Вследствие этого научно-теоретические подходы к обеспечению устойчивости экономической системы являются важными в разных концепциях. Формирование теоретических основ обеспечения финансовой устойчивости интегрированных корпоративных структур предполагает, что требуется длительный период времени, хотя кризисные явления в деятельности организаций могут возникнуть и внезапно из-за организационных и управленческих ошибок.

Механизм реализации деятельности по обеспечению финансовой устойчивости интегрированных корпоративных структур осуществляется на основе анализа условий их состояния. Поэтому для описания экономической динамики необходимо проводить постоянный мониторинг состояний экономической системы и на его основе осуществлять коррекцию, обеспечивая приведение их в определенное соответствие. В противном случае каждая подсистема интегрированных корпоративных структур будет эволюционировать в разных направлениях и с различными параметрами экономического времени, что приведет к внутренним рассогласованиям, острым противоречиям, переходящим в конфликты.

Обеспечение устойчивости интегрированных структур служит основой развития экономических систем, что приводит к структурным изменениям, которые становятся объектом исследования на макроэкономическом уровне. По мнению А.И. Сарыгулова, основным инструментарием здесь выступали, как и прежде, статистические (индексные) методы, но наиболее значимые результаты были получены с использованием моделей межотраслевого баланса, «...применение этого метода позволило значительно углубить ретроспективный период исследования и таким образом расширить временные горизонты оценки изменения структуры анализируемого объекта» [1]. Характер управления преобразованиями в интегрированных корпоративных структурах и качественными трансформациями экономической деятельности различается в зависимости от этапов их осуществления. При этом каждый этап имеет свои характерные признаки и соответствующие целевые ориентиры, обусловленные факторами внутренней и внешней среды, а также целеполаганием интегрированной экономической организации. На наш взгляд, следует выделять следующие этапы обеспечения финансовой устойчивости интегрированных корпоративных структур в экономической системе:

1. Возникновение условий появления неустойчивости интегрированных структур.
2. Проявление признаков снижения ликвидности и утраты платёжеспособности интегрированных корпоративных структур.
3. Разработка системы действий по обеспечению устойчивости интегрированных корпоративных структур.
4. Осуществление синергетического взаимодействия в интегрированных корпоративных структурах.

Возникновение условий появления финансовой неустойчивости интегрированных структур является начальным этапом управления их развитием. Оно вызвано необходимостью увеличения деловой активности его элементов, усиления их стимулов к инновациям, то есть создания благоприятной основы будущих качественных преобразований. Ключевое значение в экономике России приобрели нефтегазовые организации. Крупнейшими мировыми нефтегазовыми интегрированными корпорациями на начало 2015 г. являются Saudia Arabian Oil (более 12 млн баррелей в сутки), «Газпром» (9,7 млн баррелей), Национальная нефтяная компания Ирана, ExxonMobil, Petrochina, «Роснефть», Kuwait Petroleum Corp. и ряд других [2].

Финансовая устойчивость – важнейшая характеристика деятельности нефтегазовых корпораций. В условиях обострения геополитических процессов финансовая устойчивость российских компаний имеет первостепенное значение. На роль мирового капитала в геополитических процессах, его влиянии на механизмы управления экономики различных государств обращали внимание многие авторы [3]. Крупнейшие интегрированные нефтегазовые организации объединяет общий управленческий и экономический признак вертикального интегрирования, когда деятельность осуществляется по всей системе процесса: геологоразведка и освоение нефтегазовых месторождений, добыча нефти и газа, их переработка и реализация конечному потребителю.

Использованные источники:

1. Сарыгулов А.И. Моделирование структурной динамики макроэкономических систем.- Дисс. ...д-ра экон. наук.- СПб: СПбГИЭУ, 2011.- С. 6.
2. Топ-11 крупнейших нефтегазовых компаний мира. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/44305/print>
3. Коречков Ю.В., Коречков В.А. Мировой финансовый капитал как основная форма америкократии //

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор
кафедры экономики и учётно-аналитической деятельности
Образовательной организации высшего образования (Частное
учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий»
Россия, г. Ярославль
Ябанжи В.И.
аспирант
ФГБОУ ВПО «Костромской государственный университет им.
Н.А. Некрасова»
Korechkov Yury Victorovich
Doctor of economic Sciences, Professor,
Professor Department of Economics and Accounting and Analysis
Educational Organization of Higher Education (private institution)
International University of Business and New Technologies" (Yaroslavl)
Yabanzhi Vladimir Ivanovich
Postgraduate student of Kostroma State University named after N.A.
Nekrasov*

**ФАКТОРЫ И КВАЛИМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОЦЕССА
ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ
СТРУКТУР**

**FACTORS AND QUALITATIVE PROCESS EVALUATION OF THE
SUSTAINABILITY OF INTEGRATED STRUCTURES**

Ключевые слова. Корпорация, интегрированная структура, финансовая устойчивость, факторы устойчивости, квалиметрическая оценка.

Аннотация. В статье исследованы внутренние и внешние факторы обеспечения финансовой устойчивости интегрированных корпоративных структур. Показано, что деятельность интегрированных структур, направленная на обеспечение их финансовой устойчивости, предполагает реализацию «Стратегии антикризисного управления». Показаны теоретические подходы к квалиметрической оценке интегрированных структур.

Финансовая устойчивость интегрированных корпоративных структур предполагает формирование определённых методов и средств её обеспечения, которые формируют механизм устойчивого развития организаций. Механизмы обеспечения устойчивости интегрированных структур направлены не только на предупреждение банкротства и оздоровление предприятий, но и на минимизацию отрицательных последствий неэффективного управления ими. В современных условиях происходит кардинальное изменение не только политической ситуации в мире, но и всей системы международных экономических отношений. В частности, против России введены санкции технологического и финансового характера. На мировых рынках в 2014-2015 гг. происходит резкое снижение

цен на углеводороды. Однако даже в этих условиях массовое банкротство вертикально интегрированных структур нефтегазового комплекса нереально. Крупнейшие российские вертикально интегрированные организации (Газпром, Роснефть, Лукойл и другие) будут работать рентабельно даже при цене на нефть 40-45 долларов США за баррель нефти (марки Brent). Поэтому особенно важна стратегия, выбор приоритетного направления деятельности интегрированных структур.

Обеспечение эффективного производства требует постоянного проведения экономических изменений, которые могут рассматриваться с точки зрения *внутренних и внешних факторов*. Внутренние изменения основаны на выработке операционной, инвестиционной и финансовой стратегии создания стоимости за счет собственных и заемных источников финансирования; внешние связаны с реорганизацией видов деятельности и структуры предприятия путем расширения, сокращения или преобразования акционерного капитала. По функциональному содержанию, в зависимости от функций организации, в случае восстановления устойчивости целесообразно следующее разделение реструктуризации: производственная (составляющие производственно – технической базы); организационно-правовая; кадровая; финансовая (активы и пассивы).

Факторами успешного развития интегрированных структур, обеспечения их финансовой устойчивости являются следующие:

1) внешние факторы:

- стабильная международная политическая обстановка;
- углубление международного экономического сотрудничества;
- доступ к современным производственным технологиям;
- интеграционные процессы по освоению рынков;

2) внутренние факторы:

- институциональное обеспечение деятельности интегрированных структур;
- эффективное использование интеллектуальных ресурсов;
- обеспечение инновационности производства;
- доступность банковских кредитов и другие.

Деятельность интегрированных структур, направленная на обеспечение их финансовой устойчивости, предполагает реализацию «Стратегии антикризисного управления», которая должна иметь определенную внутреннюю структуру. В основе стратегического антикризисного управления лежит целеполагание, связанное с реализацией определённой собственниками интегрированной структуры модели функционирования бизнеса. Реализация данной модели в интегрированных корпоративных структурах возникает в результате разделения общей стратегической цели на локальные, но взаимосвязанные задачи, позволяющие промышленным корпорациям развиваться именно в заданном направлении. Для большинства интегрированных корпоративных структур

необходимо провести реструктуризацию, заключающуюся в приведении организационной и производственной структур, мощностей, имущества и занимаемых земельных участков в соответствие с объемом продукции, на который имеется платежеспособный спрос, при одновременном реформировании системы управления финансами. Это значит, что надо осуществить изменения в системе управления, организационно-производственной структуре, активах, кредиторской задолженности, составе персонала, что обеспечит как минимум выход организации на безубыточный режим работы.

На наш взгляд, при обеспечении устойчивости интегрированного промышленного предприятия следует применять экспертные методы оценки. Экспертный метод уровня качества не должен использоваться, если качество можно оценить другими методами с большей точностью или с меньшими затратами. Этот вывод может быть справедлив в условиях устойчивого интегрированного предприятия при безкризисном экономическом развитии. В условиях же нестабильности, проявления необходимости в проведении систем мероприятий по обеспечению устойчивости следует использовать все, в том числе и экспертный, методы оценки ИКС. Результаты общей экспертной оценки программы обеспечения устойчивости имеют элементы неопределенности и необоснованности. Поэтому её оценка в целом является предварительной, ненасыщенной информационно и только ориентировочно характеризует состояние потенциала предприятия и возможные направления его развития.

В экспертной квалиметрии выделяются два основных класса экспертиз. Первый – это класс интеллектуальных экспертных методов (ИЭМ), основанный на привлечении интеллекта (опыта, знаний) специалиста, второй – это класс сенсорных экспертных методов (СЭМ), состоящий в исследовании сенсорных возможностей человека. Критерии, по которым осуществляется экспертиза состояния промышленного предприятия, подразделяются на общие и конкретные. В чём заключается разница между ними? К общим критериям относятся сложившиеся в экономической системе ценностные ориентиры, представления и нормы. Конкретные критерии, которые используются в интегрированных корпоративных структурах представляют собой реальные требования к процессу обеспечения финансовой устойчивости, установленные в нормативных и других обязательных для исполнения документах. В форме конкретных критериев выступает также комплекс базовых показателей, характеризующих финансовое состояние промышленного предприятия. По мнению отдельных экономистов, в соответствии с критериями оценки эксперт генерирует входную информацию в следующем виде [1]:

- информацию о предпочтениях, т.е. в семантических оценочных шкалах;
- информацию в определенных числовых шкалах;

- информацию о выборах оцениваемых объектов.

На основе экспертных оценок состояния интегрированного промышленного предприятия лицо, принимающее решение, выдает свое заключение. При этом, по справедливому мнению отдельных авторов, раскрываются основные факторы организации экспертных процедур оценки и реализуется деятельный аспект экспертной квалиметрии [2]. Это положение позволяет сформулировать групповой принцип экспертного покрытия: для сложных объектов оценки группа экспертов должна полностью охватывать пространство оцениваемого промышленного предприятия. С учетом этого вытекает принцип иерархизации экспертной оценки, который служит результатом при построении графа (дерева) экспертизы с учетом иерархии свойств. В частности, при проведении квалиметрической оценки деятельности интегрированных структур может применяться агрегатный индекс. Примером агрегатного индекса является индекс цен (J_c):

$$J_c = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \quad (1)$$

где «0» - базисный период, «1» - отчетный период.

Индексная квалиметрия способствует решению целого класса задач оценки качества деятельности интегрированного промышленного предприятия в условиях его реструктуризации. Большое внимание следует уделять квалиметрической оценке сложившегося состояния, анализу причин и выявлению резервов. Целесообразен нормативный подход при обеспечении финансовой устойчивости интегрированных структур.

Использованные источники:

1. Калейчик М.М. Квалиметрия.- М.: МГИУ, 2003.- С.37.
2. Коречков Ю.В., Белопольский Я.В. Управление реструктуризацией предприятий нефтегазовой отрасли. Монография.- Рыбинск: РФ РАНХиГС, Ярославль: Аверс Плюс, 2011.- С. 78.

Корман И.И.
преподаватель

Уманский национальный университет садоводства
Украина, г. Умань

АКСИОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДФУНКЦИЯ ЦЕНЫ

Аннотация: в статье рассмотрено существующие функции цены и на основе их анализа предложено использование аксиологической подфункции, которая наиболее полно раскрывает значение цены с точки зрения маркетинга.

Ключевые слова: функции цены, аксиологическая подфункция цены.

Значение и место цен в регулировании экономических процессов как на микро-, так и на макроуровне осуществляется через их функции. В экономической литературе нет единого мнения относительно количества

функций цен. Однако самой распространенной является точка зрения, что цена выполняет, как минимум, четыре функции [1, с. 24]:

1. Учетная (учетно-информационная) функция цены – это выражение в денежной форме разных по своей натуральной форме ресурсов, расходов и результатов производства. Только с помощью цен можно определить стоимость потраченных материалов, сырья, энергии и труда, вычислить величину совокупных расходов на производство продукции и прибыль от ее реализации.

Между тем учетная функция цены не может быть сведена только к определению расходов и цен, по которым производитель желал бы продавать свою продукцию. Под воздействием таких факторов, как спрос, предложение, конкуренция, государственное вмешательство в процесс ценообразования и другие, рыночная цена может существенно отклоняться не только от величины расходов производителя, а также от уровня предлагаемых им цен. Поэтому только на рынке, в процессе покупки-продажи может быть подтверждена целесообразность осуществленных расходов. Именно здесь цена показывает, что стоит обществу удовлетворения конкретной потребности в той или другой продукции.

Таким образом, на ценах базируется весь стоимостный учет разнообразных экономических процессов и измерение их результатов. Благодаря этому на основе цен определяются все стоимостные макро- и микропоказатели, в частности, валовой внутренний продукт, национальный доход, инвестиции, объем производства, товарооборот, рентабельность, производительность труда и др.

Кроме того, цена является особым носителем информации, который применяется как инструмент анализа, прогнозирования и управления развитием предприятий, отраслей, регионов и экономики страны в целом. В конечном итоге цена выступает как средство учета результатов экономической деятельности общества и является одним из критериев выбора определенных хозяйственных решений.

2. Суть распределительной функции цены заключается в том, что с помощью цен осуществляется распределение или перераспределение национального дохода между отраслями экономики, регионами, формами собственности, предприятиями и социальными группами населения. Ценовое перераспределение доходов осуществляется через соотношение цен на разные виды продукции определенных отраслей, уровень самих цен и их структуру. Так благодаря установлению высоких розничных цен на престижные товары и предметы роскоши (изделия из натурального меха, ювелирные украшения из драгоценных металлов и камней) обеспечивается перераспределение средств определенной части населения с высоким уровнем доходов. Дополнительные доходы, которые поступают от реализации этих товаров, а также алкогольных и табачных изделий через бюджет, используются для социальной защиты малообеспеченных слоев

населения (предоставление жилищных субсидий, бесплатного проезда в городском электротранспорте пенсионерам и тому подобное). Некоторые авторы отдельно выделяют социальную функцию цены, которая обеспечивает перераспределение части новообразованной стоимости в пользу отдельных классов, социальных слоев и групп [2, с. 290].

По нашему мнению, реализация распределительной функции становится возможной лишь в результате включения в цену налогов и сборов, которые направляются в общегосударственный и местные бюджеты.

Активнее всего распределительная функция реализуется через цены, которые устанавливает или регулирует государство. Так освобождение каменного угля от налога на добавленную стоимость обеспечивает определенное перераспределение доходов между топливно-энергетическими и отделочными отраслями промышленности. Регулируя доходы отдельных отраслей с помощью цен, государство влияет на темпы их развития, в определенной степени устраняет противоречия между производителями и потребителями продукции, подчиняет деятельность предприятий национальным интересам. Но распределение между отраслями через систему цен в условиях государственного регулирования не всегда экономически оправдано, потому что во многих случаях оно ведет к низкой конкурентоспособности производителей или к необходимости бюджетных дотаций.

3. Балансирующая (регулирующая) функция цены проявляется в том, что с помощью цен осуществляется связь между производством и потреблением, достигается равновесие между спросом и предложением. Выше уже отмечалось, что спрос и предложение выравнивают цену. Но на этот процесс можно посмотреть и с другой стороны – цена является инструментом обеспечения равновесия между спросом и предложением. Известно, что между рыночной ценой и количеством товаров, которое предлагается для продажи, существует обратная зависимость. Так с увеличением цены количество приобретенных товаров уменьшается, а при снижении цены объем продажи растет.

Напротив, предложение характеризуется прямой зависимостью между ценой и количеством предложенных к продаже товаров. С увеличением цены объем растет, а с уменьшением – падает. Таким образом, цена, стимулируя производство при дефиците продукции и сдерживая его при излишке товаров, обеспечивает динамический баланс между спросом и предложением.

В рыночных условиях такая функция цены автоматически регулирует общественное производство путем сокращения выпуска товаров, которые не имеют спроса, и устремления материальных, финансовых и трудовых ресурсов на производство продукции, спрос на которую растет или является стабильным.

4. Стимулирующая функция цены заключается в поощрительном или сдерживающем влиянии цены на производство и потребление разных видов продукции. С помощью цен можно стимулировать развитие рациональной структуры производства, внедрения достижений научно-технического прогресса, повышения качества продукции, экономию материальных и трудовых ресурсов.

Цена осуществляет стимулирующее влияние на производство, главным образом, через величину прибыли, которая входит в ее состав. Так для поощрения производителя к изготовлению новой продукции, в цене на нее надо установить высший уровень прибыли, чем его существующая величина в цене старого изделия. Не совсем правильно считать, что сама величина цены является стимулом для внедрения в производство новой продукции, потому что повышение цены может сопровождаться большим ростом расходов на производство товара, который приведет даже к уменьшению части прибыли в ее составе.

Для потребителей стимулирующая функция проявляется не столько в уменьшении самой цены, сколько в установлении низшей цены в расчете на единицу потребительского свойства новой продукции по сравнению с аналогичным изделием. То есть стимулирующее влияние цены на потребление будет происходить даже тогда, когда абсолютно цена вырастет, но, благодаря значительному повышению качества продукции, цена единицы ее полезного эффекта будет меньшей.

Кроме названных выше основных функций цены, выделяют также регулирующую функцию, при которой цена обеспечивает регулирование государством с помощью ценовой политики пропорций между спросом и предложением, производством и потреблением, накоплением. А также информационную функцию, которая предусматривает, что цены являются носителями информации о наличии разнообразных товаров и услуг на рынке, приблизительных расходах на их изготовление. Это является ориентиром для других товаропроизводителей и вынуждает их приспособляться к требованиям современного рынка. Такая функция в значительной степени совпадает с учетной функцией цены [2, 183].

С. Дугина предлагает также отдельно выделять измерительную функцию. Цена обслуживает оборот товаров и обеспечивает реализацию экономических интересов всех относительно самостоятельных участников товарного обращения (производителя-посредника-потребителя). В этом качестве она выступает как количество денег (товаров и услуг), которое платится и получается за единицу товара или услуги. Благодаря цене можно измерить, определить количество денег, которые покупатель должен оплатить, а продавец – получить за проданный товар. Зная цены разных товаров, услуг и количество товаров, которые продаются и покупаются, можно определить величину денежного платежа за товары и услуги. Зная цену рабочей силы, труда, можно определить размер зарплаты на

предприятия, в отрасли. Сравнивая цены разных товаров, можно их дифференцировать на дорогие и дешевые. Если цены учитывают полезность, то по соотношению таких цен можно судить о соотношении полезности разных товаров. Перечисленные моменты свидетельствуют о том, что цена выполняет соразмерную функцию, с помощью которой сопоставляются ценности разных товаров [3, с. 16].

Анализ существующих подходов к определению функций цены позволил нам их расширить за счет использования аксиологической подфункции. Обусловлено это тем, что рассмотренные функции недостаточно учитывают психологический и ценностный аспекты влияния цены на потребителя. Так в рамках учетной функции цена рассматривается как носитель информации о предложении товара, его величине и о том, сколько продавец хочет получить за свой товар. Такая же информация формирует позицию покупателя, определяя размер его спроса. Но такой подход в недостаточной мере раскрывает информативное значение цены.

Выделение товаров с высоким уровнем цен дает возможность делать выводы о тех товарах, которые были и есть для потребителей наиболее ценными в определенный момент времени, в определенных общественных условиях, а, следовательно, быть почвой для анализа ценностей общества. Анализ изменения цен позволяет проследить изменение ценностей, определить факторы, которые на это влияют, определять изменение общественных условий, которые приводят к изменению ценностей. С такой точки зрения возникает потребность расширить существующую учетную функцию цены путем применения аксиологической подфункции.

Ценностный подход при исследовании процесса реализации продукции на конкурентном рынке необходим. Речь идет о выражении с помощью цены моральных, культурных, эстетических ценностей общества и личности, которые определяют мотивы поведения потребителей и формируют спрос. "Определенная ценностная структура всегда имеется у человека, социальной группы, общества даже тогда, когда она не осознается, не рефлексирована и не становится частью их самосознания" [4]. В этом видится проявление аксиологической связи между потребителем и производителем продукции с позиции ее ценности в условиях информационного общества.

Актуальность аксиологического подхода к определению соответствующей подфункции цены предопределена тем, что маркетинговая деятельность предприятия при реализации продукции в определенной степени зависит от существующих социальных ценностей, которые являются составными элементами системы ценностей маркетинговой триады. В свою очередь они определяют уровень спроса на продукцию предприятия в процессе покупки-продажи. С этих позиций аксиологическая подфункция цены приобретает особое значение (рис. 1).

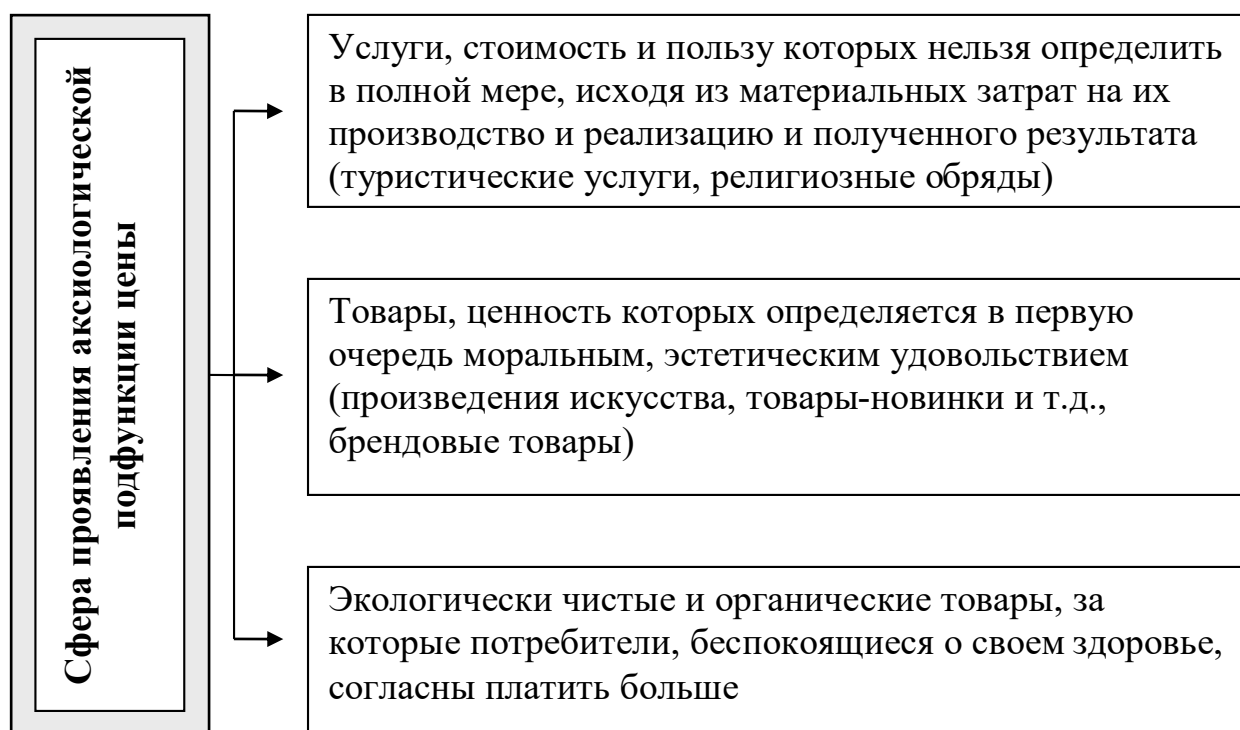


Рис. 1. Сферы проявления аксиологической подфункции цены

Аксиологическая подфункция цены является продолжением и сочетанием учетной (а точнее учетно-информационной функции). В современных условиях развития производства и общества в целом, когда существует значительное количество альтернатив для удовлетворения потребностей людей, требования потребителей к качеству товаров и услуг значительно возросли. Для покупателя ценность представляет товар, право владения им, а не его стоимость. Поэтому спрос на конкретные товары и услуги среди представленных на рынке часто служит показателем тех приоритетов, которыми руководствуются потребители при осуществлении покупки. Зависимость между спросом и ценой прямая, потому высокую цену, особенно если она не предопределена высокими расходами производства, можно рассматривать как показатель существующих приоритетов в данный период времени – высокая цена на произведения искусства, на модные товары, новинки техники. Таким образом, анализируя изменение цен на те или иные товары в разные периоды времени можно определить товары или услуги, которые имели наибольший спрос и на основе этого проанализировать, как изменялись предпочтения потребителей.

Следует также иметь в виду, что в условиях маркетинга ценности конкретных товаров не только определяют выбор существенного и несущественного. Соответствующим образом формируется в обществе иерархия ценностей с учетом определенных интересов и представлений о реальной значимости товара, пользе, потребности и т.д. В данном случае самое простое влияние на потребителя проявляется через эстетическое

восприятие визуальных и чувственных образов.

С этих позиций считаем, что ценностное отношение невозможно без соотношения материальных характеристик товара с уже существующей шкалой эстетических ценностей. Одна из проблем заключается в том, что в информационном обществе, под воздействием пропаганды ценности денег, карьеры, комфорта и потребления у субъектов рынка формируются личные ценности, которые не противоречат ценностям общества потребления в целом.

Среди разнообразия товаров высокого качества выделяют те, что с рациональной точки зрения имеют достаточно высокую цену. Существование товаров, которые потребители готовы покупать за такую высокую цену, обуславливается именно модой, а не отличием в качественных характеристиках товаров. Примером может быть фирменная одежда разных производителей, которая имеет одинаковое качество, но отличается по цене; установление высоких цен на товары-новинки, цена которых при выходе на рынок является достаточно высокой и рассчитанная на потребителей, стремящихся иметь эти товары первыми и согласных за это переплачивать. Также примером проявления аксиологической подфункции цены может быть установление высоких цен на органические и экологически чистые товары. Существование таких товаров по высоким ценам возможно потому, что для современных потребителей важным является здоровый образ жизни, составляющей которого является потребление высококачественных продуктов питания и других товаров, которые не содержат вредных веществ и изготовлены из натурального экологически чистого сырья.

Высокая цена таких продуктов частично объясняется большими расходами на их производство, но является возможной и конкурентной на рынке потому, что потребители согласны платить такую высокую цену. Именно аксиологическая подфункция объясняет дифференциацию цен на товары разного уровня качества – чем выше цена на товар, тем он имеет большую ценность для потребителя, но эта ценность может изменяться в соответствии с изменениями субъективного отношения потребителей. Большое значение аксиологическая подфункция цены имеет для услуг, стоимость и полезность которых нельзя определить в полной мере, исходя из материальных расходов на их производство и реализацию и полученного результата (туристические услуги, религиозные обряды).

С этой точки зрения аксиологическую подфункцию цены можно рассматривать как продолжение учетно-информационной функции, которая учитывает значение цены с позиции маркетинга. Объясняется это тем, что конкурентная борьба на отечественном рынке становится борьбой "за" или "против" определенных ценностей общества в целом, а также отдельных потребителей или их объединений. Она все более происходит в пределах конкретной потребительской идеологии. При этом происходит более четкое

проявление или необходимая смена определенных ценностей, а также их принятие конкретными группами потребителей.

Использованные источники:

1. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика : навч. посібник / Ю. Г. Тормоса. – К. : КНЕУ, 2001. – 122 с.
2. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – 4-те вид., стереотип. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 640 с. – (Серія «Альма-матер»).
3. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика : навч. посібник / С. І. Дугіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 392 с.
4. Савостьянова М. В. Аксіологічні виміри гуманітарних наук / М. В. Савостьянова // Гуманізм та освіта : міжнародна науково-практична конференція : електронне наукове видання матеріалів конференції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf.vstu.vinnica.ua/humed/2010/txt/Savostyanova.php>.

*Королева Е.Н., д.э.н.
профессор, преподаватель*

Штакина В.С.

студент 2го курса

*Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара*

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОКАЛИЗАЦИИ**

Ключевые слова: глокализация, глобализация, конкурентоспособность муниципального образования, инвестиционный потенциал, локальные конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, конкурентные позиции.

В статье рассматривается понятие «глокализации» как ответ на мировую глобализацию, определяются компоненты системы конкурентоспособности муниципального образования. Раскрываются конкурентные преимущества для определения инвестиционного потенциала, рассматриваются элементы конкурентных преимуществ, которые непосредственно влияют на формирование глокализации муниципального образования и его конкурентоспособность.

The competitiveness of the municipality in terms of glocalization

The key words: glocalization, globalization, competitiveness of municipal territory, investment potential, local competitive advantages, factors of competitiveness, competitive positions.

The article discusses the concept of "glocalisation" as the answer to world globalization, identifies components of the system of competitiveness of the municipality. Revealed competitive advantage to determine investment potential, explores the elements of competitive advantages that have a direct impact on the

formation of glocalization of the municipality and its competitiveness.

Отличительной чертой современного мира является процесс глокализации как процесс взаимодействия локального и глобального. «Глокализация, по определению Олейника О.М, - представляет собой социокультурный феномен, меру взаимопроникновения локального и глобального, что является результатом взаимодействия факторов глобализации со специфическими проявлениями конкретных локальностей в политической, экономической и социокультурной сферах общественного бытия, а также конкуренции глобальных и локальных факторов в этих сферах» [8, с. 194-198].

Субъектами глокализации можно назвать социальные субъекты, действующие на микро-, мезо-и макроуровнях. К локальностям микроуровня относятся личности и их объединения, мезоуровень соответствует уровню региональных локальностей, субъектами макроуровня глокализации являются локальности на уровне государств и государственных институтов. В качестве объектов глокализации можно рассматривать общественные отношения в различных сферах человеческого бытия: стереотипы поведения, мировоззренческие ориентации и тому подобное. Атрибутами глокализации выступают: локальность, глобальность, противоречивость, вариативность, многоуровневость [9, с. 238-240].

Процессы глокализации можно анализировать с точки зрения различных подходов: экономического, культурологического, политологического, социологического, социально-философского (таблица 1) [10, с. 119-122].

Таблица 1

Основные подходы к исследованию сущности глокализации

Название подхода	Определение сущности феномена глокализации
Экономический подход	влияние глобализации на развитие региональных экономик
Культурологический подход	мера растущего сближения полюсов глобальности и локальности
Политологический подход	в региональных и национальных пределах экономические приоритеты глобализации обнаруживают зависимость от геополитики и политики регионализма как составляющей геополитики
Социологический подход	процесс основанный на перераспределении привилегий и дискриминации, богатства и бедности, силы и бессилия, свободы и зависимости
Социально-философский подход	процесс реакции разнообразных сфер человеческого бытия на локальном уровне на мировую глобализацию, а также результат синтеза процессов глобализации

Таким образом, глокализация отражает сопряженность между гомогенизацией, которую несет глобализация, и гетерогенизацией как проявлением локального, специфического местного [11, с. 272-273].

Рассматривая конкурентоспособность муниципального образования будем опираться на следующие компоненты системы, выделяемые современными исследователями:

- конкурентные преимущества муниципального образования;
- ресурсы (источники) и факторы конкурентоспособности муниципального образования;
- конкурентная позиция муниципального образования [5, с. 144-145].

Следует различать конкурентоспособность как потенциальную возможность муниципального образования участвовать в конкуренции с другими муниципальными образованиями на основе обладания конкурентными преимуществами и конкурентную позицию муниципального образования. Последняя понимается как совокупность конкурентных преимуществ, создающих муниципальному образованию благоприятное положение на соответствующем целевом конкурентном рынке.

В условиях глобализации существенно повышается значение тех преимуществ локальной среды, которые придают муниципальному образованию уникальность, повышают их притягательность для потребителей и обеспечивают конкурентные преимущества, которые невозможно воспроизвести в других местах: «Смысл, или объяснение парадокса глокализации состоит в том, что все "прозрачные", видимые локальные преимущества, которые могут быть перемещены, быстро глобализируются, поглощаются, нивелируются. Тогда более важными становятся локальные преимущества, которые не могут быть перемещены, куплены и воспроизведены в других местах» [4, с.163].

Проявления глобализации на уровне муниципального образования выражаются в изменении существенных социально-экономических сторон жизнедеятельности его населения. Например, в сфере потребления - доступность заграничного отдыха, образования, предпочтение потребления товаров мировых брендов, ориентация на западные стандарты качественного потребления, пластиковые банковские и дисконтные карты; в сфере торговли - закрытие мелких торговых точек, уличной торговли и увеличение количества супермаркетов и гипермаркетов, сетевой маркетинг, широкое предложение товаров мировых брендов и другие.

Глокализацию можно рассматривать и как компромиссный вариант формирования общего рынка производства и потребления универсальных товаров. Данные товары подстраиваются под специфику данного, конкретного местного рынка. В свою очередь, ряд транснациональных корпораций пропагандируют глокализацию в качестве стратегии,

предполагающей создание новых производств в регионах, или тактики «подстраивания» под потребности покупателей и вкусы потребителей, разделяя их на потенциальных покупателей, новичков, постоянных потребителей и бывших потребителей. Что, в свою очередь, поспособствует благоприятной маркетинговой среде в данном регионе. Одновременно, в социальной среде муниципального образования рождается множество противоречий и латентных конфликтов, к которым можно отнести:

- возникновение богатых и бедных муниципальных образований, перемещение рабочих мест в города с дешевой рабочей силой, порождающее безработицу и массовую трудовую миграцию;
- появление класса людей, которые не могут быть востребованы современным обществом из-за отсутствия необходимого образования и возможности переквалифицироваться для определенной работы;
- разрушение социальной сферы муниципального образования (ЖКХ, социальная поддержка населения, занятость, условия труда и отдыха, образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, культура).

В данных условиях одним из важнейших приоритетов муниципальной политики становится реализация возможностей обеспечения формирования социальной среды для развития человеческого потенциала, трактуемого как «система физических и духовных сил человека, отдельных социальных групп и общества в целом, реализация которых обеспечивает расширенное воспроизводство общественных структур и повышения качества жизни индивида» [3, с. 19-31].

Отметим, что на формирование приоритетов муниципальной политики влияют три направления:

- поиск баланса всех жителей муниципального образования (молодых и престарелых, бедных и богатых, продавцов и покупателей, предпринимателей и работников и т.д.);
- структурообразующая деятельность муниципалитета в политическом, экономическом и культурно-историческом пространстве;
- эффективное управление инвестиционной политикой, которое помогает предпринимателям и населению получать прибыль и доходы.

Последнее направление базируется на инвестиционном потенциале, который использует следующие конкурентные преимущества:

1. Межэтническое и межконфессиональное согласие.
2. Уровень научного и технического потенциала.
3. Развитие банковского и страхового сектора.
4. Наличие газодобычи, нефтедобычи с полной переработкой нефти.
5. Обеспеченность электроэнергией.
6. Собственное производство строительных материалов, что обеспечивает низкую себестоимость строительства жилья, промышленной и коммерческой недвижимости.

7. Наличие свободных производственных площадок с коммуникациями, энерго- и тепломощностями.
8. Наличие развитой транспортной инфраструктуры.
9. Достаточная обеспеченность связью и телекоммуникациями.
10. Высокий уровень профессиональной подготовки кадров
11. Высокий культурный, медицинский и образовательный потенциал.
12. Льготный налоговый режим для инвесторов.
13. Сравнительно дешевые квалифицированные трудовые ресурсы.
14. Низкая криминогенность. [2, с. 17]

Анализ глокализационных процессов и их влияния на развитие общества позволяет определить основные проблемы и направления обеспечения эффективной стратегии конкурентоспособности для муниципального образования. Решение этих проблем с учетом влияния глокализационных процессов связано с переходом к инновационной концепции развития, которая предусматривает определение эффективных форм реагирования на динамические изменения в мире. Для ее реализации необходимо осуществление инновационной политики, ориентированной на разработку и освоение отечественной промышленностью производства новейшей техники, формирования новых общественных взаимосвязей, использования таких форм и методов реализации социальной активности индивидов, которые позволили бы обеспечить отдельной территории эффективную интеграцию в мировое пространство.

При формировании процесса глокальности в муниципальном образовании, можно говорить, что определенная часть конкурентных преимуществ является для муниципальных образований как бы «наследственной»: благоприятный климат, выгодное расположение (близость к транспортным путям), наличие на территории запасов полезных ископаемых, исторически сложившаяся культурная среда и т.п. Но большинство элементов, составляющих их конкурентные преимущества, формируются за счет целенаправленных действий самого местного сообщества.

Основными элементами конкурентных преимуществ, которые непосредственно влияют на процесс глокализации муниципального образования и его конкурентоспособность, формируют социально-экономический потенциал и создают условия для долгосрочного экономического роста, являются:

- природно-климатические, географические, экологические параметры, характеризующие данную территорию;
- величина накопленного капитала (уровень развития и структура производственно-хозяйственного комплекса в границах территории);
- количество и качество трудовых ресурсов;
- предпринимательская, инновационная активность субъектов

хозяйствования (наличие современных предприятий с высоким удельным весом расходов на НИОКР);

- динамично развивающийся внутренний рынок;
- уровень развития социально-трудовых отношений (высокая занятость населения, достаточные расходы на образование и др.);
- уровень соответствия параметров инфраструктуры муниципальных образований региональным, федеральным и международным стандартам;
- уровень интеграции и кооперирования с другими муниципальными образованиями, регионами страны и зарубежными государствами. [1, с. 304]

В современных условиях теоретическое обоснование проблемы формирования конкурентных преимуществ территорий должно быть дополнено концепцией развития глокальности, которая рассматривает развитие муниципального образования, его правовую и ресурсную самостоятельность, инновационную активность. Таким образом, при принятии управленческих решений, внимание будет сосредоточено на человеке и его потенциале как цели усилий в области управления региональным (муниципальным) развитием.

Практические же аспекты указанного подхода целесообразно реализовать в рамках применения технологии регионального форсайта, позволяющей задействовать локальные конкурентные преимущества территории в процессе выбора и обоснования иерархической системы целей муниципального развития [6, с. 51-56].

В этой связи, заслуживает внимание предложение, согласно которому целевым показателем развития региона (муниципального образования) становится показатель «глокальности, который показывает уровень развития потенциала местных факторов в глобальном контексте» [7, с. 178].

В условиях, когда эффективность управления определяется не столько уровнем потребления и масштабами материального производства, сколько способностью оптимально использовать находящиеся в ограниченном количестве ресурсы на основе применения инновационных технологий, значимыми характеристиками региональной среды становятся: с одной стороны, имиджность, харизматичность, креативность, а с другой - динамичность, пластичность, мобильность. Поэтому максимальное значение этот показатель будет иметь, если регион превратился в самодостаточное место, где создана имеющая глобальное значение инновационная инфраструктура, обеспечивающая полный инновационный цикл.

Использованные источники:

1. Бек. У. Что такое глобализация? /У. Бек/ М., 2011. - 304 с.
2. Гапоненко, А.Л. Управление социально-экономическим развитием регионов России: новые условия и новые возможности// Историко-экономический научный журнал. - 2009. - № 6.-17 с.
3. Иванов Н.П. Человеческий капитал и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 9. - 19–31 с.

4. Калюжнова Н.Я Конкурентоспособность регионов: теория и методология анализа в контексте современного экономического развития: дис. д-ра экон. наук. Иркутск, 2004. – 163 с.
5. Королева Е.Н. Стратегическое управление развитием муниципальных социально-экономических систем в условиях глобализации: теоретико-методологические аспекты: Монография. /Е.Н. Королева/. М.: ВГНА Минфина России. 2006. 144-145 с.
6. Королева Е.Н., Евдокимов Н.Н. Технологии форсайта в региональном стратегировании: методические основы организации // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. - 2012. - № 6 (92).- 51-56 с.
7. Кураков Л.П., Викторов В.Н. Роль и значение социальной сферы в региональном развитии// Основы экономической теории. Кн.2-Чебоксары, 2007.- 178 с.
8. Олейник О.М. Глокализация: сущность и подходы к изучению / О.М. Олейник // Культурологический вестник: научно-теоретический ежегодник Нижнего Приднепровья. — М.: Просвещение, 2009. — Вып. 22. — 194-198 с.
9. Олейник А.Н. Особенности процесса глокализации в различных социокультурных системах / А.Н. Олейник /— М.: ЗНУ, 2009. — 238-240 с.
10. Таблица составлена по: Олейник А.Н. Экономические аспекты глокализации / А.Н. Олейник / / Наук. конф. студ., аспирант. и молод. ученых, Запорожье, 2008: сб. тезисов. — М.: ЗНУ, 2008. — 119-122 с.
11. Олейник А.Н. Экономические аспекты глокализации / А.Н. Олейник / / Наук. конф. студ., аспирант. и молод. ученых, Запорожье, 2008: сб. тезисов. — М.: ЗНУ, 2008. — 272-273 с.

*Корякина Т.В., к.э.н.
доцент*

*Дьякова А.А.
студент 6го курса
специальность Менеджмент организации*

*Гончаров М.А.
студент 6го курса
специальность Менеджмент организации
Финансовый университет
Липецкий филиал*

СОВРЕМЕННЫЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ КАК МОДЕЛИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТОВАРОВ

Аннотация: В данной статье представлены современные торгово – промышленные выставки и ярмарки как модели современного рынка товаров.

Abstract: This article presents the current -Industrial trade exhibitions and fairs as a model of modern commodity market.

Ключевые слова: модели современного рынка товаров, торгово-промышленные выставки, ярмарки, маркетинг, рынок.

Keywords: trade and industrial exhibitions, trade fairs, marketing, market.

Торгово-промышленные выставки, не исключая заключение коммерческих сделок, призваны прежде всего показать научно-технические достижения.

Выставка — это периодически проводимое рыночное мероприятие, где предприятия и организации, представляя предлагаемые товары и услуги, одновременно их демонстрируют, и рекламируют. Неизменным остается главное свойство выставок - непосредственное общение с потребителем, уникальная возможность для производителя показать свой товар лицом, к чему маркетолог никак не может остаться безучастным. Здесь одновременно сталкиваются производители и потенциальный потребитель, и можно собрать максимум информации о партнерах и конкурентах. Современные торгово-промышленные выставки и ярмарки отражают модель соответствующего рынка товаров, его связей и возможностей.

Выставки представляют собой специальное направление воздействия на потребителя — *событийный маркетинг*, который включает организацию интересных мероприятий для привлечения внимания заинтересованной аудитории к предлагаемым товарам и услугам.

Выставки могут также преследовать цели, связанные с паблик рилейшнз: создание определенного имиджа (“если участвуем, значит, есть что показать”), поддержание контактов с общественными организациями, демонстрация масштабов деятельности, получение дополнительной информации и обеспечение обратной связи.

Выставки принято классифицировать по географическому и тематическому (по отраслям) признакам, масштабу организации (межрегиональная, федеральная) и характеру функционирования (краткосрочные, передвижные и постоянные).

Таблица 1

Цели участия в выставках

Виды целей	Содержание
1. Контакты	Организация контактов с известными и динамичными потенциальными клиентами Поиск контактов с новыми, неизвестными потенциальными клиентами Анализ контактов со старыми клиентами Контакт с современными средствами рекламы и пропаганды Культивирование особых контактов — с властями, дипломатическими службами
2. Торговые сделки (продажа)	Получение заказов Внедрение новых методов/условий Пересмотр/урегулирование текущих торговых операций и пр.
3. Презентация товаров	Презентация/внедрение новых товаров Акцентирование улучшений в уже продающихся товарах

	Демонстрация преимуществ в использовании и выгод 1 применения
4. Коммуникация (как особая причина участия экспонента в выставке)	Совершенствование имиджа товаров/услуг Увеличение популярности предприятия Улучшение картины, создаваемой услугами, которые предоставляет предприятие Контакты с известными и неизвестными механизмами формирования общественного мнения Поиск новых покупательских сегментов Повышение популярности предприятия Активизация рекламной кампании Контакты со средствами массовой информации Получение информации о переменах в желаниях и тенденциях рынка Проработка развивающихся контактов Освоение рыночной информации Обмен опытом Создание фирменного имиджа
5. Сбыт	Заключение соглашений на уровне торговых сетей Поиск торговых партнеров из различных географических регионов Поддержка и улучшение торговых сетей на региональном уровне
6. Исследование рынка	Наблюдение за развитием отрасли Изучение условий конкуренции (цена, качество, упаковка) Пересмотр позиции предприятия на рынке
7. Исследование товара	Оценка товара и его цены и их влияние на способность Оценка реализуемости товара в отношении его функциональности, дизайна, упаковки, цены, коммерческих условий Изучение реакции клиентов и потребителей на презентацию новых товаров и улучшений Регистрация реакции посетителей на аналогичные товары конкурентов
8. Исследование рекламно-пропагандистской деятельности	Испытание степени популярности товаров Испытание степени эффективности программы рекламно-пропагандистской деятельности предприятия
9. Исследование политики и методов коммуникации	Сравнение с конкурентами с точки зрения степени интенсивности и методики Пересмотр коммуникативной политики в отношении степени ее интенсивности (пассивная — активная — интенсивная коммуникация)

Преимущество выставок — праздничной атмосфере, располагающей посетителей к коммуникации и заключению сделок. Основная цель участников — изучение конъюнктуры рынка, содействие продажам представляемой продукции. Общая схема подготовки включает ряд важных этапов, без учета которых невозможно максимально использовать преимущества выставок. Как показывают расчеты, средняя стоимость коммерческих контрактов на выставках примерно в 3 раза меньше, чем для

иных вариантов продвижения. Затраты на заключение сделки с клиентом, приобретенным на выставке, на 60% ниже, чем те, которые требуются для получения заказа в обычной обстановке.

Выставки и ярмарки, как правило, освещаются **местными средствами** массовой информации, **и** можно получить **дополнительную рекламу**, особенно если экспозиции уделили **внимание глава администрации**, представитель правительства и **другие официальные гости**. Но для этого надо быть заметными **и предложить что-нибудь** запоминающееся, оригинальное.

Выставки функционируют за счёт денежных поступлений от взносов её участников, входной платы посетителей, посреднических услуг, проводимых консультаций, сдачи в аренду экспозиционной площади, оплаты рекламы, изданий коммерческо-информационных материалов, заказов на художественно-оформительские работы, издательской деятельности и средств, поступивших по договорам с вышестоящими организациями.

Таким образом функционирование выставок и ярмарок преследует цели:

- оказание предприятиям, организациям, арендаторам, лицам, занимающимся индивидуальной трудовой деятельностью, выставочно-информационных услуг;

- развёртывание рекламной деятельности;

- информирование потенциальных потребителей о новой продукции, сферах её применения и возможностях приобретения;

- обмен коммерческой информацией с другими регионами, что способствует рационализации хозяйственных связей;

- освещение достижений и перспектив развития в области науки и техники, освоения и внедрения новой технологии, прогрессивных технологических процессов и т.д.; при этом используется печать, радио, телевидение, кино, магнитофонные записи лекций и бесед и др. Проведение маркетинговой работы на выставках связано с изучением конъюнктуры рынка и рыночных связей, организацией рекламы, оказанием услуг, подбором экспонатов, поиском и подбором зарубежных фирм, способных стать партнерами.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. // Липецк: ЛКИ,2010,-4,06 п.л.
2. Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н.Н., Т.В. Корякина // Елец: Изд-во. ЕГУ имени И.А. Бунина,2015.-4,5 п.л.

*Корякина Т.В., к.э.н.
доцент*

Боева К.В.

студент 6 курса

специальность: Менеджер организации

Дементьева О.М.

студент 6 курса

специальность: Менеджер организации

Финансовый университет

Липецкий филиал

БРЕНДИНГ - ЗАСТАВЬ ИМЯ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ!

Аннотация: В данной статье рассмотрена актуальность бренда, дано понятие брендинга и применение его в современном бизнесе.

Abstract: This article examines the relevance of the brand, given the concept of branding, and its application in modern business.

Ключевые слова: Бренд, подходы к определению бренда, брендинг, перспективы брендинга, позиционирование бренда, адаптивность бренда.

Keywords Brand, approaches to definition of a brand, branding, branding prospects, positioning of a brand, adaptability of a brand.

Брендинг представляет собой высокую ступень развития маркетинговой деятельности. Бренд является залогом успеха деятельности компании. Бренд (англ. *brand*, [brænd] — клеймо) — в переводе означает торговая марка, которая в представлении потребителя имеет определённые характерные ценные свойства и атрибуты.

Существует два подхода к определению бренда:

1. Формулирование задачи и также индивидуальных атрибутов: название, логотип и другие визуальные элементы (шрифты, дизайн, цветовые схемы и символы), позволяющие выделить компанию или продукт по сравнению с конкурентами.

2. Создание образа, имиджа, репутации компании, продукта или услуги в глазах клиентов, партнёров, общественности.

Именно бренд побуждает покупателя приобрести тот или иной товар. В настоящее время именно бренд укрепляет и создает образ в голове каждого человека. Но для того, чтобы бренд начал работать на организацию, нужно приложить колоссальные усилия в изучении и исследовании брендинга. Но, к сожалению, российские предприниматели не достаточно хорошо изучили брендинговую деятельность и принимают ее как креативность. Основная проблема брендинга в России заключается в том, что малое количество фирм функционирует более десяти лет, а также далеко не каждый маркетолог с точки зрения своего образования может творчески подойти к решению вопроса о рекламе, формировании и продвижении образа продукции. Ведь выпускаемый продукт или оказанная услуга должна

вызывать у человека интерес, но не каждый потребитель сможет отказаться от того, что он уже привык покупать, ради чего то нового. Поэтому предприятие и должно создать о себе представление, которое заинтересует клиента и заставит его попробовать. Ведь речь идет не только о том, как сделать бренд привлекательным, но и о том, как сделать его эмоциональным для потребителя, благодаря чему это может стать социальной нормой. Ведь организация должна учесть социальные и эмоциональные выгоды, в основу которых входит психологические и социальные ценности. При оценки качества потребитель зависит от внешних характеристик, если внешние характеристики обладают высокой прогнозной ценностью (Например: любимый сок из натуральных фруктов, без добавок), то на основании этого покупатель и делает выводы.

Для того, чтобы реализовать свою деятельность и сделать ее успешной, мы должны оценить рынок и ответить на главные вопросы:

1. Что мы хотим от своей деятельности? Ведь помимо прибыли, предприятие должно учесть желание клиента и привлечь его нужными новыми идеями, заинтересовать в том, что здесь качественная продукция и доступные цены.

2. Где мы находимся? Именно этот вопрос помогает нам четко понять на сколько выгодно расположена наша компания по сравнению с конкурентами, производящими такой же товар или предоставляющими такие же виды услуг.

3. Что хотят потребители? Ведь занимаясь той или иной деятельностью, в первую очередь мы удовлетворяем потребности наших клиентов.

Ответив на эти вопросы и описав маркетинговую ситуацию в виде пространственной модели, можно наглядно представить себе то место, где находится наш бренд среди конкурентных марок, какие рыночные перспективы он имеет и по каким направлениям он должен развиваться. Мы не должны копировать конкурентов, брать их идеи и пытаться быть равными с ними. Бывает, что компания становится лидером, не потому что продуманно или четко выстраивала свой образ, а потому что отсутствовала конкуренция во время развития или были вложены мощные денежные средства. Но бывают случаи, что и такие компании могут потерять свои позиции при насыщении рынка и со временем совсем его покинуть. Поэтому здесь не нужна банальность, нужно завоевать доверие клиента. Если бренд передает чувства надежности, то эта ценность добавляется к ключевым выгодам, и теперь бренд будет восприниматься потребителями как надежный.

Ключевая характеристика успешного бренда – его правильное позиционирование, а для этого надо четко понимать как конкурентные различия, так и совпадения, область сходства. Компания, признающая и создающая точки совпадения, способна нейтрализовать существующие

преимущества конкурирующих с ней брендов. Вместе с тем, используя различия, компания делает свой бренд уникальным, запоминающимся, особенным. Точное позиционирование бренда делает его понятным и гармоничным, и потребители предпочтут именно его, даже если продукт менее понятного бренда-конкурента на самом деле лучше. Дело в том, что потребитель не всегда выбирает лучшее. Иногда люди пытаются воспользоваться дорогим продуктом или услугой, и не задумываются о том, что есть дешевле и лучше, а все потому, что они удовлетворены любимым брендом и они считают, что он стоит этих денег. В настоящее время огромное значение имеет адаптивность бренда – его мобильность, умение быстро реагировать, не остаться лучшим для тех, кто любил его вчера, а продолжать оставаться лучшим для тех, кто любит его сегодня, при этом не забывая, что «сегодня» наступает каждый день. Следует оставлять свою индивидуальность, ценность, преимущества и атрибуты. Задача атрибутов бренда, в первую очередь, идентифицировать бренд, выделить его из ряда себе подобных и отличить бренд от конкурента на всех уровнях восприятия.

Бренд должен быть готовым к слиянию, партнерству. Брендинг – важная стратегия развития, работающая на будущее. Бренд помогает потребителю экономить время на выбор и не задумываться о том, где лучше. Потребитель может объяснять себе свою приверженность совершенно иными причинами. Мало кто признается сам себе, что на него вообще влияет реклама. На словах, каждый склонен превозносить свой рациональный выбор. Подавляющее большинство женщин, к примеру, покупают косметику не для того, чтобы привлечь мужчину или хотя бы просто нравиться другим. Нет, они покупают ее "для уверенности в себе". Потребитель не просто хочет обмануть сам себя, свои инстинкты и мотивы. Важно не столько, запустить бренд, провести рекламную акцию, разработать программу сбыта и позиционирования, сколько заставить людей поверить, что это то, что действительно заслуживает доверия, это то, что действительно им нужно. В условиях рынка, и следовательно, нарастающей конкуренции, российским предприятиям, стремящимся занять достойное место среди мировых товаропроизводителей, просто необходимо осваивать и применять опыт продвижения своей продукции. С помощью брендинга можно достичь многое, а именно:

- поддерживать объем запланированных продаж;
- обеспечивать увеличение прибыльности и долгосрочное развитие предприятия.

Помимо всего прочего, бренд легче и быстрее займет лидирующее положение на рынке, чем его безызвестный конкурент, потому что запечатлется в памяти потребителей.

Таким образом, мы понимаем, что бренд – это новая, неотъемлемая часть нашей жизни, экономики и даже политики. Сейчас она представляет для нас интерес с позиции ее способности дифференцировать продукт. С

какой в будущем позиции она нас интересует – неизвестно. Известно только то, что в ближайшие пару сотен лет брендинг будет незримо присутствовать в нашей жизни, направляя его и корректируя. Даже самому маленькому бизнесу нужен бренд, для этого нужно всего лишь простое правило: любить то, что делаешь и делать это качественно, чтобы потребители остались довольны.

Использованные источники:

- 1.Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие// Зюзина Н.Н.// Липецк. ЛКИ, 2010- 4,06 п.л.
- 2.Зюзина Н.Н., Корякина Т.В. Основы маркетинга. Учебное пособие// Зюзина Н.Н., Корякина Т.В.//Елец. Изд-во ЕГУ имени И.А.Бунина, 2015-4,5 п.л.

Косарева А.Н.

студент 4 курса, гр.273

факультет экономики и управления

ФГАОУ ВПО К(П)ФУ

Россия, г. Елабуга

Бахвалов С.Ю., к.н.

научный руководитель, доцент

экономическое отделение

кафедра логистики и маркетинга

Набережночелнинский институт КФУ

КАНАЛЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ СБЫТА

В статье рассмотрены современные каналы товародвижения в логистической системе сбыта. Особое внимание уделено прямым и косвенным каналам. Сформулированы преимущества и недостатки исследуемых каналов.

Ключевые слова: логистика, транспорт, система, товар, сбыт.

Основной целью логистической системы сбыта является доставка товара в нужное место и в нужное время. В отличие от маркетинга, направленного на изучение и стимулирование спроса, логистика ориентирована на удовлетворение сформированного маркетингом спроса с наименьшими затратами. Это в первую очередь решение задачи организации каналов распределения.

Каналы товародвижения — это совокупность физических и юридических лиц, которые берут на себя право собственности на продукцию и их пути к конечному потребителю. Роль канала распределения заключается в перемещении товаров от производителей к потребителям.

В товародвижении принимают участие как специалисты по сбыту, которые являются сотрудниками предприятия-продавца, так и независимые посредники. В соответствии с наличием права собственности на товар все

независимые посредники делятся на тех, кто имеет это право и на тех, кто не имеет его.

Участники канала распределения осуществляют несколько очень значимых функций. Если часть функций берет на себя производитель, то его издержки возрастают, а следовательно, увеличиваются цены на товары. При передаче некоторых функций посредникам, затраты и цены производителя сокращаются даже с учетом того, что посредник берет за свои услуги определенную плату. Следовательно, если посредники имеют возможность действовать эффективнее производителя конечная цена продукции для потребителя сокращается.

При прямом канале товародвижения продвижение товаров базируется на прямых хозяйственных взаимоотношениях с потребителями по схеме: производитель - конечный потребитель. Этот способ применяется в том случае, когда производитель не желает отдавать определенную часть прибыли посредникам (когда спрос на товар высокий, товар высокодоходный). Несмотря на это, данный вариант имеет временные рамки, ограничения в пространстве и деньгах.

Выбор вида канала зависит от множества факторов, таких как: цели и возможности товаропроизводителя самостоятельно брать на себя риск и ответственность по организации сбыта своей продукции; наличие конкурентов и их торговой политики; возможности или невозможности иметь торговый персонал своей компании и обеспечить ему необходимую и постоянную загрузку; действующие законы и договоренности; качество продукции и отношения к нему потребителей, сбытовой сети, типов оптовых или розничных предприятий торговли и т.д.

Не существует единственного и наилучшего канала сбыта продукции. Выбор всегда определяется необходимостью максимально сократить затраты на услуги посредников, обеспечить надежный и качественный сбыт и своевременность доставки товаров на рынок. В результате производитель должен стремиться выбрать такой канал или такую их комбинацию, чтобы в течение возможно более длительного периода времени максимизировать прибыль.

Прямые каналы чаще используются компаниями, желающими самостоятельно осуществлять контакт с конечными потребителями. Их товары не требуют предварительного накопления, нуждаются в сервисном фирменном обслуживании, целевые рынки ограничены.

Производители, которые имеют собственные каналы распределения, часто могут рассчитывать на более высокую прибыль, если увеличат инвестиции в основную сферу деятельности. Если производство обеспечивает норму прибыли в 30%, а торговля, в соответствии с прогнозами, только 20%, предприятию-производителю невыгодно самостоятельно заниматься реализацией продукции конечным пользователям.

Организация собственной сбытовой сети целесообразна при достаточном объеме продаж на рынке. При обслуживании небольших сегментов рынка и отдельных непостоянных заказчиков, использование собственного штата сотрудников по сбыту невыгодно. Предприятие сочетает данный метод сбыта со сбытом через посредников: дистрибьюторов, джобберов, агентов и брокеров.

По мнению многих экспертов на этом этапе развития маркетинга предпочтительно использовать собственную сбытовую сеть, а не услуги агентов или дистрибьюторов. Однако такая ситуация не характерна для больших компаний.

Достоинства прямого канала:

- 1) предприятие непосредственно осуществляет контроль над ходом реализации своей стратегии на рынке;
- 2) тесный контакт изготовителя с потребителем;
- 3) за сотрудниками можно осуществлять более качественный контроль.
- 4) гибкая ценовая политика;
- 5) устойчивое финансовое положение фирмы-производителя;
- 6) широкие возможности технического обслуживания товаров и др.

Работники, в случае необходимости, могут получать подкрепление или перенаправляться в другие сферы производства с более выгодными перспективами развития;

- 4) когда магазин более приближен к предприятию, затраты могут быть ниже;
- 5) покупателей обычно привлекают более низкие цены;
- 6) производитель самостоятельно несет полную ответственность за все, что происходит с его продуктом в процессе реализации;
- 7) отношение потребителей к товару легче поддается изучению.

Недостатки прямого канала:

- 1) реклама: если предприятие наряду со своими производственными обязанностями берет на себя задачу распространения информации о своем продукте среди широкой аудитории, то это способствует возникновению дополнительных расходов и сложности в управлении;
- 2) обработка заказов потребителей требует дополнительных усилий и ресурсов, которые не связаны с основной сферой деятельности предприятия;
- 3) требуется наличие сотрудников соответствующей квалификации и определенное делегирование полномочий для эффективного достижения всех поставленных целей.

Косвенные каналы товародвижения предпочтительны, когда: имеется количественное и качественное несоответствие производства и потребления товаров; наблюдается геополитическая разобщенность производства и

потребления; производство и потребление имеют массовый характер; изделия не требуют значительных затрат на предпродажное и послепродажное обслуживание; сервис посредника выше, чем товаропроизводителя и др.

При данном канале товародвижения обязательно присутствует независимый участник товародвижения - посредник. В этом случае производитель лишается части прибыли в пользу посредника. Это оправдано в основном их эффективностью в обеспечении широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков. Благодаря своим контактам, опыту, специализации и размерам деятельности посредники предлагают предприятию больше того, что обычно можно самостоятельно. Так, например, работа нескольких производителей через одного дистрибутора, устанавливающего контакты с несколькими производителями, обеспечивает экономию денег, времени и сокращение объема работы.

Крупные промышленные предприятия, как правило, стремятся перестроить независимую систему сбыта в систему сбыта через финансово зависимых посредников, особенно на рынках, которые имеют первостепенное значение для предприятия. Сравнивая целесообразность затрат на финансовое подчинение сбытовой организации, например через участие в акциях и прочее, предприятие сопоставляет выгоду подобного мероприятия с преимуществами и издержками создания собственной сбытовой сети.

Преимущества системы сбыта через независимых посредников:

- 1) относительно высокий объем сбыта;
- 2) в случае внедрения продукции предприятия на новые рынки сбыта, когда собственная сбытовая сеть еще не создана;
- 3) особое значение имеет использование независимых посредников при условии, если предприятие заинтересовано в обеспечении потребителя определенными услугами, которые оно не в состоянии оказывать самостоятельно, тогда как сбытовые фирмы осуществляют оказание данных услуг;
- 4) налаживание связей с независимыми сбытовыми организациями может способствовать вытеснению с рынков конкурирующих предприятий, сотрудничающих с теми же агентами на менее выгодных условиях;
- 5) в ряде случаев использование независимой сбытовой сети необходимо, если данная сеть представлена сильными конкурирующими компаниями;
- 6) в некоторых случаях у производителя есть возможность наладить непосредственные контакты с независимым розничным торговцем и поставлять ему товар для дальнейшей перепродажи;
- 7) преимущества, связанные с обслуживанием продукта.

Основным недостатком косвенного канала является вовлечение предприятия в те виды деятельности, которые никак не связаны с его

основным производством. В таком случае производителю необходимо выполнять ряд дополнительных функций.

Выбор в пользу косвенного канала требует постоянной работы с посредниками. Посредников нужно постоянно мотивировать для осуществления своих обязанностей. В качестве мотивов могут выступать высокие скидки; заключение сделок на льготных условиях; премии; зачеты за совместную рекламу, выкладку и экспонирование товара, проведение конкурсов продавцов.

В рамках службы маркетинга производитель учреждает отдел по работе с дистрибьюторами, который занимается выявлением нужд дистрибьюторов. В задачи этого отдела входит разработка программы стимулирования, которая призвана помочь каждому дистрибьютору наиболее полно использовать свои возможности. Совместно с дистрибьюторами отдел определяет коммерческие цели, измеряет уровень необходимых товарных запасов, создает планы использования торговых площадей и их оформления, разрабатывает требования к подготовке торгового персонала, составляет планы рекламы и стимулирования сбыта и т.д.

Кроме того, оценивается оперативность доставки товара потребителям, отношение к поврежденным и пропавшим товарам, сотрудничество с фирмой в осуществлении программ стимулирования сбыта. Показатели торговой деятельности посредников можно проанализировать в динамике и сравнить их с собственными показателями за предыдущие периоды.

Таким образом, виды каналов распределения и структура сети зависят от множества факторов, таких как: стратегические и тактические цели и задачи предприятия на рынке сбыта готовой продукции; логистические стратегии компании, виды и параметры материальных и других потоков; продуктовые атрибуты, целевые группы потребителей продукции, конкуренты, окружающая среда.

Прямой сбыт выгоден в том случае, если сэкономленные денежные средства за счет большей торговой наценки превышают издержки, связанные с организацией собственности сбытовой структуры.

При прямом канале товародвижения происходит непосредственное воздействие на потребителя, поэтому можно осуществлять контроль качества продукции и быстро реагировать на требования рынка.

При косвенном канале трудно осуществлять поддержание имиджа торговой марки производителя, обеспечивать необходимое качество сервиса, контролировать цены. Отсутствует контакт с конечным потребителем, что в результате может отразиться на конкурентоспособности товара.

Следовательно, структура распределительной сети и схемы возможных логистических каналов напрямую зависят от вида производимой готовой продукции и, соответственно, групп потребителей.

Использованные источники:

1. Гаджинский А.М, «Практикум по логистике», М-2013, с. 76.
2. Дэниел Л. Вордлоу, Дональд Ф. Вуд, Джеймс Джонсон, Поль Р. Мерфи. Современная логистика. – М.: Вильямс, 2014, с. 438.
3. Попов Е.В. Продвижение товаров и услуг. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 320с.
4. Сергеев В.И., «Логистика в бизнесе», учебное пособие, М-2014, с.412.

*Косарева А.Н.
студент 4 курса, гр.273
факультет экономики и управления
Васильев В.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

ЛОГИСТИКА СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье рассмотрен комплекс современных логистических услуг. Особое внимание уделено транспортному сервису. Сформулированы методы осуществления оптимального уровня обслуживания.

Ключевые слова: логистика, сервис, поток, товар, процесс.

Логистическая деятельность предполагает возможность оказания потребителю материального потока различных логистических услуг. Логистический сервис тесно связан с процессом распределения и представляет собой совокупность услуг, оказываемых в процессе поставки продукции.

В экономике развитых зарубежных стран проблемам сервиса всегда оказывалось особое внимание. Высокоорганизованный сервис, являющийся одним из неотъемлемых элементов современной логистики в условиях свободной рыночной экономики, является составляющей маркетинга. Услуги, оказываемые службами сервиса, различны и носят системный характер. Однако все они тесно связаны с экспедиторской деятельностью при обслуживании материальных потоков, распределением товаров и доставкой грузов точно в срок, а также с работой транспорта. Служба сервиса принимает активное участие в осуществлении горизонтальных экономических связей между производителями и потребителями продукции, включая транспорт и экспедиционное обслуживание.

Экспедиционная деятельность при обслуживании материальных потоков отличается большим разнообразием выполняемых услуг:

- коммиссионирование, подгруппировка и упаковка грузов, документальное оформление перевозок и расчеты по тарифам за перевозку с транспортными предприятиями;
- погрузочно-разгрузочные и складские операции, которые выполняют на региональных распределительных складах, создаваемых предприятиями,

выпускающими готовую продукцию;

- передача информации о движении материальных потоков от поставщика товара до потребителей на всех фазах транспортного процесса.

Принципами логистики считаются приоритеты потребления, поэтому уровень и содержание сервиса, оказываемого клиентуре, ставится в логистике на первый план, а сокращение времени оперативного выполнения заказа утверждается главной целью логистики. Проблема логистического обслуживания содержит три группы вопросов:

- 1) технология и организационная структура обслуживания;
- 2) показатели качества сервиса;
- 3) целесообразный уровень обслуживания и определение оптимальной сферы обслуживания.

Для того, чтобы оценить качество логистического обслуживания выбирают наиболее значимые виды услуг, т. е. услуги, оказание которых связано со значительными затратами, а неоказание – с существенными потерями на рынке.

Уровень обслуживания потребителей определяется эффективностью логистики, которая состоит из следующих слагаемых: срок поставки; обязательность (точность) поставки; готовность к поставке; качество поставок; информационная готовность; гибкость.

Расчет уровня логистического обслуживания выполняется по следующей формуле:

$$Y = \frac{m}{M} * 100\%$$
, где Y – уровень логистического обслуживания; m – количественная оценка фактически оказываемого объема логистических услуг; M – количественная оценка теоретически возможного объема логистического сервиса.

При осуществлении транспортного сервиса, как неотъемлемой части логистики, должен соблюдаться ее главный принцип – получение высокого экономического эффекта. Реализация данного принципа достигается высоким качеством обслуживания.

К ключевым параметрам качества обслуживания потребителей относятся: время от получения заказа до момента доставки; надежность и возможность доставки по требованию; стабильность снабжения; полнота и степень доступности выполнения заказа; удобство подтверждения и размещения заказа; объективность цен и регулярность информации о затратах на обслуживание; предложения о возможности предоставления кредитов; эффективность технологии грузопереработки на складах; качество упаковки и выполнение пакетных и контейнерных перевозок; надежность и гибкость поставки; возможность выбора способа доставки и др.

Соотношение отдельных показателей может варьироваться. Например, в условиях дефицита платежных средств в Российской Федерации высокое

значение имело предоставление кредитов. В то же время в странах с развитой рыночной экономикой наиболее важным показателем является надежность осуществления поставки.

Цикл обслуживания в компании можно изобразить в виде следующей схемы: время от момента получения заказов до принятия решения о его выполнении – время комплектации заказа – время доставки.

В настоящее время технологические факторы в сервисной логистике играют все меньшую роль в ограничении уровня сервиса. Внедрение гибких систем производств и информационных технологий позволяет обеспечить оказание услуги практически любого уровня сложности с учетом индивидуальных запросов потребителя. Ограничителем уровня сервиса являются экономические факторы. С одной стороны, имеет ли предприятие финансовые возможности для того, чтобы обеспечить более высокий уровень сервиса, а с другой - смогут ли потребители приобретать высококачественные, но дорогостоящие услуги.

Логистический сервис - это баланс между приоритетом высококачественного обслуживания потребителей и соответствующими затратами, которые необходимы для его обеспечения. С повышением качества уровня сервиса, затраты на его осуществление, возрастают, причем их рост имеет нелинейный характер.

Причина в том, что компания, предоставляющая услуги, в первую очередь использует те из них, которые являются наименее затратными.

По мнению экспертов, затраты сервиса, начиная с 70% и выше, растут экспоненциально в зависимости от уровня сервиса, а при уровне обслуживания от 90 % логистические издержки превышают рост доходов от оказания услуг и сервис становится невыгодным. Специалисты подсчитали, что при увеличении уровня обслуживания от 95 до 97% экономический эффект повышается на 2%, а расходы растут на 14%. Однако не следует забывать, что снижение уровня сервиса способствует увеличению потерь, вызванных отказом клиентов обращаться к фирме по причине ухудшения качества обслуживания.

Таким образом, рост конкурентоспособности фирмы, связанный с ростом уровня обслуживания, сопровождается, с одной стороны, сокращением потерь клиентов, а с другой - повышением расходов на сервис. Следовательно, задача специалиста-логиста заключается в поиске методов осуществления оптимального уровня сервиса.

Существует диапазон, в котором любая фирма может найти оптимальный для себя уровень сервиса. Начальной точкой в данном диапазоне является «минимальный уровень сервиса» - оказывая услуги ниже заданного уровня, фирма не будет пользоваться спросом. Конечной точкой диапазона является точка, в которой повышение уровня обслуживания становится нечувствительным для потребителя и при этом начинает приносить убытки компании.

На высокий уровень сервиса может претендовать клиент, соответствующий определенным требованиям, например, если он готов закупать определенные объемы продукции, гарантирует отказ от использования услуг конкурентов и т.д. Необходимо учитывать, что даже при высоком качестве обслуживания неизбежно возникновение ошибок в процессе оказания услуг. Гибкое и оперативное реагирование на жалобы может привлечь дополнительное количество клиентов или создать более благоприятный имидж компании. Жалобы потребителей - это возможность как для них самих, так и для компании повысить уровень сервиса. Фирма должна проводить опросы среди покупателей по поводу оказания качества предоставляемых услуг.

Таким образом, эффективная организация сервисного обслуживания должна охватывать всю логистическую цепь, создавая гармонию между ее звеньями. От того, насколько хорошо фирма-производитель оказывает услуги партнерам по бизнесу, в значительной степени зависит эффективность движения логистических потоков и, как следствие, уровень обслуживания клиентов. Если предыдущее логистическое звено хорошо обслужило следующее, то создаются предпосылки для поддержания подобного или более высокого уровня сервиса и далее - последующими звеньями. И наоборот, если уровень сервиса, оказанного партнером, низкий, следовательно, фирма либо не сможет хорошо обслужить своих клиентов, либо это потребует от нее дополнительных затрат. Следует понимать, что обслуживание потребителей на любом этапе движения логистических потоков должно рассматриваться с точки зрения конечного потребителя.

Использованные источники:

1. Гаджинский А.М. Основы логистики. М.: ИВЦ Маркетинг, 2013, с. 421.
2. Дегтяренко В.Н. Основы логистики и маркетинга: Учебное пособие / ГАС. - Ростов, 2015, с. 212.
3. Логистика: Учебное пособие./Под редакцией Б.А. Аникина: 2-е-изд. – М: ИНФРА-М, 2014, с. 54.
4. Стаханов В.Н., Украинцев В.Б. Теоретические основы логистики. Ростов: Феникс, 2013, с. 564.
5. Чудаков А.Д. Логистика: Учебник для вузов. М.: БСГ-пресс, 2015, с. 321.

*Костенко О.В., к.э.н.
доцент
заведующий кафедрой денег, кредита и финансов
ФГБОУ ВО Вятская государственная
сельскохозяйственная академия
Россия, г. Киров*

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ

Аннотация: в статье анализируется появление теории экономических кластеров в процессе развития теорий локализации производства. Кластерный подход представляет новое видение экономики как совокупности кластеров.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, эволюция теорий локализации.

Последние десятилетия кластерный подход все шире применяется в регулировании экономических систем и является предметом все большего числа научных исследований. При этом допускаются явные перегибы. Есть немало примеров, когда логика доказательной базы строится упрощенно: если в отрасли (регионе, группе отраслей, комплексе и т.д.) существуют проблемы, то следует организовать кластер. Может создаться впечатление, что кластер – это своего рода панацея от всех экономических бед. Однако более глубокие исследования, основанные на серьезном анализе теоретических основ и практики развития кластеров, доказывают обратное.

В экономике термин «кластер» вошел в полноценный оборот в 1990-е годы. В России это произошло после издания в 2000 году работы М. Портера «Конкуренция» [1]. Определение кластера, данное в этой работе, значительное число ученых до сих пор признают базовым. В представлении авторов значительного числа публикаций развитие теории кластеров начинается с М. Портера, в дополнение часто упоминают А. Маршалла как предшественника теории кластеров (работа 1890 года «Принципы экономической науки»).

Вместе с тем, все больше исследователей считают, что такое упрощенное понимание возникновения теории кластеров не соответствует действительности. Р.Maskell и L.Kabir [2] в 2005 году опубликовали результаты исследования, посвященного анализу научных публикаций по кластерам и смежным направлениям исследований (агломерации, географическая концентрация, локализация отраслей, полюсы роста, промышленные районы). В поле зрения исследователей попали более 100 публикаций только за 1950-1980-е годы, более 600 научных статей за 1990-е годы, а за 2000-2004 годы – около 700.

Сам М. Портер [1, с. 256] пишет, что «феномен кластеров в той или иной форме признан и исследован в ряде работ» и применяет идею кластера в рамках более широкой теории конкуренции и теории размещения

производств. Он предлагает рассматривать современную экономику не только как совокупность компаний, отраслей и секторов, но и как совокупность кластеров. Тем самым М. Портер рассматривает кластеры не как новый объект экономики (которого не существовало ранее), а как новый подход к видению экономики. Кластеры - это объективная экономическая реальность. На определенном этапе эволюции они стали существенным фактором экономического развития и объектом изучения для экономистов по всему миру.

Описание и изучение кластеров в экономике началось не в 1990-е годы. М. Портер [1, с.266-269] отмечает, что истоки изучения кластеров восходят, по меньшей мере, к А. Маршаллу, который выявил феномен особых промышленных регионов. К близким направлениям исследований М. Портер относит также теории «полюсов роста», экономики агломераций, промышленных районов и ссылается при этом на публикации широкого периода (1929-1998 годы).

Эволюцию теорий локализации исследовали многие российские ученые, среди которых как авторы более глубоких трудов выделяются А.П. Петров [4], А.С. Бойцов и А.И. Костяев [5, 6], Л.С. Марков [3], Е.С. Куценко [7, 8], Г.Д. Боуш [9] и ряд других. Ретроспектива теорий локализации производства, составленная на основе обзора научных работ и дополненная результатами собственных исследований автора статьи, представлена ниже (таблица 1). В итоге достаточно четко можно определить место теории кластеров в экономической теории.

Таблица 1 – Ретроспектива теорий локализации производств

Теории / Авторы	Основные представления
1	2
I. Поиск принципов размещения отдельного производственного предприятия	
Теория штандорта или «фактора размещения» W.Launhardt 1832-1918	Факторы: центр потребления, источники сырья и энергетических ресурсов. Модель оптимального размещения предприятия с минимизацией транспортных издержек - «треугольник Лаунхардта»
Теория размещения промышленности A. Weber 1868-1958	Выделил факторы, толкающие к пространственному сближению самостоятельных однородных производств: снижение транспортных расходов, наличие трудовых ресурсов, а также агломерация (скопление промышленного производства, высшая форма которого - пространственная концентрация производств без слияния их в одну единицу). Экономия за счет общих рынков рабочей силы, рыночных связей, кредитных услуг, наличия вспомогательных производств и пр.
II. Поиск принципов формирования региональных специализаций	
Модель изолированного государства J.Y. von Thunen 1783-1850	Выявление закономерностей размещения на примере сельского хозяйства. Вблизи города должны выращиваться важные продукты, а также скоропортящиеся продукты. Вокруг города образуются концентрические круги, в каждом – свой главный продукт («сельскохозяйственный штандорт»)

Принцип локализованной промышленности А. Marshall 1842-1924	Описал явление локализации производства и его выгоды – создание постоянного рынка квалифицированного труда, быстрое распространение новых идей и усовершенствований, развитие поддерживающих и вспомогательных производств. Промышленные районы (industrial district)

Продолжение таблицы 1 – Ретроспектива теорий локализации производств

1	2
Географическое разделение труда Н.Н. Баранский 1881-1963	Основы региональной специализации в Советском Союзе. Описание преимуществ территориального разделения труда и региональной специализации
Новая экономическая география P.R. Krugman 1953	Модель «промышленный центр - сельскохозяйственная периферия». Так как спрос на промышленную продукцию создается, в том числе самой промышленностью, возникает замкнутая причинно-следственная связь или «самоусиливающаяся концентрация производства»
III. Поиск принципов межрегионального обмена	
Принцип абсолютных преимуществ А. Smith 1723-1790	Размещение отраслей определяется абсолютными преимуществами (климат, полезные ископаемые, географическое положение, население и т.д.). Абсолютные преимущества делятся на естественные и приобретенные
Принцип сравнительных преимуществ D. Ricardo 1772-1823	Закон сравнительных преимуществ - каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым ее трудовые издержки сравнительно ниже, хотя в абсолютном размере они могут быть и больше, чем в других странах
Теория соотношения факторов производства E. Heckscher 1879-1952 B. Ohlin, 1899-1979	Страна экспортирует товар, при производстве которого интенсивно используется её относительно избыточный производственный фактор (концентрация факторов производства), а импортирует товары, для производства которых есть относительный недостаток факторов производства. В исследованиях использовали метод «затраты – выпуск»
Модель межотраслевого баланса В.В. Леонтьев 1905-1999	Не занимался пространственной организацией экономики, но создал матричную модель «затраты-выпуск», которая используется во многих исследованиях в этой области (Ф. Перру, У. Айзард, в СССР использовалось при проектировании территориально-производственных комплексов)
IV. Поиск оптимальной территориальной структуры экономики	
Теория центральных мест W. Cristaller 1893-1969	Специализация ведет к неизбежному разрыву между местом производства и местом потребления. Образуются «центральные места» - производственные центры, обеспечивающие товарами себя и окрестные территории
Теория пространственного	Вследствие эффекта масштаба или эффекта агломерации, производства имеют склонность к территориальной

экономического равновесия A. Losch 1906-1945	концентрации. В каждой отрасли свой оптимальный уровень концентрации производства. У каждого товара свой предельный радиус сбыта, дальше которого продажа его невыгодна

Окончание таблицы 1 – Ретроспектива теорий локализации производств

1	2
Теория полюсов роста F. Perroux 1903-1987	Экономические субъекты неравноправны, могут быть связаны отношениями соподчинения (естественный результат укрупнения компаний, внедрения новых технологий). Центры принятия решений и генерации прибыли назвал «полюсами роста», которые оказывают положительное влияние на другие фирмы и территории. Задача государственного регулирования - создавать и поддерживать «полюса роста»
Пространственная диффузия инноваций S.T. Hagerstrand 1916-2004	Обнаружил, что распространение информации в пространстве подчинено своим законам, его можно смоделировать. Эта характеристика региона зависит от инвестиционного климата или уровня развития рыночной среды. Созвучна с теорией «полюсов роста». С какой скоростью «продвинутые» отрасли могут вытянуть остальные?
Региональная наука W. Isard 1919-2010	Интегрировал предшествующие модели анализа систем расселения, транспортных сетей, размещения предприятий. Основной метод анализа географической действительности - математическое моделирование
Конкурентные преимущества стран и экономические кластеры M. Porter 1947	В ходе исследования устройства и структуры экономики лидирующих в мировой торговле стран пришел к выводу, что решающим фактором успеха компаний в этих странах является их окружение. В итоге рассматривает национальную экономику как совокупность кластеров (скоплений компаний)
Территориально-производственные комплексы Н.Н. Колосовский 1891-1954	Ввел понятия энерго-производственный цикл (группа производств, связанных по сырью и энергии), территориально-производственный комплекс (группа производств, размещение которых на одной площадке дает дополнительный экономический эффект). Создал теорию экономического районирования. Формирование ТПК стало основой развития народного хозяйства СССР
Генеральные схемы размещения производительных сил Н.Н. Некрасов 1906-1984	Научное обоснование перспектив территориального размещения каждой отрасли (схемы размещения предприятий и отраслей промышленности). Схема разрабатывается для каждой отрасли, после чего увязывается со схемами других отраслей в генеральной схеме размещения производительных сил страны

К более ранним направлениям по вполне понятным причинам относятся поиск принципов размещения с точки зрения отдельного

предприятия (В. Лаунхардт, А. Вебер), теории межрегиональной специализации и обмена (А. Смит, Д. Рикардо, Э. Хекшер и Б. Олин) и региональных специализаций (И. Тюнен, А. Маршалл, Н.Н. Баранский). Везде в этих исследованиях обнаруживается как объективная реальность неравномерное размещение производств, их скопление в силу разных причин (объективные предпосылки формирования кластеров в современной терминологии). Более позднее направление – поиск оптимальной территориальной структуры экономики, уже с точки зрения регионального и национального ее регулирования. Это работы В. Кристаллера (неизбежный разрыв между центрами производства и центрами потребления в результате экономических выгод от специализации), А. Лёша (выгоды от концентрации и эффект агломерации), Ф. Перру (создание и поддержка «полюсов роста» как один из приоритетов государственного регулирования экономики). Сюда же относятся работы Т. Хагерстранда (неравномерность распространения инноваций в пространстве) и У. Айзарда (математическое моделирование процессов).

В свете выше изложенного появление теории М. Портера представляется естественным и логичным развитием теорий локализации производств. Тенденции компаний «скапливаться» в территориальной близости друг от друга, возможности извлечения выгод от такого близкого взаимного расположения, а также переход к очередному технологическому укладу и распространение инноваций в различных сферах (в том числе в области менеджмента и организации производств) привели к качественным изменениям в структуре экономических отношений и экономических систем. М. Портер, занимающийся проблемами конкуренции во всех ее аспектах, показал, что центр конкурентной борьбы перемещается от отдельных предприятий на уровень географически концентрированных групп взаимосвязанных предприятий (кластеров).

Поскольку в условиях рыночной экономики такие группы предприятий не являются сугубо иерархическими системами (нет или не преобладают отношения прямого административного подчинения, но есть хозяйственные экономические связи), развитие кластеров осуществляется в большей степени эволюционно, как самоорганизующихся систем. Однако государство (регион), заинтересованное в развитии национальной экономики и экономики своих территорий, может стимулировать эти процессы в рамках системы государственного регулирования экономики. Делать это можно, опираясь на объективные факторы формирования кластеров в экономике и учитывая закономерности их функционирования и развития. Тем самым теорию кластеров (кластерный подход) вполне уместно относят к теориям территориального (в том числе регионального) государственного регулирования экономики.

Однако, как справедливо отмечают А.С. Бойцов и А.И. Костяев [6], теория кластеров до сих пор до конца не сложилась. Не выработан сколь-

либо общепринятый логический аппарат теории (основные понятия и определения, одинаково воспринимаемые в профессиональной среде). По утверждению Р.Maskell и L.Kabir [2], обескураживающе мало эмпирических исследований в этой области. Ученым и практикам предстоит разработать эффективные инструменты и методы как результат развития теории кластеров, которые можно применять на практике для стимулирования развития кластеров (кластерная политика).

Использованные источники:

- 1 Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. [Текст]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608с.
- 2 Maskell P. и Kabir L. What Qualifies as a Cluster Theory? [Электронный ресурс] // DRUID Working Paper 2005 № 05-09 // http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/wp05-09.pdf (дата обращения 22.10.2014).
- 3 Марков Л.С. Теоретико-методологические основы кластерного подхода в экономике [Текст]: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Новосибирск, 2014. – 19с.
- 4 Петров А.П. Теоретико-методологические основы формирования социально-ориентированного кластера в регионе [Текст]: Дис. ... д-ра экон. наук. – Екатеринбург, 2014- 420 с.
- 5 Бойцов А.С., Костяев А.И. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе [Текст] // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. - № 10. – С.25-31.
- 6 Костяев А.И. Конкурентные преимущества в агросекторе регионов в контексте положений теории кластеров [Электронный документ] // Научный журнал Пермского университета «Географический вестник» // http://www.geo-vestnik.psu.ru/files/vest/66_konkurentnye_preimusestva_v_agrosectore_regionov_v_kontekste_.pdf (дата обращения 24.08.2015).
- 7 Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика [Текст]: Кол. монография / под ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. – Пенза: ИП Тугушев С.Ю., 2013. – 230с.
- 8 Куценко Е.С. Кластерный подход к развитию инновационной экономики в регионе [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Москва, 2012. – 26с.
- 9 Боуш Г.Д. Формирование и развитие промышленных кластеров: теория и методология [Текст]: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2012. – 42с.

*Краюшкина К.Ю.
студент 2 курса
Осадчий И.С., к.псих.н.
доцент
кафедра ИП и УП
КНИТУ – КАИ
Россия, г. Казань*

РЕШЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ В КРАТКОСРОЧНОЙ, СРЕДНЕСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Каждая организация (в т.ч. и торговая) как самостоятельный хозяйствующий субъект имеет широкие и равные (практически) возможности функционирования на рынке товаров и услуг. Она способна самостоятельно определять рамки своей деятельности, задействовать наличные ресурсные запасы, использовать всевозможные решения для достижения своей цели и развиваться в определенных временных интервалах (в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе).

Для успешного функционирования на современном рынке организации требуется собственная стратегия, которая позволяет организации противостоять многочисленным конкурентам, обеспечивает получение прибыли, удержание или расширение занятых позиций. Разработка и выбор стратегии определяется и опирается на изменения, происходящие во внешней и внутренней среде, в рамках и условиях которых функционирует организация.

Именно рынок определяет стратегию как заранее спланированную реакцию организации на изменения, происходящие с внешней стороны, и определяющую систему ее поведения, которая позволяет достичь желаемого результата.

Стратегия предполагает два этапа осуществления (разработка стратегии, внедрение и контроль за реализацией) и имеет отношение к внешней среде, поэтому организация и должна гибко реагировать на происходящие (могушие произойти) изменения.

Стратегическое управление включает разработку приоритетных направлений действий организации, связанных с принятием и реализацией стратегических решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного (наличного) ресурсного потенциала с возможностями и угрозами внешнего окружения для достижения долгосрочных целей. Конечным результатом стратегии является усиление конкурентного потенциала организации для реализации целей.

Разработка стратегии управления персоналом (стратегия управления персоналом рассматривается как вытекающая и подчиненная общей стратегической направленности организации) осуществляется на основе систематического анализа факторов внешней и внутренней среды, в

результате чего может быть представлена целостная концепция развития персонала в соответствии со стратегией организации.

Разрабатывая и реализуя стратегию, организация ставит перед собой цели и решает определенные задачи. Взаимосвязь постановки и решения стратегических задач организации (что определяется целостным характером стратегии) целесообразно рассмотреть в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах.

В этих временных интервалах задачи организации могут быть различны, это зависит от того, в чем нуждается организация и чего хочет достичь. Поставленные задачи и установленные нормы взаимосвязаны и вытекают одно из другого, как последовательная определенная система. Стоит учитывать при этом, что возможность успешного решения задач на долгосрочную перспективу определяется решением задач, рассматриваемых в краткосрочном и среднесрочном периодах.

Достижение целей и решение стратегических задач зависит от ряда внутриорганизационных факторов, например, структуры и численности персонала, системы обучения и развития персонала, ресурсных возможностей организации, мотивационных систем и т.д. Перечень факторов устанавливается и корректируется в соответствии с содержанием и спецификой функционирования конкретной организации, охватывая различные аспекты ее деятельности.

Магазин «Zolla» является структурным подразделением предприятия ООО «ФАСТ ФЭШН» и занимается торговлей мужской и женской одежды, оказанием сопутствующих торговле услуг. В городе 4 магазина, и все они работают в условиях одних стандартов деятельности (независимо от объемов реализации и выручки, но обладая одинаковым ассортиментом одежды и линейно – функциональным составом персонала). Менеджмент в области персонала – неотъемлемый элемент управления любой организации. Руководство занимается комплексом вопросов, связанных с работой персонала, графиком и режимом занятости, адаптацией и удержанием, оплатой и поощрениями. Торговое предприятие должно стремиться быть конкурентоспособным не только в росте прибыли, объемах реализации и выручки, но и создавать такую модель стратегии управления персоналом, которая учитывала бы составляющие элементы внутренней среды организации (текучесть персонала, мотивационная поддержка, отбор и движение по карьерной лестнице, перемещение персонала с одной должности на другую), и во внешней (учет плотности рынка, деятельность конкурентов). Учитывая текучесть персонала, свойственную большинству торговых предприятий, особенности привлечения новых работников и формирования трудового коллектива, как составляющих стратегии управления персоналом, можно рассмотреть комплекс задач, которые организация должна решать (как правило) в рамках своей деятельности.

В долгосрочной перспективе формирование персонала может

реализовываться следующим образом: организация ставит задачу формирования трудового коллектива, который обладает высокой квалификацией и профессиональным опытом, конкурентоспособным потенциалом и готовностью к развитию, используя современные стандарты и технологии привлечения персонала. Например, руководство организации проводит постоянные учебные семинары и тренинги, периодические и внеплановые аттестации и повышает квалификацию персонала, используя веб-камеры и интернет для прямого online взаимодействия с директорами магазинов города и региональным директором торговой марки одежды. Тем самым организация получает возможность формировать персонал, который обладает опережающими знаниями и навыками работы, корпоративным опытом, конкурентоспособными характеристиками.

В среднесрочном периоде отбор и адаптация персонала производятся в соответствии с корпоративными стандартами торговой марки. При этом определяются специфические характеристики, по которым отбирают персонал. Например, «Zolla» отдает предпочтение созданию только женского коллектива, так как продавцы – консультанты женского пола более коммуникативны, вежливы и могут найти особый подход к покупателям и клиентам магазина, создавая комфортную и доверительную обстановку.

В организации постоянно происходят изменения в численности персонала, среднегодовой показатель текучести персонала «Zolla» достигает 40 процентов (что для торгового предприятия вполне допустимо). Закрывание свободной вакантной позиции (поиск и отбор нового персонала) – краткосрочная задача, которая решается на предприятии в оперативном режиме через размещение объявлений о свободной вакансии в интернете, поиске с помощью действующих работников предприятия «Zolla».

Традиционно, что успех продаж в значительной степени основывается на коммуникативных умениях персонала, а поэтому разработка особой и наиболее рациональной модели работы с покупателями и клиентами – краткосрочная задача предприятия «Zolla». Модель предполагает обязательное оказание помощи покупателям в различных ситуациях, консультирование и решение проблем в выборе одежды.

Разработка системы взаимодействия с покупателями, учитывая внешнюю среду организации, а так же поддержание уровня конкурентоспособности по качеству обслуживания – среднесрочная задача. Например, удобное расположение одежды и аксессуаров в торговом зале, подбор фирменной одежды персонала, для того, чтобы показать (и поддержать) внутренний стиль предприятия и торговой марки, работа с постоянными клиентами, решение вопросов, связанных с бракованным товаром, использование дисконтных карт и накопительных скидок, - все это позволяет магазину во многом противостоять конкурентам и правильно работать с покупателями.

В долгосрочной перспективе на предприятии может происходить

усовершенствование модели работы с клиентами с помощью использования современных технологий. Применение специальных диагностических методик и обучающих тренингов для продавцов – консультантов и администраторов торговых залов во многом позволит решать проблемы, возникающие в долгосрочной перспективе в процессе продаж, находить правильный и особый подход к каждому покупателю.

Подобная практика позволит прогнозировать, выделить и сгруппировать наиболее типичные и часто возникающие в торговой практике трудности и проблемы и заблаговременно соориентировать персонал на рациональное их преодоление и разрешение.

Решение стратегических задач на различных временных периодах характеризуется рядом признаков, которые обычно проявляются дифференцировано в зависимости от конкретной ситуации:

- наличием их взаимосвязи (в рамках одного направления, цели, проблемы и т.д.);
- отсутствием «жестких» (не заранее установленных, а определяемых спецификой и условиями функционирования организации) временных границ на периоды;
- двусторонней направленностью влияния и соотношения при решении задач и т.д.

Кремин А.Е.
Инженер-исследователь
ИСЭРТ РАН
Россия, г. Вологда

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены основные теоретические подходы к определению малого предпринимательства, разграничены понятия малого бизнеса и малого предпринимательства, исследованы основные подходы определения данных категорий, а также критерии отнесения предприятий к этой группе. Проведенный анализ показал, что существующие, в настоящее время, параметры недостаточны для определения роли малого предпринимательства в экономической системе страны и региона, и требуют проведения дополнительных исследований.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, предпринимательство.

Развитие малого предпринимательства (МП) является одним из приоритетных направлений экономического развития страны [14]. Однако существуют значительные расхождения в подходах к пониманию МП с позиций юридической и экономической наук, что связано с различными целями и задачами, стоящими перед учеными, исследующими данное экономическое явление.

Анализ научной литературы по проблеме исследования показал, что до сих пор не выработано единого подхода к определению категорий «малое предпринимательство», «малый бизнес» (МБ), «предпринимательство», «малое предприятие» [1, 2, 4, 6, 11]. Поэтому цель настоящего исследования заключается в обобщении подходов и выделении основных характеристик МП.

Исторически возникновение терминов «предпринимательство» (как активное поведение экономического субъекта в условиях жесткой рыночной конкуренции) и «предприниматель» (как носитель этого поведения) относят к XVIII веку и связывают с именем Р. Кантильона (1725 г.). Он подразумевал под предпринимателем человека, действующего в условиях риска (торговец, фермер, ремесленник, мелкий собственник) и покупающего за определенную цену средства производства для изготовления продукции и последующей ее продажи с целью получения дохода [4]. Однако уже А. Смит связывал предпринимательство преимущественно с производственной деятельностью, рассматривая его как средство получения дохода путем производства товаров на продажу. В дальнейшем экономическое содержание и сущность этого термина меняется и дополняется новыми характеристиками [13].

Современный подход к определению понятия «малое предпринимательство» сформировался в середине XX века и основан на теоретических взглядах, предложенных И. Шумпетером. Согласно ему, предпринимательская функция заключается в реформировании и революционизировании производства посредством «новых комбинаций» [17]. Предприниматель, в данном случае, выступает в качестве инноватора, нарушающего равновесие экономической системы, а предпринимательство является функцией этой системы, обеспечивающей ее динамическое развитие.

Понимание сущности малого предпринимательства как хозяйственной деятельности, основанной на риске и неопределенности, сформировалось в работах И. Тюнена и Ф. Найта [9]. Согласно их подходу, предпринимательство рассматривается как деятельность, реализуемая в условиях риска и неопределенности, направленная на получение выгоды (дохода).

В своих трудах И. Кирцнер вновь связывает МП с состоянием неравновесия в экономике. Расхождения между спросом и предложением создают многочисленные возможности для увеличения прибыли. Малое предпринимательство, в данном случае, является реакцией индивида на потенциальные выгоды. И. Кирцнер, в отличие от Шумпетера, который подразумевал под предпринимателем источник неравновесия, нарушающего привычное хозяйствование, рассматривает его как личность, пользующуюся временным неравновесием для получения прибыли, способствуя тем самым его восстановлению [19].

В концепции Ф. Хайека важнейшим условием малого

предпринимательства является конкуренция, выступающая «процедурой открытия» новых возможностей предпринимателя – центрального звена рыночного процесса [15].

Исследование теоретических подходов к понятию сущности МП позволяет сделать вывод о том, что традиционно в научных работах российских исследователей под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником [10, 11]. По нашему мнению, это определение не отражает современное понимание сущности исследуемого явления. В данном случае необходимо подчеркнуть целевое функционирование малого предпринимательства в условиях жесткой конкуренции.

В определении же М.Г. Лапусты и Ю.Л. Старостина подчеркивается институциональная значимость внешней среды МП в виде установленной законодательной базы. В их понимании предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях [6]. На наш взгляд, в данном определении необходимо уточнение понятия «предпринимательская деятельность», выявление ее отличительных особенностей по сравнению с другими видами деятельности.

В.Н. Кушлиным была осуществлена попытка актуализировать системный подход в определении рассматриваемого явления. Он рассматривает МП как «сочетание стратегического предвидения предпринимателя, основанного на его способности трансформировать слабые сигналы о будущих изменениях спроса потребителя и внешней среды в целом, с побудительной силой и энергией, необходимой для превращения прогнозов в связанную с риском инновационную деятельность с целью получения высокого предпринимательского дохода». Ввиду отсутствия описания обратной связи, стабилизирующей состояние системы, данное определение не в полной мере отражает сущность системного подхода.

По нашему мнению, наиболее полное определение, сформулировано А. Пастушенко. В своей статье «Малое предпринимательство как субъект экономических отношений» он рассматривает МП как «свободное хозяйствование в любой сфере деятельности, не запрещенной законодательством, осуществляемое субъектами рыночных отношений, связанное с эффективным использованием факторов производства в интересах экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных потребителей и общества в целом, в целях получения прибыли, необходимой для развития бизнеса, выполнения финансовых обязанностей перед государством и другими хозяйствующими субъектами, самоутверждения» [11].

Проведя анализ подходов к основным экономическим понятиям

«малый бизнес» и «малое предпринимательство», мы придерживаемся мнения, высказанного в ряде работ о том, что «понятия «предпринимательство» и «бизнес» в теоретическом плане не тождественны» [4, 16]. Такие авторы, как, например, А. Колесников и Л. Колесникова утверждают, что «неправомерно, на наш взгляд, говорить о «малых предпринимателях» и/или «малом предпринимательстве», поскольку понятия «предпринимательство» и «малый бизнес» взаимосвязаны, но не эквивалентны. При этом владелец малого бизнеса или собственник (или соучредитель) малой фирмы, управляющий своим делом – всегда предприниматель, но не всякое предпринимательство – малый бизнес» [4].

Схожая точка зрения придерживается и А. Хоскинг, говоря о том, что бизнес – это «деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству, приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги, деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций» [16].

Таким образом, термин «бизнес» шире, поскольку его основная функция – производство объема товаров и услуг для удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей. Предпринимательство же есть высшая форма бизнеса, связанная с постоянным преодолением сложившихся хозяйственных стереотипов, созданием принципиально новой продукции [17].

Несмотря на указанные различия в понятиях «малый бизнес» и «малое предпринимательство», в большинстве научных источников, они используются как синонимы [6, 10].

Обобщая теоретический материал, можно сформулировать следующее авторское понятие «малое предпринимательство». МП представляет собой массовое явление, сущность которого заключается в специфической деятельности малых форм, главным образом, предпринимателя-собственника в условиях конкурентной среды по осуществлению поиска наиболее эффективного решения в области сочетания экономических, трудовых и других типов ресурсов на инновационной, рискованной и законодательной основе с целью получения прибыли.

В Российской Федерации статус МП на государственном уровне определен различного рода законодательными актами и документами. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие указанным в законе условиям [12].

В странах с развитой рыночной экономикой МП выступает в качестве

фундамента, основополагающего звена экономической системы, что обуславливает необходимость непрерывного мониторинга его состояния, совершенствования его статистического учета. В Китае, Швейцарии и Бельгии основным критерием отнесения предприятия к малым является численность работающих. Большинство стран имеют несколько критериев отнесения предприятий к малым и средним. В Великобритании, например, введены два критерия отнесения предприятий к микро- и малым предприятиям; критерий по численности и по годовому обороту, аналогично в Германии, Венгрии, Латвии, и с 1 января 2008 года в России

Анализируя законодательную базу стран с развитой рыночной экономикой в сфере МП, можно сделать вывод о том, что подходы к типологизации малого предпринимательства существенно дифференцированы. В частности, в федеральном законе о малом бизнесе США (принятым в 1953 г.) было установлено, что малая фирма – это фирма, имеющая одного или нескольких владельцев, с числом занятых не свыше 500 человек, величиной активов не свыше 5 млн. долларов и годовой прибылью не свыше 2 млн. долларов [18].

В зависимости от количества нанятых работников все малые предприятия США делятся на четыре класса: к классу А относятся предприятия с числом нанятых до 9 человек, к классу В – от 10 до 49 человек, классу С – от 50 до 249 человек, классу D – от 250 до 499 человек. Нормативы отнесения предприятия к малому различаются в зависимости от принадлежности предприятия к той или иной отрасли экономики и виду деятельности. Причем в одних сферах в качестве нормативного показателя принимается численность занятых (обрабатывающая и добывающая промышленность), в других – величина оборота (строительство, оптовая и розничная торговля, услуги).

Европейская Комиссия, в свою очередь, рассматривает микро-, малые и средние предприятия, которые в совокупности составляют сектор малого и среднего предпринимательства в экономике западноевропейских стран.

В соответствии с приведенной классификацией ЕС микро-, малое или среднее предприятие должно отвечать двум критериям: критерию численности и одному из двух финансовых критериев, а также быть экономически независимым.

Основной критерий – численность работников предприятия, финансовый критерий необходим для определения реальной значимости предприятия и его позиции среди конкурентов. Критерий по числу занятых учитывает как полную, так и частичную занятость на предприятии.

Обобщение критериев отнесения предприятия к малому в России и странах с развитой рыночной экономикой представлено в таблице 1.

Таблица 1. Критерии отнесения предприятия к малому в России и странах с развитой рыночной экономикой

Страны	Тип предприятия	Показатель				
		Численность работающих	Выручка от реализации товаров (работ, услуг), млн. руб.	Величина годового оборота, млн. евро	Величина балансовой стоимости активов, млн. евро	Экономическая самостоятельность предприятия
РФ	Микро-предприятия	До 15	До 60			Доля участия государственных субъектов в уставном капитале не должно превышать 25%
	Малые предприятия	До 100	До 400			
	Средние Предприятия	От 101 - 250	До 1000			
ЕС	Микро-предприятия	Менее 10		До 2	До 2	
	Малые предприятия	Менее 50		До 10	До 10	
	Средние Предприятия	Менее 250		До 50	До 43	
США	Малые предприятия	До 500		Сельское хозяйство – до 0,75 млн. долл. Строительство – 33,5 млн. долл. Розничная торговля и сфера услуг – до 7 млн. долл.		
Составлено по [12, 18, 19]						

Некоторые исследователи, например Д. Каррен и Р. Бэрроуз, высказывают мнение, что количественные критерии не могут в полной мере раскрывать, сущности малых предприятий. С их точки зрения, важным критерием является правовая независимость и юридический статус, обусловленный социально-экономическими отношениями.

Французский исследователь А. Бизаге предложил методику измерения

вклада малых предприятий в экономику, которая основывается на определении среднего арифметического интегральных оценок следующих статистических показателей: численность занятых, объем производства продукции и валовые капиталовложения в основные фонды [1].

Таким образом, можно утверждать, что среди отечественных и зарубежных исследователей малого предпринимательства не сложилось единого подхода относительно практического применения критериев отнесения предприятия к малому. В частности, Т. Алимовой, Е. Василенко, Л. Карасевой и А. Яковлевым предлагается сохранить традиционную методику организации статистического наблюдения, с охватом всех малых предприятий независимо от их форм собственности, с использованием в качестве основного критерия число занятых. Данный подход является достаточно упрощенным, в соответствии с ним более 90% всех западноевропейских и американских предприятий можно отнести к малым, а в Японии - около 99% [5].

Размер малого предприятия по количеству работающих может отличаться также и в региональном аспекте. В связи с этим, И.М. Семенушкин предлагает законодательно установить рамки, в которых субъекты РФ могут корректировать критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства. Вместе с тем существует другая точка зрения – И.И. Елисеева и К.Ф. Мосин утверждают, что предоставление субъектам Федерации права самим устанавливать (в оговоренных пределах) значения критериев, на основании которых юридическим лицам, как малым предприятиям, предоставляются льготы, в том числе налоговые и по платежам в федеральный бюджет, существенно снизит размеры налоговых поступлений в федеральный бюджет [2].

Обобщение изложенных научных подходов к определению системы критериев отнесения предприятия к малому представлено в таблице 2.

Таблица 2. Теоретические подходы отнесения предприятия к категории «малого»

Автор	Критерии отнесения предприятия к малому				
	Численность работников	Объем производства продукции	Валовые капиталовложения в основные фонды	Экономическая самостоятельность предприятий	Правовая независимость
Д. Карен, Р. Бэрроуз				+	+
А. Бизаге	+	+	+	+	
Х. Велу	+			+	
Т. Алимова, Е. Василенко,	+			+	

Л. Карасева, А. Яковлев					
И.И. Семенушкин	Законодательное установление рамок, в которых субъекты Федерации могут корректировать критерии отнесения предприятия к малым				
Составлено по: [1, 2, 11, 24]					

На наш взгляд, наиболее комплексной является методика, разработанная А. Бизаге, так как она включает в себя наибольшее количество критериев, определяющих принадлежность предприятий к субъектам бизнеса. На примере Российской Федерации, в которой развитие малого предпринимательства крайне дифференцировано, необходимо применение нескольких критериев относящих предприятия к малым для получения наиболее объективных результатов.

Таким образом, в настоящее время существует большое разнообразие подходов и методик, определяющих сущность малого предпринимательства с помощью качественных и количественных критериальных признаков. Однако использование указанных параметров для определения сущности малого предпринимательства недостаточно с позиций выяснения специфических особенностей и той роли, которую оно играет в экономической системе страны и региона. Это объясняет необходимость проведения дополнительных исследований в области малого предпринимательства, направленных на выявление основных показателей, характеризующих роль и влияние МП на экономическое развитие территорий.

Использованные источники:

1. Бизаге, А. Государственный сектор и приватизация [Текст] / А. Бизаге. - М. Композит, 1996. - 135 с.
2. И.И. Елисеева, Е.Ф. бизнеса и вопросы правового обеспечения [Текст]/ И.И. Елисеева, Е.Ф. Мосин // Вопр. статистики. - 2000. -10. - С. 49-52.
3. Кендалл, М. Теория распределений [Текст] / М. Кендалл, Л. Стюарт. // М.: Наука, 1966. - 588 с.
4. Колесников, А. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения [Текст] / А. Колесников, Л. Колесникова // Вопр. экономики. - 1996.-№7.-С. 53-54.
5. Кушлин, В.Н. Государственное регулирование рыночной экономики [Текст] / В.Н. Кушлин //М.: Изд-во РАГС, 2003. - 832 с.
6. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство [Текст] / М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин.//М.: Инфра-М, 2007. - 372 с.
7. Мазиллов, Е.А. Особенности управления инновационными процессами в малом бизнесе [Текст] / Е.А. Мазиллов // науч.-практ. конф. Московский государственный областной социально-гуманитарный институт. - Коломна: МГОСГИ, 2014. - С. 364 - 369.
8. Мазиллов, Е.А. Отечественный и зарубежный опыт активизации инновационных процессов в малом бизнесе [Текст] / Е.А. Мазиллов // Современные проблемы экономики, 3-ая Междунар. науч.-практ. конф.:

труды конференции. - Ереван: Ереванский государственный университет, 2015. - С. 229 - 236.

9. Найт, Ф. Понятие риска и неопределенности [Текст] / Ф. Найт // Тезис. – 1994. - № 5. - С.: 26-27.

10. Оноприенко, В.И. Малые предприятия: Опыт, проблемы [Текст] / В.И. Оноприенко// М.: Профиздат, 2005. – 245 с.

11. Пастушенко. А. Малое предпринимательство как субъект экономических отношений [Текст] / А. Пастушенко // Человек и труд, - 2006. - № 8. - С. 76-77.

12. Российская Федерация. Законы. О размещении малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/poisk>.

13. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит // Антология экономической классики : в 2 т. / сост. И.А. Столяров. - М.: Эконов, 1993. - Т. 1. - С. 79-396.

14. Теребова, С.В. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы: монография [Текст] / С.В. Теребова, О.В. Подолякин, В.С. Усков, С.Ю. Егорихина // Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011.

15. Хайек, Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок [Электронный ресурс] / Ф.А. Хайек.// Режим доступа: <http://www.libertari.ru>.

16. Хоскинг, А. Курс предпринимательства [Текст] / А. Хоскинг //М.: Междунар. отношения, 1993. - 352 с.

17. Шумпетер, И, Теория экономического развития [Текст] / И. Шумпетер //М. : Прогресс, 1982. - 455 с.

18. Hebert, R. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques [Text] / R. Hebert, A.N. Link. - N.Y.. 1988

19. Israel M. Kirzner, Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach // Journal of Economic Literature. Vol. XXXV (March 1997). P. 60–85.

Крюкова О.Н.
старший преподаватель
Менгель И.Я.
студент 2 курса
ОмГАУ

Институт экономики и финансов
Россия, г. Омск

ПРОДУКЦИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Комплекс по производству товаров пищевой промышленности — важная составная часть экономики страны, которая должна способствовать стабилизации общероссийского потребительского рынка. Пищевая индустрия представляет собой одну из крупнейших отраслей

промышленности. От объема производства продуктов питания, их ассортимента, качества и цены зависит не только уровень жизни населения, но и его физическое выживание. Поэтому пищевую промышленность в системе народного хозяйства страны по праву относят к числу особых стратегических, социально-значимых отраслей, обеспечивающих совместно с сельским хозяйством продовольственную безопасность, а через нее - экономическую и национальную независимость, в конечном счете - государственность страны [1, с. 304].

В Омске располагаются предприятия пищевой промышленности, чья продукция известна по все России. В числе подобных производств:

- фабрика по производству мороженого «Инмарко»;
- фабрика по производству колбас и сыро-копченой мясной продукции «Омский Бекон»;
- завод по производству пива «Багбир» и «Сибирская Корона»;
- ликероводочный завод «Оша»;

Предприятия пищевого сектора перерабатывают производимое на территории Омской области сельскохозяйственное сырье:

- мясо (производство мяса, колбасных изделий, мясных консервов и полуфабрикатов, жиров пищевых топленых и т.д.);
- молоко (производство цельномолочной продукции, масла животного, мороженого, сыров жирных, сухого молока, молочных консервов, детского питания и т.д.);
- зерно (мукомольно-крупяное производство, макаронные изделия, хлебобулочная и кондитерская продукция) [2, с. 247].

Таблица 1 - Производство основных видов пищевой промышленности Омской области за 2002-2013 года

Производство основных видов продукции пищевой промышленности	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Мясо(включая субпродукты I категории)тыс. т	1456	1676	1776	1856	2184	2561	2899	3380	3851	4128	4669	5199	4209
Колбасные изделия, тыс. т	1468	1700	1685	2014,3	2198	2411	2454	2238	2395	2473	2855	2798	26874
Мясные полуфабрикаты, тыс. т	409	599	772	987,1	1093	1254	1451	1503	1614	1927	2224	2500	2535
Масло животное, тыс. т	279	285	276	254	268	272	278	279	281	275	285	286	276

Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс. т	7700	8500	9000	9700	1000 0	1050 0	1030 0	1156 7	1080 0	1239 0	1350 0	1326 4	1480 0
Сыры жирные (включая брынзу), тыс. т	316	349	348	378	421	437	429	431	449	492	510	486	524
Маргариновая продукция, тыс.	536	542	560	642	664	752	762	785	794	810	825	863	849
Масло растительное, тыс. т	1197	1598	1895	2193	2755	2735	2466	3295	3163	4393	4589	4296	4634
Консервы, тыс. туб.	5606 00	7204 00	8225 00	9406 00	1087 100	1259 600	1272 700	1138 00	1278 900	1384 600	1361 435	1391 381	1418 204
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	8400	8400	8200	8000	7800	7800	7500	7500	7400	7300	6961	6713	6715
Мука, тыс. т	1090 0	1120 0	1090	1040 0	1035 6	1036 4	1026 8	1383 4	1596 4	1605 5	1955 3	2269 1	1360 2
Крупа, тыс. т	900	1000	900	960	1030	1113	1080	1259 4	1562 ,8	1670 ,4	2339 ,4	2465 ,8	2587 6,2
Кондитерские изделия, тыс. т	1958	2167	2233	2419	2557	2739	2845	2731	2887	2984	3245	3453	3500
Макаронные изделия, тыс. т	821	874	958	993	1036	1014	1027	1083 ,2	1095 ,4	1076 ,9	1053 ,1	1032 ,9	1028 ,1
Водка и ликероводочные изделия, млн. дкл.	118	116	119	116	109	119	106	94	95	95	86	98	103
Безалкогольные напитки, млн. дкл.	321	360	415	484	549	598	611	588, 2	597, 8	612, 3	639, 9	672, 4	685, 1
Воды минеральные, млн. дкл.	167	203	223	265	299	363	413	399	458	432	398	429	453
Пиво, млн. дкл.	702,5	757, 3	842, 1	867, 3	829, 4	1010 ,5	1140	1150	1213 ,4	1321 ,1	1312 ,3	1423 ,1	1491
Майонез, тыс. т	350	400	475	574	650	700	748	753	742	758	758	756	762

Согласно таблице 1 можно сделать вывод, что наибольшее количество произведенного мяса, включая субпродукты 1 категории в Омской области было произведено в 2013 году, что составляет 5199 тыс.т. Идет резкое

увеличение колбасных изделий и мясных полуфабрикатов на всем промежутке времени от 2002 по 2014 года. Масло животное незначительно изменялось на данном промежутке, самый большой спад приходился с 2004 (285 тыс.т) по 2005 (276 тыс.т) года. Наибольшее количество произведенной цельномолочной продукции приходилось на 2014 год. В 2002 году было произведено наименьшее количество сыров жирных 6 тыс. т. В 2002 и 2003 году было произведено 8400 тыс.т. хлеба и хлебобулочных изделий, а минимальное количество в 2013 году-6713 тыс.т. с 2013 по 2014 год шло резкое уменьшение производства муки. Самое минимальное количество произведенной водки и ликероводочных изделий было зафиксировано в 2012 году. Производство безалкогольных напитков и минеральных вод незначительно увеличивалось. Наибольшее количество произведенного майонеза пришлось на 2014 год.

Проанализировав данные таблицы, можно отметить, что производство пищевой промышленности за последние 13 лет имеют тенденцию роста. Это обусловлено увеличением спроса на пищевую продукцию, изменением уровня жизни граждан, изменением социальных выплат и заработной платы. Немаловажную роль сыграл и экономический кризис в 2008 году, и вступление России в ВТО. Следует отметить, что при росте производства пищевой продукции, а так же росте цен на продукты питания важно, чтобы повышались уровни заработной платы и пенсий, чтобы существовал баланс на рынке продуктов питания.

Использованные источники:

1. Л.И. Жуков, Г.Р. Погосян. В.И. Сивцов и др. Экономика труда: Учебник для ВУЗов [Текст]/ Л.И. Жуков, Г.Р. Погосян. В.И. Сивцов и др. - М.: Экономика, 2008. – 304 с.
2. Рофе А. И. Экономика труда. [Текст]/ Рофе А. И. - М. : МИК , 2000. – 247 с.
3. Статистика основных видов пищевой промышленности Омской области – [Электронный ресурс]. - <http://lib.convdocs.org/docs/index-9931.html?page=6> (Дата обращения 16.06.2015)
4. Производство основных видов пищевой промышленности в Омской области – [Электронный ресурс]. - http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_38/IssWWW.exe/Stg/d01/07-06.htm (Дата обращения 21.06.2015)
5. Пищевая продукция Омской области – [Электронный ресурс] - <http://detodo.ru/obzor-otechestvennogo-rinka-alkogolnoj-produkcii.html> (Дата обращения 21.06.2015).

АРКТИЧЕСКАЯ ГЕОПОЛИТ-ЭКОНОМИКА

Освоение и борьба за территории, особенно за Арктические всегда являлись стратегически важными факторами в развитии государства, так как базирование на этих территориях решает важные геополитико-экономические задачи. Нестабильная мировая политико-экономическая обстановка и факт наличия у России большей и одновременно самой ресурсоёмкой Арктической зоны усиливает антироссийское негодование. До сих пор остаётся множество нерешённых международно-правовых вопросов по разделению Арктических территорий.

На сегодняшний день актуальность темы Арктики обусловлена тем, что Арктика в условиях борьбы за природные ресурсы является одной из наиболее стратегически важных территорий в мире, так как является источником колоссальных ресурсов. По оценкам US Geological Survey, за полярным кругом находится 412,2 млрд. «мировых» баррелей нефтяного эквивалента, что составляет 22% мировых технически извлекаемых ресурсов нефти и газа. При этом лишь малая доля будет рентабельна для добычи. Арктическая зона Российской Федерации (АЗ РФ) хранит в себе огромный нераскрытый потенциал по количеству неразведанных энергоресурсов нефти и газа. По официальным данным в недрах Арктики находится порядка 110 миллиардов тонн нефти, 47.3 триллионов кубометров газа и 44 миллиардов баррелей газового конденсата.

Также Арктическая зона имеет военно-стратегическое значение для всех приарктических государств, а для России, Арктическая зона-это ещё и возможность системного освоения территории, как перспективно направления экономического развития России. Реализация потенциала Арктического региона требует не только создания прагматично выстроенной стратегии его развития, равно как и использования механизмов международного сотрудничества. Стратегией развития Арктики подразумевается создание социально-экономической инфраструктуры, сосредоточение в ней материального, кадрового, научно-технического и информационного потенциала России.

Одним из главных факторов устойчивого развития любой территории, а особенно её освоение является геополитическое положение всего государства на международной арене. Ведь геополитика строится преимущественно на межгосударственных взаимоотношениях. Политический имидж государства даёт весомые рычаги влияния на различные геополитические веяния. Дискуссии о международно-правовом статусе Северного Ледовитого океана тесно связаны с проблемой

последующего доступа к арктическим пространствам и ресурсам, которые там находятся. В этом контексте геополитическое соперничество происходит не столько за пространства, сколько, в первую очередь, за доступ к ресурсам и последующий над ними контроль.

Геополитико-экономическое значение арктической зоны очень важно, так как подразумевает под собой наличие положительного экономического эффекта в рамках освоения и развития региона: создание необходимой социально-экономической инфраструктуры, исследование Арктического шельфа, добыча природных ресурсов, как нефть и газ, с использованием как государственных, частных, так и зарубежных инвестиций. Как перспективный регион по добыче природных ресурсов. Россия владея самым большим и перспективным, с точки зрения ресурсоёмкости участком Арктической территории значительно увеличивает значение АЗ РФ не только для России, но и для всего мира. Так как обладая большими ресурсами, зависимость государств, в особенности тех, кто не имеет прямого доступа к Арктике от Российской Федерации в вопросе потребления нефти и газа может возрасти. Однако эта зависимость может компенсироваться отсутствием развитости в РФ отрасли машиностроения, отвечающей за создание бурового оборудования. О чём гласят последние события с сфере нефтедобычи. Американская компания «Exxon mobil» свернула большинство своих проектов с Роснефтью, вследствие чего Роснефть не способна самостоятельно продолжать работу над проектами. Именно США 12 сентября 2014 ввели санкции против российских компаний «Роснефть», «Газпром», «Газпромнефть», «Лукойл» и «Сургутнефтегаз». Введенные ограничительные меры запрещают экспорт товаров, услуг и технологий в поддержку проектов этих компаний по добыче нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах. Америка таким образом использует своё весомое геополитическое значение в мире, вместе с тем имея технологическое преимущество перед Россией, как основной рычаг влияния на дальнейшее развитие совместных проектов в Арктике.

С конца 20 века проявлялся дефицит внимания со стороны государства, уделяемого отрасли машиностроения, который в свою очередь сказывается на положении Российских нефте - и газодобывающих компаний, терпящих убытки из-за санкционного режима. Россия вынуждена закупать иностранное оборудование, с целью реализации действующих проектов. Необходимо уменьшить технологическую зависимость от государств импортёров, поставляющих оборудование и вместе с этим создать конкурентное преимущество в технологическом вопросе. Россия серьёзно отстаёт по созданию новых технологий, то есть в инновационном развитии. Доля Российских предприятий, которые проводят инновационную политику, составляет порядка 10% от общего количества производственных предприятий. Наличие у России специализированного оборудования, необходимого для круглогодичных работ на шельфе, позволит выйти на

новый геополитический уровень.

Ключевым вопросом геополитики является контроль над пространством, который впоследствии переходит в вопрос контроля над ресурсами. Освоение арктического шельфа – это долгосрочный проект, требующий значительных капитальных и трудовых ресурсов, с учётом международного сотрудничества. В любом процессе, где встает вопрос об освоении территорий и участии в разведывательных работах государств, также претендующих на эти территории, нужно выстраивать партнёрские отношения с государствами, так как правильно выстроенные отношения впоследствии могут дать положительный экономический эффект.

Использованные источники:

1. Разработка стратегии освоения и системного развития северных, полярных и арктических территорий / Под общ. ред. акад. РАН А.И.Татаркина. - Екатеринбург: Институт экономики КрО РАН; СПб.: Издательство "Нестор-История", 2014. - 510 с.
2. Научно-технические проблемы освоения Арктики/Российская академия наук. – М. : Наука, 2014. – 117 с./
3. Жильцов С.С. Арктика: геополитика и борьба за углеводородные ресурсы //2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://mir-politika.ru/101-arktika-geopolitika-i-borba-za-uglevodorodnye-resursy.html> (дата обращения 10.05.2015)

Кузнецов В.П., д.э.н.

профессор, зав. кафедрой «Экономика предприятия»

Поляков М.А.

аспирант 1 года обучения

*Нижегородский государственный педагогический
университет имени Козьмы Минина*

Россия, г. Нижний Новгород

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье проанализировано современное состояние и направления развития лёгкой промышленности Нижегородской области. Рассмотрены основные показатели деятельности предприятия лёгкой промышленности. Выявлены проблемы, с которыми сталкиваются предприятия лёгкой промышленности Нижегородской области и предложены пути их решения.

Ключевые слова: лёгкая промышленность, индекс производства, рентабельность, инвестиционная активность, оборотные средства, стратегия развития.

Лёгкая промышленность представляет собой совокупность отраслей, производящих предметы массового потребления из различных видов сырья. Предприятия лёгкой промышленности производят продукцию не только

производственно-технического, но и специального назначения, которая широко используется в авиационной, мебельной, химической, автомобильной, пищевой и электротехнической промышленности. Несомненным преимуществом отрасли являются ее технологические особенности, которые позволяют осуществлять быструю смену ассортимента выпускаемой продукции, при минимальных затратах, что обеспечивает, высокую мобильность производства.

Лёгкая промышленность состоит из трёх отраслей (текстильная; швейная; кожаная, меховая и обувная) и 17 подотраслей, объединяет более 14 тыс. предприятий и организаций, расположенных в 72 субъектах Российской Федерации. Общая численность занятых в лёгкой промышленности составляет около 470 тыс. человек.

Лёгкая промышленность в Нижегородской области представлена представленными двумя основными видами экономической деятельности: текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви. Согласно данным Нижегородстата, на 1 января 2015 г. в Нижегородской области функционировало 652 предприятия лёгкой промышленности (из которых 3 предприятия находилось в государственной/муниципальной собственности, 627 - в частной собственности, 22 - в смешанной российской собственности). Численность занятых на предприятиях лёгкой промышленности составляла 11,5 тыс. человек.

В таблице 1 представлены основные показатели работы предприятий лёгкой промышленности Нижегородской области в 2012-2014 гг.

Таблица 1 — Основные показатели деятельности лёгкой промышленности Нижегородской области в 2012-2014 гг.

№	Показатель	2012	2013	2014
1	Число действующих организаций (на конец года)	394	430	652
2	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.	6399,1	9057,5	8586
3	Индекс производства, в процентах к предыдущему году:			
3.1	• Текстильное и швейное производство	106,8	113,4	98,6
3.2	• Производство кожи, изделий из кожи, и производство обуви	126,4	91,3	103,1
4	Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	11	11,9	11,5
5	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)1), млн. руб.	39,2	141	98
6	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) 1), процентов:			
6.1	• Текстильное и швейное производство	2,8	4,4	5,0

6.2	• Производство кожи, изделий из кожи, и производство обуви	9,2	1,0	-0,2

За 2012-2014 г. число действующих предприятий лёгкой промышленности увеличилось на 65,4% (+258 предприятий). Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами также демонстрирует положительную динамику (+2186,9 млн. руб. к 2012 г.). За рассматриваемый период наблюдается снижение индекса промышленного производства со 106,8% до 98,6 % по текстильному и швейному производству и со 126,4% до 103,1% по производству кожи, изделий из кожи, и производству обуви, что свидетельствует о сокращении объёмов производства. За 2012-2014 гг. среднегодовая численность работников предприятий лёгкой промышленности Нижегородской области увеличилась на 4,5% (+0,5 тыс. чел.). В 2014 г. по отношению к 2012 г. сальдированный финансовый результат предприятий увеличился на 58,8 млн. руб. (+150%), что свидетельствует о прибыльности предприятий лёгкой промышленности.

За рассматриваемый период рентабельность текстильного и швейного производства увеличилась с 2,8% до 5,0%, а рентабельность производства кожи, изделий из кожи и производству обуви сократилась с 9,2% до -0,2%, следовательно, можно сделать вывод, что данный вид экономической деятельности является убыточным.

Кроме того необходимо отметить, что предприятия лёгкой промышленности Нижегородской области сталкиваются с такими проблемами как высокий уровень износа технологического оборудования, низкая инвестиционная и инновационная привлекательность, недостаток собственных оборотных средств, перенасыщение рынка импортными товарами, отсутствие госзаказа на продукцию лёгкой промышленности.

Для преодоления вышеперечисленных проблем необходимо, во-первых наращивание эффективности производства, повышение качества производимой продукции, во-вторых, осуществление технологической модернизация, ориентированной на реструктуризацию производства, а также на мобилизацию ресурсов, в-третьих формирование технологических кластеров, реализующих производственный потенциал предприятий лёгкой промышленности.

Более того, для увеличения объёмов производства предприятиям лёгкой промышленности необходимо уйти от работы по иностранным заказам и выпуска спецодежды. Предприятия должны перепрофилировать производство на выпуск товаров народного потребления.

Таким образом, несмотря на существенные трудности, у лёгкой промышленности Нижегородской области есть определённый потенциал, который позволит ей занять достойное место среди других отраслей промышленности и достойно представлять Нижегородскую область, как на

внутреннем, так и на мировом рынке.

Использованные источники:

1. Нижегородская область в цифрах. 2015: Крат.стат.сб. /Нижегородстат - Нижний Новгород, 2015. - 371 с.
2. Егорова А.О. Инвестиции в промышленность Нижегородской области// Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 606-611.
3. Яшин С.Н., Фазулжанова Д.Х. Актуальные аспекты экономического и инновационного развития предприятий лёгкой промышленности нижегородской области в современных условиях//Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 7-8. С. 161-164.

*Кузнецова А.В.
магистр 2го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

УЧЕТ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Аннотация: В статье рассматриваются особенности раскрытия информации о собственном капитале в соответствии с МСФО и российскими национальными стандартами.

Ключевые слова: собственный капитал, чистые активы, отчет об изменениях в собственном капитале, МСФО.

Международная гармонизация бухгалтерского учета является одной из основных идей развития финансового учета и отчетности. Применение МСФО повышает эффективность отчетности организаций, обеспечивает консолидацию национальных бухгалтерских стандартов с общепринятыми международными стандартами [4].

В Международных стандартах бухгалтерского учета (IAS) капитал определен как стоимость активов предприятия после вычета его обязательств. Собственный акционерный капитал в виде ресурсов или активов фирмы показывается после обязательств. Собственный акционерный капитал равен чистым активам компании. В соответствии с МСФО 1 "Представление финансовой отчетности" применяются уравнения:

Чистые активы (активы – обязательства) = Капитал

Активы = Обязательства + капитал

Согласно ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации", в основу любого баланса положено капитальное уравнение бухгалтерского учета, показывающее взаимосвязь между активами, обязательствами (пассивами) и собственным капиталом (рис. 1) [1].

Рисунок 1– Капитальное (балансовое) уравнение бухгалтерского учета

Чистые активы	=	Активы- Обязательства
Активы	=	Пассивы

Учет собственного акционерного капитала в системе IAS ведется для того, чтобы раскрыть информацию обо всех изменениях капитала, возникших в результате операций с владельцами капитала. В отчете представляется информация:

- общий совокупный доход за отчетный период;
- по каждому компоненту капитала – влияние ретроспективного применения учетной политики ретроспективного исправления ошибок, признанных в соответствии с МСФО 8;
- операций с владельцами компаний в роли собственников с отдельным раскрытием поступлений от них и распределения между ними;
- по каждому компоненту капитала – сверка балансовой стоимости на начало и конец отчетного периода [2].

Аналогично аналитический учет в России по счету 80 "Уставный капитал" отражает информацию об учредителях экономического субъекта, этапах формирования капитала и информации о различных видах вкладов.

В российской финансовой отчетности уставный капитал показывается одной общей суммой без разбивки на обыкновенные и привилегированные акции. Согласно МСФО, акционерный капитал должен быть представлен отдельно по обыкновенным и привилегированным акциям, поэтому при трансформации финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с международными стандартами следует сделать корректировку по классификации и разбить акционерный капитал на обыкновенные и привилегированные акции.

Собственный капитал отражается в форме «Бухгалтерский баланс» и в форме «Отчет об изменениях капитала». Присвоение разделу III бухгалтерского баланса наименования «Капитал и резервы» фактически является формальным соблюдением тенденции сближения с МСФО, не имеющим реального методологического значения. Очевидно, что данное утверждение может рассматриваться как спорное, хотя бы в силу того, что согласно Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций счета раздел VII «Капитал» предназначен «для обобщения информации о состоянии и движении капитала организации».

Международные стандарты и российские национальные стандарты предполагают при составлении отчета об изменениях капитала руководствоваться одновременно несколькими МСФО и РПУ,

затрагивающих вопросы учета капитала.

Таблица 1 - Международные стандарты финансовой отчетности и соответствующие им российские ПБУ [3]

МСФО	РПБУ
МСФО (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности"	ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации"
МСФО (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки"	ПБУ 1/2008 "Учетная политика организации" ПБУ 21/2008 "Изменение оценочных значений" ПБУ 22/2010 "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности"
МСФО (IAS) 12 "Налоги на прибыль" МСФО (IAS) 33 "Прибыль на акцию"	ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций"
МСФО (IAS) 37 "Резервы, условные обязательства и условные активы"	ПБУ 8/2010 "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы"
МСФО (IAS) 32 "Финансовые инструменты: представление информации" МСФО (IAS) 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" МСФО (IFRS) 7 "Финансовые инструменты: раскрытие информации"	ПБУ 19/02 "Учет финансовых вложений"

Анализ содержания Принципов МСФО применительно к учету капитала свидетельствует о том, что в бухгалтерском балансе западных компаний капитал разделен на три основные статьи: средства, внесенные акционерами, нераспределенную прибыль, резервы, сформированные из нераспределенной прибыли, а также резервы, представляющие собой корректировки, обеспечивающие поддержание капитала.

Средства, внесенные акционерами, представляют собой инвестированный капитал, составляющими которого являются уставный и добавочный капитал, в части эмиссионного дохода. Нераспределенная прибыль и резервы составляют накопленный капитал, возникший в процессе функционирования организации.

В соответствии с МСФО добавочный капитал в бухгалтерском балансе подразделяется на следующие статьи: добавочный капитал, полученный сверх номинала акций, или эмиссионный доход; добавочный капитал от переоценки; некоторые курсовые разницы.

Резервный капитал в отчетности по МСФО подразделяется на следующие статьи: резервы; резервы, представляющие собой часть распределенной накопленной чистой прибыли; резервы, представляющие собой корректировки на поддержание капитала.

Резервный капитал включает чистые и отвлеченные резервы:

- затратные резервы;
- оценочные резервы.

Таблица 2 - Сравнение статей отчета об изменениях капитала, составленного по правилам МСФО и РПБУ

Рекомендации МСФО 1	РПБУ
Изменения в Учетной политике	Изменения в Учетной политике
Сумма дооценки имущества	Результата от переоценки имущества
Прирост (дефицит) от переоценки имущества	
Курсовые разницы от пересчета финансовой отчетности иностранных подразделений	Результата от пересчета иностранной валюты
Чистая прибыль за период	Чистая прибыль
Дивиденды	Дивиденды
Эмиссия акций	Увеличение величины капитала за счет дополнительного выпуска акций

Российский отчет об изменениях капитала во многом соответствует рекомендациям МСФО 1. Большая часть показателей, обязательных по МСФО 1, присутствует в российском отчете.

Использованные источники:

1. Бухгалтерская финансовая отчетность / А. И. Нечитайло [и др.]; под ред. А. И. Нечитайло и Л. Ф. Фоминой. – Ростов н/Д : Феникс, 2012. – 633, [1] с.
2. Вахрушина М.А. .Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Рид Групп, 2011, - 656с.
3. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в России // Налоговая политика и практика.- 2012.- № 7-1.- С. 32-40.
4. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.

*Кузнецова А.Р., д.э.н.
профессор
Биккузина Д.Ф.
студент 2го курса
БГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АГРОИНТЕР»

В условиях рыночных отношений, успех любого товаропроизводителя определяются уровнем организации в сферах сбыта и производства продукции.

Приоритетность сбытовой деятельности обуславливается тем, что только от реализации продукции могут быть возмещены затраты на производство и обеспечена своевременная и полная выплата заработной платы работников, получена необходимая прибыль. В свою очередь, достаточный уровень эффективности продаж может быть обеспечен за счет изучения осведомленности о рыночной ситуации, адаптации к конъюнктуре рынка, необходимой конкурентоспособности продукции и др.

С другой стороны, в соответствии с коммерческой стратегией предприятия, принимаются адекватные меры в производственной сфере – увеличивается производство, улучшается качество и сокращаются затраты на пользующуюся спросом продукцию. Тем самым внутренняя производственная сфера предприятия приспосабливается к внешней рыночной ситуации, используя благоприятные возможности или учитывая угрозы, что позволяет предприятию более полно эксплуатировать рынок.

Территория, на которой расположена ООО «Агрофирма Агроинтер» относится к умеренному агроклиматическому району Республики Башкортостан, благоприятному для ведения интенсивного земледелия. Характерные особенности климата района являются холодная продолжительная зима и теплое, но короткое лето. Преобладают в данной зоне ветры западного направления. Наибольшая величина снежного покрова устанавливается в марте и достигает 40 см. От высоты снежного покрова зависят условия перезимовки озимых. Запасы влаги так же пополняют за счет снега.

В почвенном покрове хозяйства преобладают дерново-подзолистые (34,4%) и серые лесные (32,4%) почвы, сформировавшиеся преимущественно на демовлоильных, безкарбонатных отложениях, меньшее распространение получили черноземы (10,2%), луговые (5,7%) и торфяные болотные низинные почвы (5,5%). По механическому составу почвы среднесуглинистые (49,9%) и легкосуглинные (27,8%), тяжело суглинные занимают – 9,8%, и суперпесчаные – 0,2% от общей площади.

Основной отраслью ООО «Агрофирма Агроинтер» являются :

- животноводство мясомолочного направления;

- растениеводство преобладающим является зерновое хозяйство. Главные культуры — пшеница, ячмень и кукуруза.

В процессе осуществления маркетинговой деятельности предприятие использует как систему продвижения, так и систему проталкивания, так как одновременно воздействует на конечный потребительский сегмент и предприятия оптового звена.

Действующая система сбыта характеризуется как одноуровневыми, так и многоуровневыми каналами распределения, что и определяет применение различных направлений продвижения продукции: путем непосредственного воздействия на конечного потребителя - прямой сбыт и путем стимулирования опосредующих звеньев – предприятия оптовой и розничной торговли.

К основным направлениям маркетинговых исследований данного предприятия относятся:

- определение рыночного потенциала компании и возможностей его развития;
- исследование реакции покупателей на товар и его потенциал;
- краткосрочное прогнозирование сбыта;
- анализ политики цен;
- анализ каналов распределения;
- анализ издержек распределения;
- исследование эффективности средств коммуникации;
- анализ потенциала закупочной среды.

Были предложены мероприятия, которые планируется провести в ООО «Агроинтер» для развития деятельности организации в целом, сбытовой и производственной деятельности в частности. Были предложены мероприятия, которые на мой взгляд повлияют на работу ООО «Агроинтер». Также были рассмотрены средства реализации этих мероприятий. Средства реализации – это методы, приемы будут достигнуты улучшения.

Чтобы руководство компании оценило необходимость этих мероприятий, были выделены ожидаемые результаты, после проведения мероприятий. Ожидаемые результаты – желаемое представление процесса после проведения мероприятий по развитию.

В результате экспертных оценок было выяснено, что расходы на проведение мероприятий обоснованы, они окупят себя, и принесут дополнительный доход. Также, предлагаемые мероприятия окажут влияние на структуру процесса управления персоналом, и на структуру организации.

Использованные источники:

1. Кузнецова А.Р. Трудовые ресурсы Республики Башкортостан: тенденции и перспективы формирования и развития // В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского

государственного аграрного университета «Агрокомплекс – 2015». Башкирский аграрный государственный университет. 2015. С. 142-146.

2. Кузнецова А.Р., Сайтова Р.З. Кадровый потенциал и социальная защита населения Республики Башкортостан. – Астана, 2014.

Кузнецова А.Р., д.э.н.

профессор

Кунаккужина Г.Р.

студент 2го курса

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В СПК ИМ САЛАВАТА БАЙМАКСКОГО РАЙОНА

В сложившихся рыночных условиях хозяйствования особенно актуальной становится проблема использования современных методов управления предприятием.

Успешное решение любой производственно-хозяйственной задачи на любом уровне управления требует комплексного применения руководителем различных методов управления и стимулов к труду.

Экономические методы управления – это система приемов и способов воздействия на исполнителей с помощью конкретного соизмерения затрат и результатов (материальное стимулирование и санкции, финансирование и кредитование, зарплата, себестоимость, прибыль, цена).

Применение экономических методов необходимо постоянно изменять и совершенствовать, в частности изменять систему материального стимулирования с учетом экономических интересов всех участников производственного процесса и приводить ее в соответствие с целями деятельности организации.

Объектом настоящего исследования является СПК им «Салавата» расположенное в северо-западной части Баймакского района Республики Башкортостан. Административно-хозяйственным центром является д. Нигаматово, находящееся на расстоянии 30 км от районного центра г. Баймак

Основной сферой деятельности является животноводство, а также производство, переработка, хранение и реализация сельскохозяйственной продукции.

Анализируя состав и структуру основных производственных фондов СПК им. Салавата за 2011-2013 гг. Необходимо отметить, что изменение основных фондов в 2013 г. по сравнению с 2011 г. незначительное. Основные изменения произошли за счет увеличиваемости зданий и сооружений. В 2013 г. данный показатель по сравнению с 2011 г. увеличился на 9,1%. Также изменения произошли за счет уменьшения таких

видов основных средств, как: транспортные средства на 33,2%, производственный и хозяйственный инвентарь на 16,4% и рабочего скота 31,3%. Увеличение наблюдается у таких видов основных средств как машины и оборудования на 4,9% и продуктивный скот 2,4%.

В СПК «Салават» мы наблюдаем рост в 2013 г. животных на откорме на 10,2% по сравнению с 2011. Также рост такого показателя как незавершенное производство на 38%. Наблюдается снижение сырья и материалов на 59,1%, готовой продукции на 79,3%. В целом наблюдается снижение запасов от 22169 тыс. руб до 13547 руб.

Оценку обеспеченности предприятия кадрами необходимо начать с исследования состава и структуры работников. При этом необходимо изучить данные по каждой категории работников в отдельности, так как различные категории работников играют не одинаковую роль в процессе выпуска продукции. Для более четкого представления об обеспеченности СПК «Салават» нами было изучено состав и структура трудовых ресурсов.

Исходя из чего можно сделать вывод, что СПК «Салават» располагает значительной численностью работников, большая часть которых трудится в основном производстве. Но за последние три года наблюдается значительное снижение количества трудящихся. В 2013 году численностью работников сократилась на 11,8%

Особое внимание привлекает снижение обеспеченности хозяйства кадрами наиболее важных профессий для сельского хозяйства – трактористов-машинистов, операторов машинного доения и скотников. (на 13 человек), а уже в 2013 году на 14,6% (на 14 человек).

Обеспеченность предприятия трактористами – машинистами в 2012 г. снизилась на 3 человек, а в 2013 г. на 1 человека. Количество скотников уменьшилось в 2011 г на 2 человека, а в 2013 году сократилось на 3 человека. Такие изменения в численности работников связаны с тяжелыми условиями труда и неэффективной работой по стимулированию работников.

Необходимо отметить, что удельный вес в структуре постоянных работников занимают операторы машинного доения и скотники, обслуживающие крупный рогатый скот. Это обусловлено тем, что предприятие имеет молочно-мясное направление.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов показал, что количество отработанных работником за год дней снижется. В 2012 г. снижение произошло на 6 дней (2,2%) по отношению к 2011 г., а уже в 2013 г. было отработано на 37 дней больше чем в 2012 г. (14,6%). Что соответственно повлияло на количество отработанных часов и на продолжительность рабочего дня. Количество отработанных часов в 2012 г. снизилось на 399 часов (24,8%), а уже в 2013 г. увеличилось на 411,74 дня (25,6%). Средняя продолжительность дня на протяжении всего анализируемого периода изменяется скачкообразно. Наибольшая продолжительность дня приходится на 2011 г. Уровень использования

возможного годового фонда рабочего времени за последние три года изменяется не равномерно.

Как известно, первой функцией заработной платы является воспроизводство рабочей силы. Из этой функции следует, что величина заработной платы должна быть не меньше стоимости рабочей силы и обеспечить работнику восстановление его способности к труду. Средняя величина заработной платы в нашей республике (в сельском хозяйстве в особенности, учитывая специфику труда) на сегодняшний день намного ниже уровня, при котором обеспечивалось выполнение этой ее функции. Это ставит работников в условия необходимости работать в нескольких местах, вести подсобное хозяйство, много времени уделять домашнему труду. Как результат – переутомляемость людей, снижающая производительность и эффективность работы предприятий.

Предлагаем ввести следующие формы доплат применительные для СПК «Салават». К ним целесообразно было бы добавить следующие:

1. За выполнение обязанностей бригадира.
2. За руководство производственной практикой.
3. Премирование за экономию материальных ресурсов.
4. Премирование за рост прибыли.

В заключении необходимо отметить, что в качестве основных методов управления здесь выступает система заработной платы и премирования, которая должна быть максимально связана с результатами деятельности исполнителя.

Поэтому экономические методы управления, с одной стороны, должны стимулировать деятельность организации, вне зависимости от формы собственности, на удовлетворение потребностей общества; с другой – служить мотиватором для персонала этих организаций.

Использованные источники:

1. Кузнецова А., Мамбетова Л., Валиева Г., Кадыров Э. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН // Международный сельскохозяйственный журнал. 2014 №6 с. 43-48
2. Авзалов М.Р., Кузнецова А.Р. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. №11-5. С. 774-778
3. Кузнецова А.Р. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ // В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс-2015».

*Кузьмин В.А.
магистрант 1 курса
ФЭИ СВФУ
Россия, г. Якутск*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ GPS-ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ВЕДЕНИИ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВЫХ РАБОТ

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос экономической эффективности использования GPS-технологий при ведении земельно-кадастровых работ на примере перенесения на местность проектных границ земельных участков с помощью GPS-приемника Javad Triumph-1. В результате анализа получаем вывод, что применение GPS-приемников экономически выгоднее.

Ключевые слова

Эффективность, земельно-кадастровые работы, GPS-технологии, сравнительная стоимость, модернизация.

Сущность работы в перенесение на местность проектных границ земельных участков заключается в определении на местности месторасположения проектных границ земельных участков, а также других проектных объектов (зданий, сооружений, осей улиц, проездов и пр.), показанных на землеустроительной и градостроительной документации, связанной с перераспределением земель в кадастровом районе или квартале. Геодезические работы по перенесению проектов на местность называются геодезическими разбивочными работами (ГРП).

В данном варианте работ кинематический метод используется более широко, чем статистический. В общем случае он предполагает установку первого приемника на точке с известными координатами, чаще всего над пунктом государственной геодезической сети. Второй приемник (ровер) перемещают по территории съемок от точки к точке. При этом осуществляется передача сигналов от первого приемника ко второму. Первый приемник называют базовой станцией.

Наиболее известным и применяемым способом измерений при земельно-кадастровых работах является режим реально времени (RTK – Real Time Kinematics). В RTK-комплект входят: приемник (базовая станция) со спутниковой антенной, радиомодемом и радиоантенной, и приемник (ровер) с меньшей спутниковой антенной, радиомодемом и радиоантенной.

Базовый приемник проводит измерения до видимых спутников и затем передает их, вместе с информацией о своем местоположении, на мобильные приемники. Ровер тоже производит измерения до видимых спутников и обрабатывает их совместно с данными опорной станции. Мобильный приемник далее вычисляет свое местоположение относительно базовой станции. Базовый и роверный приборы производят вычисления на базе односекундной эпохи и выдают решение местоположения с такой же частотой.

Важнейший момент при использовании режима RTK – использование сигналов фазы несущей GPS. Без этого невозможно достичь сантиметрового уровня точности. Хотя измерения фазы несущей очень точны, они содержат неизвестную величину, называемую неопределенностью целых или фазовой неопределенностью. Приемник rover должен разрешить (инициализировать) фазовую неопределенность. Это необходимо делать каждый раз при начале работ, при включении питания или обрыве связи с базовой станцией.

При использовании GPS-приемника Javad Triumph-1 в перенесение проекта на местность работа сильно упрощается так, как остается только вынесение проектных точек границ земельного в натуру. Это обеспечивается тем, что данный GPS-приемник работает в режиме RTK (real time kinematic), который обеспечивает показание координат в реальном времени, без обработки специальными программами через компьютер. Для этого в GPS-приемник вводим координаты проектируемого земельного участка, и далее приемник начинает работать как навигатор, то есть приемник сам нас ведет к точкам границ проектируемого земельного участка.

Таблица 1

Сравнительная стоимость работ GPS-приемником по отношению к электронному тахеометру и теодолиту

Способ выноса ЗУ в натуру	Стоимость работ			
	На участке с площадью 800 м2, имея 5 точек		На участке с площадью 5 га, имея 5 точек	
	Стоимость	Время	Стоимость	Время
1	2	3	4	5
Вынос ЗУ GPS-приемником	5.000 рублей	5 мин – 1 час	20.000 рублей	2-3 часа
Вынос ЗУ электронным тахеометром	10.000 рублей	4 часа – 1 день	40.000 рублей	1-2 дня
Вынос ЗУ теодолитом	12.000 рублей	1-2 дня	50.000 рублей	5 дней

Таблица 2

Сравнительная стоимость GPS-приемника по отношению к электронному тахеометру и теодолиту

Прибор	Стоимость, рублей		
	минимальная	максимальная	Средняя
1	2	3	4
Теодолит	38.000	42.000	40.000
Электронный тахеометр	190.000	780.000	485.000
GPS-приемник	300.000	1.000.000	650.000

Анализируя таблицы 1 и 2, можно сделать вывод, что использование GPS-приемников экономичней по сравнению с другими приборами, но

средняя стоимость GPS-приемников в 1.34 раза превышает среднюю стоимость электронных тахеометров, и в 16.25 раз превышает среднюю стоимость теодолитов. Но по времени работа с GPS-приемниками занимает гораздо меньше времени, чем с другими приборами, а также работа с GPS-приемниками гораздо точнее. Время продолжительности работы, приведенные в таблице, зависят от площади снимаемого земельного участка и удаленности разбивочной сети для привязки.

Данный анализ позволяет сделать выводы, что применение новых технологий, в частности применение GPS-приемников, экономически выгоднее. В данных таблицах не учтена стоимость программных систем, но в любом случае, те объемы кадастровых работ и уточнения границ земельных участков, объектов недвижимости оправдывает применение данного способа.

Использованные источники:

1. Неумывакин Ю.К., Перский М.И. Земельно-кадастровые геодезические работы. [Текст] /Щербаков Н.М. – М.: КолосС, 2005. – 184с.
2. Герасимов А.П. Спутниковые геодезические сети. [Текст] / Герасимов А.П. - М.: ООО «Издательство Проспект», 2012. - 176с.
3. Бакитько Р.В., Болденков Е.Н., Харисов В.Н., Перов А.И. ГЛОНАСС. Принципы построения и функционирования. [Текст] / Харисов В.Н., Перов А.И. - М.: Радиотехника, 2010. – 800с.

*Кузьмин С. А.
магистрант 2 г.о.
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
НИ МГУ «Им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.

Рассмотрим ситуацию на рынке труда через диаграммы, представленные на сайте государственного комитета Республики Мордовии по труду и занятости населения [http://trudrm.ru/rinok_truda.html].

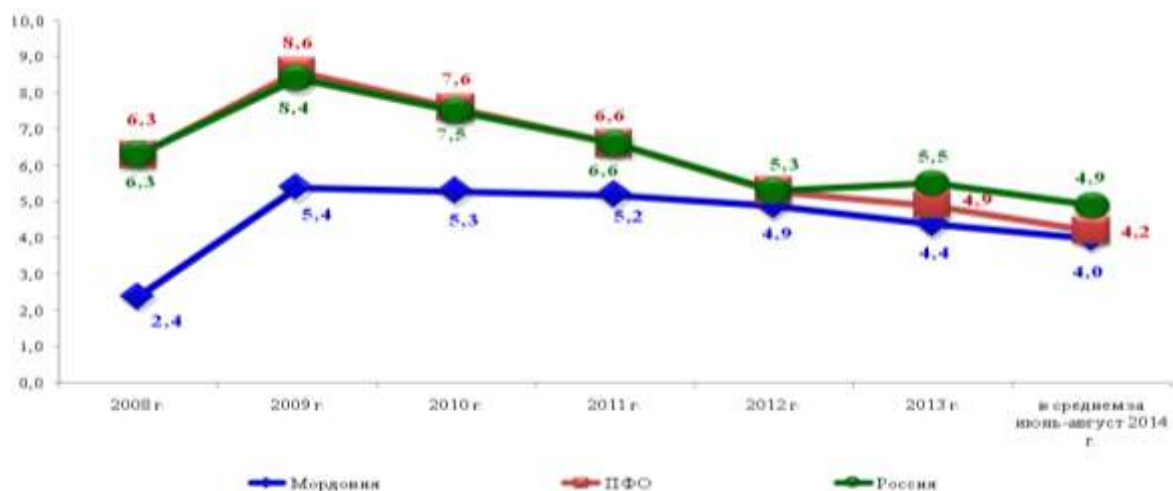


Рисунок 1 – Динамика уровня общей безработицы (% к экономически активному населению).

Из диаграммы видно, что наиболее высокая общая безработица наблюдалась в 2009 год. Этот феномен является последствием экономического кризиса 2008 года. В России и ПФО примерно каждый двенадцатый гражданин, который относится к экономически активному населению, не имел работы. Это также связано с волной сокращений кадров, а также со снижением заработной платы, которая перестала устраивать многих работников.

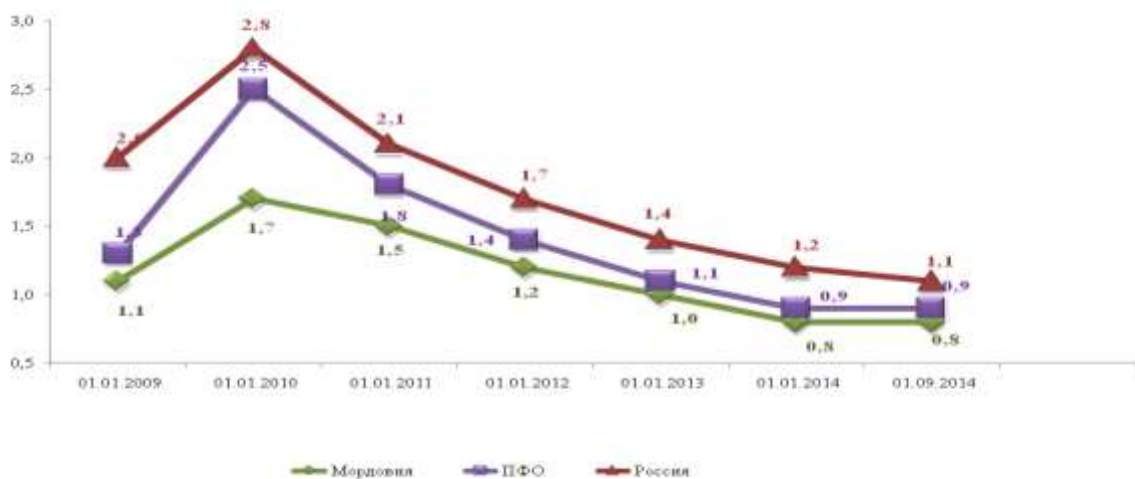


Рисунок 2 – Динамика уровня регистрируемой безработицы (% к экономически активному населению).

К 2012 году ситуация стала стабилизироваться, и уровень безработицы России и ПФО стали приближаться к уровню безработицы в Мордовии, однако пока не достиг этой отметки. Видимо, что подобное положение дел связано с ростом неофициальных и теневых рабочих мест в некоторых регионах страны и округа. На протяжении исследуемого периода можно

заметить, что безработица в Мордовии заметно ниже, чем в среднем по России и по ПФО, особенно до 2010 года, когда уровень безработицы в РМ был ниже в 1,5 – 2,5 раза, чем в ПФО и в России.

Данная ситуация характеризуется неоднозначно. Дело в том, что в Мордовии самая низкая заработная плата в ПФО, которая вынуждает жителей республики мигрировать на заработки в другие регионы. В органах занятости они не числятся как безработные, потому что имеют работу, хоть и в другом регионе. Кроме того до 2011 наблюдался дефицит вакансий, в связи с которым люди держатся за свои рабочие места и не пытаются менять работу. Данный факт подтверждают также низкие темпы сокращения общей безработицы. Так по России и ПФО ситуация в 2014 году улучшилась примерно в 2 раза, чем в 2009 году и стала ниже отметки 2008 года, а в Мордовии за 5 лет безработица сократилась лишь на 1,4% (на 0,9% для зарегистрированной безработицы), при этом уровень общей безработицы 2008 года так и не достигнут.

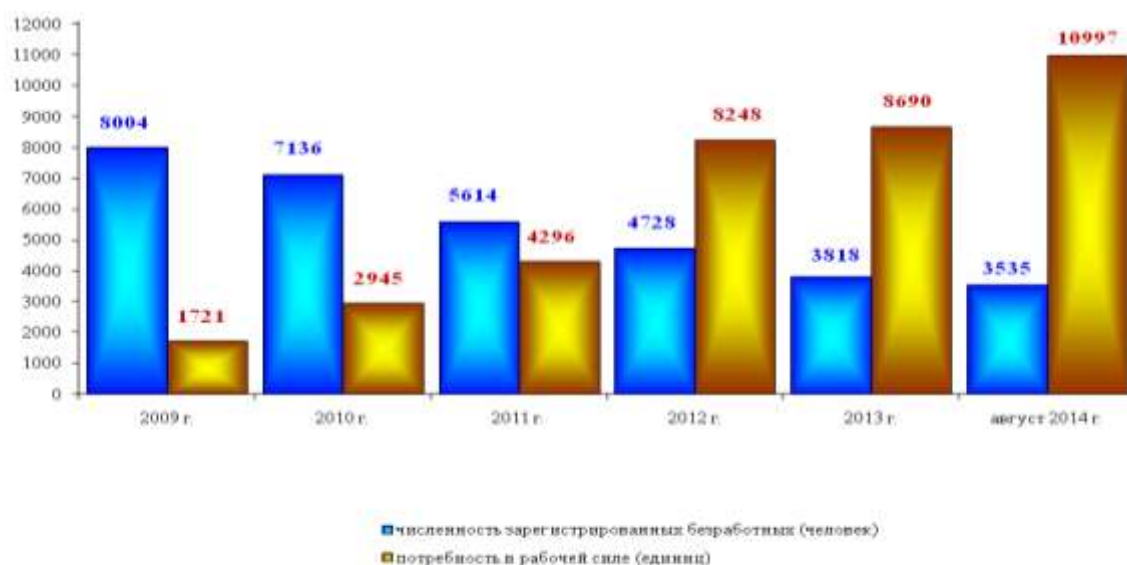


Рисунок 3 – Динамика спроса и предложения рабочей силы.

В 2009 году в связи с кризисом наблюдается явное несоответствие между спросом и предложением рабочей силы. Количество безработных превышает потребность в рабочей в силе примерно в 4,5 раза. Такое превышение предложение над спросом наблюдалось до 2012 года. В 2012 году экономика стабилизировалась, республика изменила курс на инновации, сменилось руководство, которое стало ориентироваться на поддержку малого бизнеса, как основного производителя рабочих мест. Кроме того началось активное строительство спортивных объектов и жилых комплексов. Поэтому в 2012 году потребность в рабочей силе увеличилась в 2 раза, а к августу 2014 года она увеличилась уже до 11 тысяч.

При росте потребности в рабочей силе наблюдается совершенно

обратная ситуация в предложении этой рабочей силы. Прежде всего, это связано с миграционными процессами. Не найдя официальной работы в своем регионе, многие жители Мордовии уехали на заработки в другие регионы либо устроились на неофициальную подработку. Уровень ищущих работу в регионе сократился более чем в 2 раза за последние 5 лет и стал почти в 3 раза ниже соответствующего спроса в рабочей силе. Получается, что, если 5 лет назад экономика не могла обеспечить безработных граждан рабочими местами, то сейчас экономика региона не способна обеспечить кадрами вновь и вновь создающиеся рабочие места.

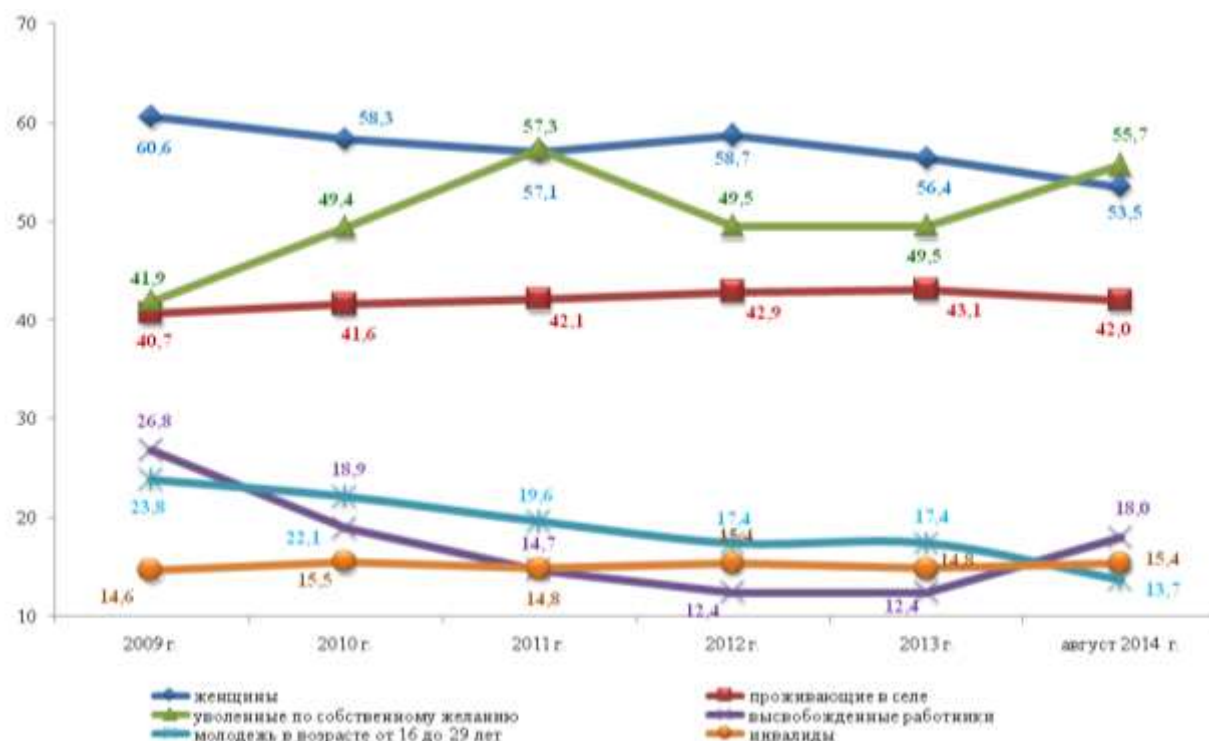


Рисунок 4 – Динамика безработных по категориям населения.

Можно отметить то, что наиболее уязвимыми категориями граждан в плане безработицы являются женщины и уволенные по собственному желанию. В случае с женщинами ситуация связана в основном с тем, что работодатели не хотят брать молодых женщин, так как есть вероятность их ухода в декретный отпуск по беременности и уходам за ребёнком, а это чревато дополнительными издержками для работодателя в виде определенных выплат и трудностями с поиском замены. К тому же сам факт беременности и ухода в декрет зачастую автоматически причисляет женщин к категории оправдано безработных граждан. Женщины предпенсионного возраста также пользуются низкой популярностью среди работодателей. Это касается вакансий, которые требуют предварительное обучение за счёт организации. Дело в том, что есть риск того, что обученная женщина через небольшое количество времени достигнет пенсионного возраста и уйдёт на

пенсию, а затраты на обучение не успеют окупиться. Однако заметна тенденция снижения безработицы среди женщин, прежде всего, за счёт совершенствования законодательной базы по данному вопросу. Что же касается уволенных по собственному желанию, то тут можно заметить цикличность, которая в большей степени зависит от количества увольнений по собственному желанию. Также вопросы трудоустройства таких граждан зависят от реальных поводов увольнения и личности и степени доверчивости нового работодателя.

Стабильно высокая безработица наблюдается среди сельских жителей. В данном случае основным фактором является наличие рабочих мест на селе. Сам показатель подвергается двум процессам, которые сохраняют этот показатель на одном и том же уровне. С одной стороны происходит сокращение рабочих мест на селе (банкротство предприятий и т.д.), что ведёт к увеличению уровня безработицы. С другой стороны происходит миграция населения из села в город, что сокращает численность сельского населения и соответственно процент безработных. Оба процесса, несмотря на противоположную направленность, оказывают негативное влияние на экономику региона. Наиболее востребованной категорией населения в последнее время стала молодёжь. Дело в том, что увеличилось количество творческих и инновационных вакансий, требующих свежих идей, творческой энергии, молодёжной инициативы, которая характерна для молодых людей. И это одна из немногих положительных тенденций на рынке труда республики Мордовия.

*Кузьмин С. А.
магистрант 2 г.о.
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
НИ МГУ «Им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ РАНЬШЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ УЛУЧШЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ?

Вопрос, являющийся заголовком данной работы, хотя бы раз подсознательно возникал в умах людей, сталкивавшихся каким-нибудь образом с научной стороной экономики. Однако однозначного ответа на этот вопрос, как и вопросу о курице или яйце, пока не было произнесено. Мнения по этому поводу бывают совершенно различны. Кто-то считает, что экономический рост невозможен без соответствующего ему уровня жизни, кто-то утверждает, что экономический рост является базисом для построения надлежащих условий жизнедеятельности общества, а третьи и вовсе не находят связи между этими категориями. Тем не менее, вопрос этот остаётся открытым.

К началу данного исследования автор подходит сторонником

априорности высокого уровня жизни, аргументируя данное мнение логическим умозаключением. Всем известно, что не может быть экономики без производства, а одним из основополагающих факторов производства является труд, а его носителем человек, имеющий определённые потребности. При этом человека интересуют в основном личные потребности. Только удовлетворив их, он будет задумываться о национальном благосостоянии. К тому же высокий уровень доходов обеспечивает платёжеспособный спрос, стимулируя производство и экономику. Да и в целом люди ощущают сдвиги в экономическом развитии через стабильное изменение условий жизнедеятельности. Кроме того заработная плата, являющаяся одним из важнейших индикаторов социальной среды, входит в состав валового внутреннего продукта, что говорит о зависимости второго от первого. Это небольшая часть аргументов, которые можно привести в пользу первичности совершенствования социальных условий перед увеличением темпов экономического роста.

Немало сторонников обратной позиции. Ещё Карл Маркс определял экономику как базис социальной и политической сфер. Многие экономисты, основываясь на примерах развитых стран, выступают сторонниками априорности экономического роста. Так, автор считает, что государство, чтобы стать эффективным, должно сначала опробовать себя в статусе социального государства, дабы обеспечить нормальные условия для перехода к эффективности. Однако можно посмотреть опыт развитых стран Юго-Восточной Азии, которые решили сначала стать эффективными государствами, а затем уже развивать социальные институты. Кроме того, такие развитые страны, как США, стали эффективными тогда, когда сами стали отходить от модели социального государства. То есть США стало эффективным не «за счёт» социальной политики, а «вопреки» ей. Не стоит также забывать о том, что чрезмерное увлечение социальной поддержкой может привести общество к «социальной ловушке», когда жить за счёт государственной поддержки становится не менее выгодно, чем работать, что естественным образом сокращает мотивацию к труду. К тому же государство иногда таким способом как бы «поощряет» те категории граждан (безработные, матери-одиночки), которые желает сократить. Таким образом, среди экономической элиты всё сильнее укрепляется мнение о приоритетности экономического роста перед улучшением социального уровня населения.

В качестве оценки достоверности того или иного мнения проведём небольшой корреляционный анализ, который покажет нам взаимосвязь между экономическим ростом и улучшением уровня жизни. В качестве определяющих показателей данной категории нами были выбраны валовой внутренний продукт на душу населения по покупательной способности и индекс развития человеческого потенциала. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) является наиболее точной

характеристикой, определяющей уровень экономического развития, а также роста экономики. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является комплексным сравнительным показателем ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, образования и уровня жизни для стран во всём мире. По нашему мнению эти два показателя наилучшим образом отражают экономическую и социальную сферы жизнедеятельности общества.

Для начала нам необходимо установить наличие взаимосвязи между этими двумя показателями. Так, нами были рассмотрены 162 страны с определённым уровнем ВВП (ППС) на душу населения и ИРЧП за 2010-2013 годы. В таблицах 1 и 2 представлены лидеры по представленным двум показателям.

Таблица 1. Лидеры по ВВП (ППС) на душу населения за 2010-13 годы

	2010	2011	2012	2013	среднее
Катар	77 868	149642	150309	145894	130928,25
Люксембург	84 764	88668	88050	90333	87953,75
Сингапур	58 062	74594	75949	78762	71841,75
Бруней	50 298	74396	75220	73823	68434,25
Кувейт	46 322	67131	72006	70785	64061
Норвегия	57 452	61648	63738	64363	61800,25
Объединенные Арабские Эмираты	41 828	58917	60951	63181	56219,25
Швейцария	48 720	51578	52488	53977	51690,75
Гонконг	47 556	49799	51009	52984	50337
Соединенные Штаты Америки	46 616	49746	51450	53001	50203,25

Таблица 2. Лидеры по ИРЧП за 2010-13 годы.

	2010	2011	2012	2013	среднее
Норвегия	0,938	0,943	0,943	0,944	0,942
Австралия	0,937	0,929	0,931	0,933	0,9325
Соединенные Штаты Америки	0,902	0,91	0,912	0,914	0,9095
Новая Зеландия	0,907	0,908	0,908	0,91	0,90825
Нидерланды	0,89	0,91	0,915	0,915	0,9075
Германия	0,885	0,905	0,911	0,911	0,903
Швейцария	0,874	0,903	0,916	0,917	0,9025
Ирландия	0,895	0,908	0,901	0,899	0,90075
Канада	0,888	0,908	0,901	0,902	0,89975
Швеция	0,885	0,904	0,897	0,898	0,896

Из таблиц можно сделать весьма неоднозначные выводы. В первую очередь заметим, что в первую десятку по ВВП на душу населения сразу четыре страны, экономика которых ориентирована на экспорт углеводородов, при этом по ИРЧП в первую десятку не попало ни одно подобное государство. Это говорит о возможной высокой дифференциации

доходов в этих странах, и что ВВП, базирующееся на экспорте сырья не обеспечивает высокий уровень развития человеческого потенциала. Также отметим, что в обе «десятки» попали три страны: Швейцария, социально ориентированная Норвегия и эффективное государство США. Всё это не даёт чёткой картины и требует проведения корреляционного анализа.

Воспользовавшись анализом данных программы MS Excel, мы провели корреляционный анализ и получили коэффициент корреляции, равный 0,7116. Это означает высокую взаимосвязь между экономическим ростом и уровнем социального благосостояния. Иными словами они вполне могут подпитывать друг друга при грамотной экономической и социальной политике. Таким образом, остаётся проверить, какой из двух показателей оказывает наибольшее первоначальное воздействие.

Итак, мы проводим регрессионный анализ по двум показателям: изменение темпов роста ВВП (ППС) на душу населения и изменение темпов роста ИРЧП. Для этого мы вычисляем темпы роста ВВП и ИРЧП в 2011, 2012 и 2013 годах. Затем находим изменение темпов роста этих двух показателей за условно базисный период (разница между значениями 2012 и 2011 годов) и условно отчётный период (разница между значениями 2013 и 2012 годов). После чего мы проводим регрессионный анализ данных (в MS Excel) и устанавливаем зависимость:

- изменения темпов роста ВВП (ППС) на душу населения за условно отчётный период от изменений темпов роста ИРЧП за условно базисный период (далее R1);

- изменения темпов роста ИРЧП за условно отчётный период от изменений темпов роста ВВП (ППС) на душу населения за условно базисный период (далее R2).

В результате получились следующие значения множественного R:

1) $R1 = 0,029714185$

2) $R2 = 0,435564103$

Значение R2 примерно в полтора раза выше значения R1, что означает большую зависимость ИРЧП от ВВП, нежели наоборот. А это значит, что экономический рост в большей степени определяет уровень благосостояния и должен обеспечиваться в первую очередь, а не так, как автор предполагал ранее.

Стоит отметить, что в данном исследовании за основу взяты лишь два показателя, в то время как рассматриваемые аспекты более многогранны и широки. Другие показатели могут дать другие результаты. К тому же нужно понимать, что резкий переход России от социального государства к эффективному болезненно скажется на её благополучии, а смещение целей социального благосостояния целями экономического развития на второе место могут ухудшить и без того недоверчивые и не очень благоприятные отношения общества с публичной властью страны. А для этого политический руководитель должен проводить грамотную и продуманную

политику, отчасти жертвуя своей репутацией. Однако этот аспект требует отдельного рассмотрения.

Кузьмин С.А.
магистрант 2 г.о.
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
НИ МГУ «И.м. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

ИЗМЕНЕНИЕ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Регулирование продовольственных рынков в республике, как и большинство других аспектов социально-экономической деятельности региона реализуется через выполнение государственных программ.

Основной программой, на которую ориентируются участники и субъекты управления исследуемого рынка сельскохозяйственной продукции республики Мордовия при принятии решений и совершении действия, является Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы (далее Государственная программа или Программа). Она основывается на Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства» и на Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы.

В связи с изменяющейся ситуацией в экономической, политической и социальной сферах Программу приходится постоянно изменять, корректировать, дополнять. Этому может служить как большое влияние непредсказуемых факторов, а также неэффективная система стратегического планирования, так как частота редакций программы составляет 3-4 раза в год.

Из всех редакций Программы в качестве сравнения нами взято две:

- 1) редакция постановления Правительства Республики Мордовия от 31 марта 2014 г. N 121;
- 2) редакция постановления Правительства Республики Мордовия от 02 февраля 2015 г. № 42-П.

Особенностью этой пары документов является то, что в период между их изданиями произошли крупные события, непосредственно влияющие на развитие продовольственного рынка. Прежде всего, это касается введения санкций на ввоз сельскохозяйственной продукции в Россию большинству западных стран. Кроме того это связано с падением курса рубля и подорожанием продовольствия на прилавках. Естественные погодные условия 2014 года тоже внесли корректировки в Программу.

Первое отличие редакций заключается в том, что в редакции 2015 года

появляются новые подпрограммы. Это:

- подпрограмма «Развитие овощеводства открытого и защищенного грунта и семенного картофелеводства»;
- подпрограмма «Развитие молочного скотоводства»;
- подпрограмма «Развитие племенного дела селекции и семеноводства»;
- подпрограмма «Развитие оптово – распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания»;
- подпрограмма «Поддержка и развитие кадрового потенциала агропромышленного комплекса».

По наличию этих программ можно определить, какие сферы АПК стали более востребованными после событий 2014 года. Также можно отметить то, что обострилась проблема с кадровым обеспечением кадров и с организаций селекционных мероприятий. При этом Правительство не отказалось ни от одной из имевшихся подпрограмм.

Можно также заметить обновление программно-целевых инструментов в редакциях. Эти изменения приемлемы, так как на момент действия Программы параллельно с ней действуют и заканчивают своё действие другие программы.

Также в новой редакции можно заметить, что к прежним целям, добавились и другие, такие как:

- экологизация производства;
- обеспечение эпизоотического благополучия (здорового поголовья скота);
- устойчивое развитие сельских территорий;
- создание и совершенствование системы подготовки, переподготовки, повышения квалификации и поддержки кадрового потенциала в агропромышленном комплексе Республики Мордовия, способствующей решению стратегических задач социально-экономического и демографического развития республики.

При этом была изъята самая первая цель прежней редакции, а именно: обеспечение роста объемов производства основных видов продукции предприятий агропромышленного комплекса республики. Вполне возможно, что может являться следствием переориентации от количественных достижений к качественным. Больше внимание стало уделяться не производству, а кадрам, санитарии, экологии и устойчивости развития в целом. Для этих целей были введены новые подпрограммы.

Задачи также изменились в соответствии с целями. Таким образом, появились задачи с повышением уровня кадрового потенциала республики, а также с осуществлением противозооотических мероприятий. Задача по стимулированию роста объёма производства была скорректирована на импортозамещение. Помимо этого, важно отметить появление таких задач, как строительство, реконструкция и модернизация объектов

товаропроводящей и логистической инфраструктуры, в том числе в целях оказания внутренней продовольственной помощи населению. Это говорит о попытках обеспечения бесперебойной поставки продовольствия населения, чтобы оно не испытывало недостатка в продуктах питания. Не только актуальной, но и зафиксированной задачей новой редакции стало повышение инвестиционной привлекательности отрасли, развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства.

К индикаторам выполнения Программы в новой редакции добавились ещё три показателя:

- индекс производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях, к предыдущему году, процентов;
- количество высокопроизводительных рабочих мест в сельскохозяйственных предприятиях, единиц;
- удельный вес затрат на приобретение энергоресурсов в структуре затрат на основное производство продукции сельского хозяйства, процентов.

Это ещё раз доказывает, что упор в развитии рынков сельскохозяйственной продукции делается на качество и эффективность, особенно в вопросах кадрового обеспечения.

Общий планируемый объем финансирования Государственной программы составил 14135732,3 тыс. руб., а в новой редакции начала 2015 года он увеличился более чем в три раза и составил 45142015,6 тыс. руб. При этом, в марте 2014 года предполагалось, что сумма бюджетных ассигнований из средств республиканского бюджета Республики Мордовия, куда включаются и федеральные поступления в бюджет, составит 12588305,3 тыс. руб., а сумма внебюджетных источников - 1547427 тыс. руб.

В редакции февраля 2015 года можно заметить, что бюджетные источники разделяются на федеральные (сумма поступлений 27723956,8 тыс. руб.) и региональные (сумма поступлений 16827511,8 тыс. руб.). Из внебюджетных источников планируется привлечь всего лишь 590547,0 тыс. руб.

Как мы видим, сумма поступлений увеличилась. Естественно, основной причиной послужило обесценивание рубля и увеличение темпов инфляции. Но даже, исключая подобные эффекты, можно заметить увеличение финансирования. При этом средства из внебюджетных источников даже номинально не сократились, а увеличились, что говорит об их финансовой неустойчивости.

Ситуация в АПК действительно сложная, что в большей степени негативно отражается на состоянии малого бизнеса. Вполне возможно, что дополнительные средства обусловлены внедрением новых подпрограмм, касающихся, прежде всего, привлечения молодых специалистов.

Планируемая система финансирования, рассчитанная по годам, также рознится.

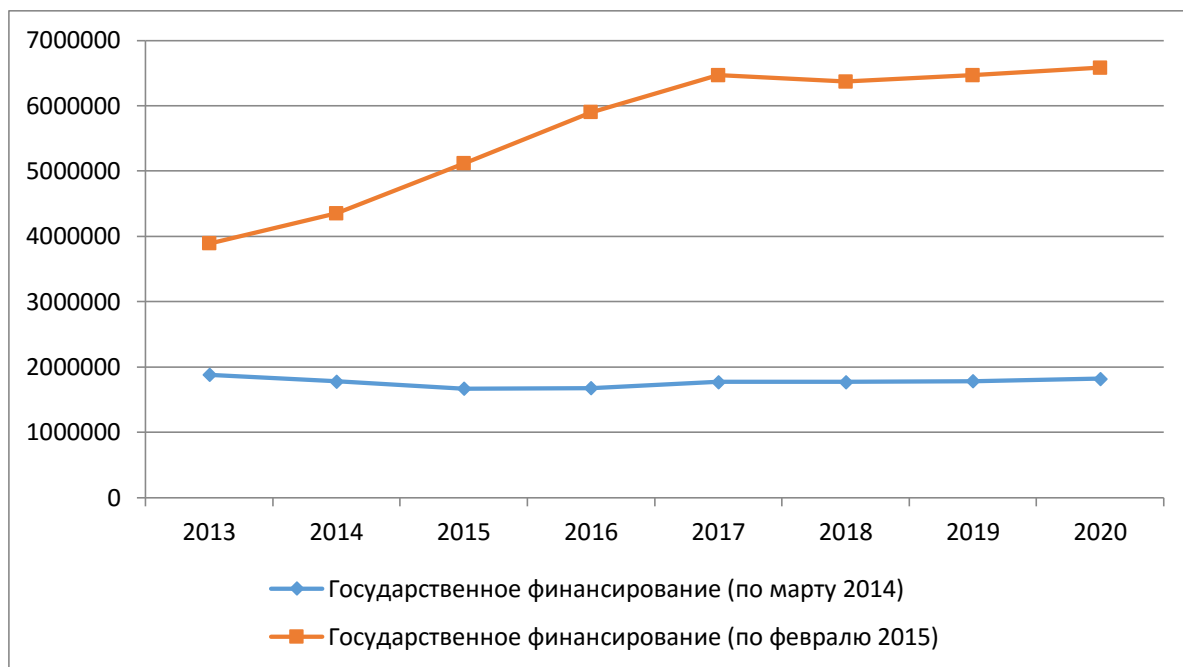


Рисунок 1 – Прогнозные значения финансирования Программы.

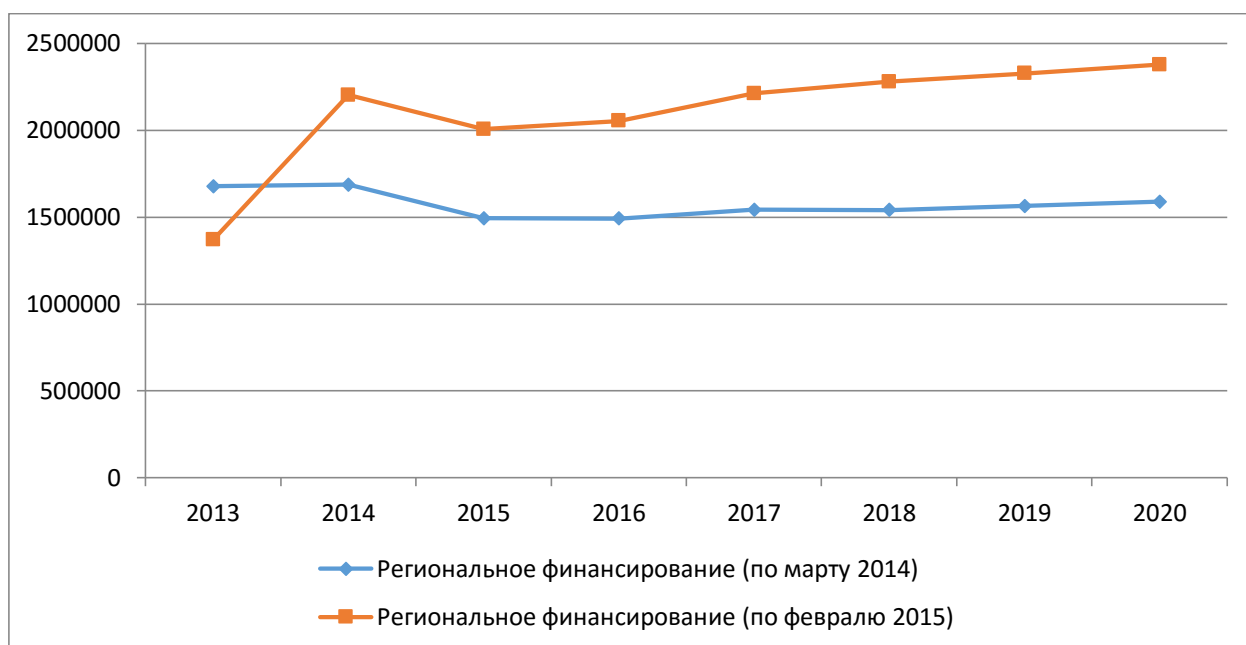


Рисунок 2 – Прогнозные значения финансирования Программы.

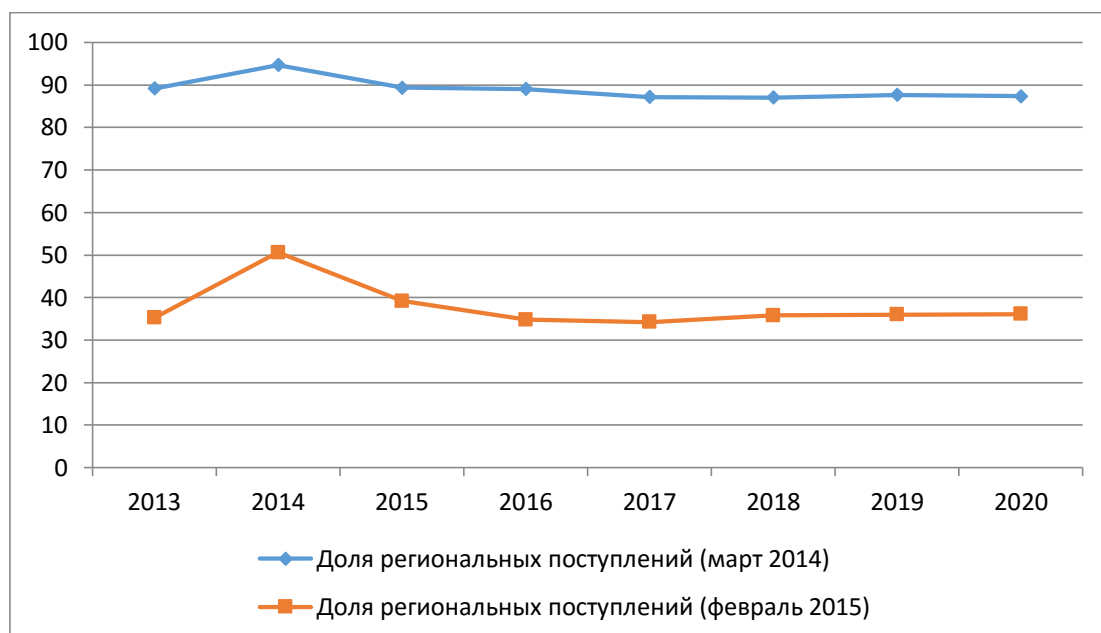


Рисунок 3 – Планируемая доля региональных поступлений.

Как мы видим, общее финансирование Программы увеличилось по всем годам. При этом оно растёт с учётом темпов инфляции. Это прежде всего касается федеральных поступлений, так как доля региональных поступлений в новой редакции сократилась, несмотря на увеличение суммы.

Таким образом, мы получаем, что финансирования оказалось недостаточно, и что ресурсов требуется больше, чем ожидалось. Однако цены на готовую продукцию растут и при росте государственной поддержки, что в принципе, странно, так как часть издержек хозяйствующих субъектов компенсируется.

Безусловно, необходимо учесть, что часть дополнительных средств пойдут на реализацию новых подпрограмм. Но нельзя игнорировать сокращение доли регионального финансирования.

Получается, что экономика республики не способна функционировать в условиях расширенного воспроизводства, она претерпевает кризис, который может стать предпосылкой к угрозе продовольственной безопасности. А субсидирование субъектов экономики отчасти противоречит условиям членства в ВТО.

Ещё одним существенным различием являются ожидаемые результаты реализации Государственной программы. Дело в том, что изменились не только индикаторы, но и количество этих показателей. Если в марте 2014 года их количество составляло 4, то к февралю 2015 года их количество увеличилось до 10.

Ожидаемые результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Ожидаемые результаты реализации Государственной программы.

В редакции марта 2014 года	В редакции февраля 2015 года
увеличение производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2020 году по отношению к 2012 году на 23,3%, пищевых продуктов - на 37,1%;	увеличение производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2020 году по отношению к 2012 году на 20,6%, пищевых продуктов - на 34,3%;
обеспечение среднегодового темпа прироста объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в размере 5,2%;	обеспечение среднегодового темпа прироста объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в размере 4,3%;
повышение среднего уровня рентабельности сельскохозяйственных организаций не менее 13 - 15% (с учетом субсидий);	повышение среднего уровня рентабельности сельскохозяйственных организаций не менее 13 - 15% (с учетом субсидий);
доведение соотношения уровней заработной платы в сельском хозяйстве и в среднем по экономике Республики Мордовия до 75 процентов.	доведение соотношения уровней заработной платы в сельском хозяйстве и в среднем по экономике Республики Мордовия до 75 процентов;
-	повышение производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях за 2015-2020 годы на 27,5 процентов;
-	количество высокопроизводительных рабочих мест в сельскохозяйственных предприятиях в 2020 году- 3000 мест;
-	доведение удельного веса затрат на приобретение энергоресурсов в сельскохозяйственных предприятиях в структуре затрат на основное производство до 9,4 процента;
-	обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей семенами основных сельскохозяйственных культур;
-	увеличение емкости современных хранилищ плодов на 1400 тонн единовременного хранения;
-	увеличение емкости современных картофеле- и овощехранилищ на 7,2 тыс. тонн единовременного хранения.

Из приведённых показателей можно заметить то, что половина имевшихся показателей в новой редакции стала занижена. Что в комплексе с увеличением финансирования должно обеспечить выполнимость программы. К тому же добавились новые показатели, связанные с кадровым обеспечением программы и с увеличением хранилищ, которые необходимы в связи с увеличением продовольственных запасов на случай кризисных ситуаций.

Возникает вопрос: достаточно ли принятых мер, для успешной

реализации Программы и достижения общих целей? Мнение экспертов различно. С одной стороны активная государственная поддержка является чуть ли не единственным действующим способом стимулирования предприятий АПК, но с другой стороны, это мешает развитию здоровой конкуренции, так как от неё выигрывают в основном крупные переработчики и производители.

Стоит отметить, что большой вклад в обеспечение регионального продовольственного рынка принадлежит его крупным субъектам. Но такое положение дел вредит устойчивому развитию региона.

Наиболее острой проблемой, которая стала особенно выражена после введения санкций, является нехватка квалифицированного кадрового потенциала. Введение отдельной подпрограммы, новых показателей, по моему мнению, не приведёт к должному результату, так как нигде не учитывается и не анализируется мотивационная карта, как квалифицированного персонала в этой области, так и обучающихся по данным специальностям. А не зная мотивы, нельзя создать приемлемые условия для работников.

Не маловажно отметить высокую частоту редактирования Программы. При этом изменения касаются не только мелких деталей, но и стратегических ориентиров. Это наталкивает на мысль о неэффективности системы планирования.

Таким образом, можно сделать вывод о недостаточности мер по улучшению состояния рынков в условиях двойственного положения России (членство в ВТО с одной стороны и введение санкций – с другой). Вполне возможно, что планы не учитывают сценарий отмены санкций или какой-либо несвойственной ситуации.

Основным предложением является разработка планов и показателей «снизу-вверх» путём систематизации результатов локальных исследований, как самого рынка сельскохозяйственной продукции, так и рынков, обеспечивающих его развитие (рынок труда, техники и т.д.).

*Кузьмин С. А.
магистрант 2 г.о.
направление подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
НИ МГУ «И.м. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ВНЕДРЕНИЕ НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Агропромышленный комплекс является одним из важнейших в экономике страны. На его долю приходится более 30 процентов работников, занятых в отраслях материального производства и 25 процентов основных

фондов. А одной из важнейших подсистем национальной безопасности является продовольственная безопасность. От устойчивого функционирования аграрного сектора в значительной степени зависит уровень жизни и продовольственная безопасность страны. Устойчивость функционирования агропродовольственного комплекса в целом зависит от эффективности системы управления как на федеральном и региональном, так, что не менее важно, и на муниципальном уровнях. А именно от функционального соответствия системы управления МО рыночным организационно-правовым нормам, способностью органов муниципальной власти решать имеющиеся социально-экономические и организационно-хозяйственные проблемы.

Поскольку, с одной стороны, в связи со сложившейся "санкционной" ситуацией по отношению к РФ, а также прохождения нашим государством переходного этапа вступления в ВТО, с другой, - стране необходимо формировать рынок конкурентных и импортозамещающих товаров АПК, серьёзной проблемой становится развитие системы маркетинга, начиная с муниципального уровня управления и заканчивая на предприятиях АПК муниципальных районов.

АПК является организационно-правовой и хозяйственно-экономической основой системы продовольственного обеспечения. В связи с этим, существует возможность добиться устойчивого продовольственного обеспечения, воздействуя на субъекты АПК как административными, так и экономическими механизмами. Тот подход, что реализуется в настоящее время, и основой которого служит достижение финансовой стабильности, ориентированной на рыночные механизмы регулирования процессов развития, не может быть внедрён для системы продовольственного обеспечения по причинам особенностей развития и функционирования этого сектора экономики. А именно: хозяйственная структура - АПК района, а система продовольственного рынка - инструмент для решения конечных задач по законам рынка.

Все предпринимаемые попытки региональных властей, реанимировать АПК и систему продовольственного обеспечения на муниципальном уровне не приводят к желаемому результату. Иными словами, они не создают условий для нормализации воспроизводственных процессов и не учитывают особенностей системы управления АПК на муниципальном уровне. Это, в свою очередь, приводит к деструктивным процессам системы ресурсного потенциала, прежде всего, в финансовой и социальных сферах муниципального образования. Существует два направления финансовой поддержки АПК или системы продовольственного обеспечения

- осуществление расширенного воспроизводства путём поддержания высоких цен на сельскохозяйственной сырьё и продовольственные товары, что означает буквальный перенос ресурсной нагрузки на потребителя

- осуществление расширенного воспроизводства за счёт

налогоплательщика, т.е. посредством бюджетных выплат.

В данный момент в муниципальном районе работают оба направления финансовой поддержки. А пропорции между ними устанавливает государственная аграрная политика. На современном этапе развития АПК и системы агропродовольственного обеспечения в РФ выплаты из госбюджета принимают различные формы: ассигнования, субсидии, дотации. Субвенции.

Также существуют различные формы кредитно-денежной политики, которые предполагают использование методов косвенного воздействия Центрального банка на элементы рыночного хозяйствования путём оптимизации механизма рыночного воздействия. Инструментами являются: лимиты кредитования, изменения учётной ставки, прямое регулирование ставки процента и др. Помимо этого существуют прочие формы воздействия на экономику, такие как кредитование, инвестиции, налоговый механизм.

В рамках статьи предлагаются следующие целевые мероприятия:

1) Развитие всех отраслей и сфер хозяйственной структуры, инфраструктуры продовольственного рынка и социальной сферы, их эффективное взаимодействие через следующий механизм реализации:

а) институциональное совершенствование и правовое обеспечение;

б) инновационное развитие и технологическое обеспечение.

2) Экспортно-импортная политика и таможенное регулирование.

3) Устойчивость территориальных систем продовольственного обеспечения.

4) Совершенствование хозяйственной структуры продуктового типа.

5) Развитие механизма взаимовыгодного сотрудничества хозяйствующих субъектов.

В сложившихся хозяйственно-экономических условиях необходимо осуществлять нормативно-правовое регулирование функционирования предприятий, организаций и формирований, которое включает обеспечение соблюдения основополагающих гарантий сфере собственности, юридическое сопровождение равноправности партнёрского хозяйственного взаимодействия.

Также важным является инновационное и технологическое совершенствование системы устойчивого продовольственного обеспечения. В данном случае подразумевается предание инновационности самой организационной структуре, которая обеспечивает решение данной проблемы, а также совокупность мер и форм воздействия.

Становление эффективной хозяйственной структуры - очень важный фактор устойчивости системы продовольственного обеспечения. Кроме всего названного особо следует отметить роль государственного регулирования в сфере построения хозяйствующей структуры продуктового типа на территориальном (муниципальном) уровне. Оно должно быть направлено на:

- развитие аграрного рынка труда района и повышение уровня

занятости в данной сфере;

- обеспечение социальных стандартов;
- повышение уровня доходов населения района;
- развитие системы сельского самоуправления;
- повышение уровня доступа граждан и сельских товаропроизводителей к ресурсам, а также к рынкам сбыта продукции и социальной инфраструктуре.

Приоритетным в данной ситуации могут являться:

- 1) стимулирование производства качественной импортозамещающей экологически чистой продукции;
- 2) бюджетное обеспечение системы семеноводства;
- 3) стимулирование мер по расширению ассортимента продовольственных товаров;
- 4) поддержка инновационной деятельности на уровне муниципалитета;
- 5) стимулирование внедрения достижений в науке и технике и практика сотрудничества с научными институтами;
- 6) сотрудничество с ВУЗами РМ с целью формирования качественных кадров для АПК муниципального района;
- 7) сотрудничество с институтами повышения квалификации кадров работников АПК;
- 8) стимулирование производства особо значимых видов продукции.

Помимо всего прочего мы предлагаем собственную систему показателей, отражающую устойчивость продовольственного обеспечения.

1 группа. Показатели насыщенности рынка, которые показывают, в какой мере гарантированный спрос на региональном рынке насыщен товарами собственного производства. Показатели определяются для каждого вида рассматриваемой продукции через отношение выпуска данного вида продукции к валовой норме потребления в регионе. Показатели должны быть близки к единице.

2 группа. Показатели доступности продовольствия. Сюда входят:

- а) Доля затрат на покупку продуктов питания в средних расходах населения
- б) Доля стоимости среднестатистического набора продовольственных продуктов местного производства в доходах населения

3 группа. Показатели экономической устойчивости, в которую входит:

- а) Доля убыточных предприятий АПК
- б) Соотношение производящих, перерабатывающих и реализующих организаций АПК, а также комбинатов в общем их количестве.
- в) Показатель концентрации рынка
- г) Доля прибыли каждой группы субъектов (производство-переработка-сбыт) одной цепочки создания ценности

Мониторинг вышеперечисленных показателей позволит в любой момент оценивать состояние устойчивости продовольственного обеспечения

и оперативно реагировать на даже небольшие отклонения от нормативных параметров.

*Куликова Д.Н.
аспирант
кафедра социологии
Южно-Российского института управления
филиал РАНХиГС
Россия, г. Ростов-на-Дону*

РЕФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБОЙ

На наших глазах глобализация вносит существенные коррективы в процесс модернизации государственной власти и управления. Развитие экономических связей, научные открытия и исследования, появление и распространение новых средств коммуникаций и техники объединяет мир в единую цивилизацию, каждый элемент которой выступает лишь как часть системы. В этих условиях отставание в рационализации взаимодействия органов государственного управления и окружающей их среды оборачивается не только угрозой традиционному суверенитету государства, но и существенно снижает его экономический и научно-технический потенциал на мировом рынке.

Многие страны активно проводят реформы в системе государственного управления, включающие в себя: изменение методов государственного регулирования, модернизацию государственной службы, разработку новой концепции составления бюджета, внедрение современных информационных технологий, формирование конкурентной среды, обновление административных процессов, что позволяет в целом повысить эффективность работы органов исполнительной власти и всего публичного сектора в целом.[1,с.105]

Эффективность государственного управления определяется эффективностью чиновничества, его профессионализмом и добросовестностью. Учитывая это, следует задаться вопросом о причинах весьма скромных успехов, достигнутых в ходе реформирования государственной службы в России.

За последние 15 лет реформирования государственной службы в рамках административной реформы свет увидело множество нормативных актов, регламентирующих реформационные процессы в государственном секторе. Начиная с Концепции реформирования гражданской службы (2001г.), ряда федеральных программ реформирования государственной гражданской службы, сначала рассчитанной на период 2003-2005гг., затем пролонгированной до 2007г., после принятия новой федеральной программы, рассчитанной на 2009-2013гг., и заканчивая программой

«Открытое правительство» (2012г.)

Несмотря на грандиозное финансирование, выделенное на реализацию в совокупности данных концепций и программ, а также масштабность декларируемых преобразований, ни одна из программ не была реализована в полном смысле этого слова.

В частности, все средства, выделенные на реализацию Программы реформирования и развития государственной гражданской службы на 2009-2013гг. были истрачены еще на начальном этапе, и впоследствии было принято вынужденное решение о дальнейшем финансировании ее мероприятий из собственных средств органов государственной власти.

Далее, Программа, официально пропагандируя необходимость формирования целостной системы управления государственной службой в РФ, способствовала сохранению разделения этой функции между целым рядом государственных органов. В качестве государственных заказчиков в ней обозначено 6 федеральных министерств, а в качестве исполнителей – 8 министерств. В качестве заказчика – координатора программы указано Министерство труда и социальной защиты, а фактически в качестве координатора Программы выступала Администрация Президента РФ. Однако оба эти ведомства, во-первых, не обладают необходимыми полномочиями и компетенцией для разработки и проведения полноценной кадровой политики на федеральном уровне, а во-вторых, в Программе не определены механизмы, с помощью которых может осуществляться данная координация.[2]

После того как ожидания по эффективности исполнения функций координатором не оправдались, соответствующий департамент Управления по вопросам государственной службы и кадров Президента РФ был в 2010 г. расформирован.

Таким образом, система управления государственной службой не была создана и к настоящему времени отсутствует. Данная задача, как и 15 лет назад, продолжает оставаться разделенной между несколькими федеральными ведомствами, в числе которых:

– Управление в Администрации Президента РФ, которое в 2004 г. было разделено на два подразделения, а с 2009 г. вновь объединено в Управление Президента РФ по вопросам госслужбы и кадров.

В период с 1996 по 2009 г. данное подразделение выдержало не менее пяти реорганизаций, что говорит о глубоком неблагополучии системы управления. Анализ задач Управления приводит к выводу, что оно не является руководящим органом в кадровой сфере, так как у него практически отсутствуют властные функции.

На уровне субъектов РФ управление госслужбой также носит бессистемный характер, осуществляясь по одной из четырех, как минимум, приведенных ниже моделей:

1) орган управления действует при главе исполнительной власти

(например, Совет при Главе Администрации Рязанской области по вопросам государственной службы);

2) орган управления включен в структуру исполнительных органов власти субъекта РФ (например, Комитет по делам государственной службы Омской области);

3) орган управления является структурным подразделением аппарата высшего должностного лица субъекта РФ (например, Департамент по делам госслужащих при Президенте Республики Татарстан, Управление госслужбы и кадров Правительства Москвы);

4) орган управления формируется всеми ветвями власти на паритетных началах (например, Совет по вопросам государственной службы Республики Хакасия).[3, с.70]

Таким образом, управление государственной службой в рассматриваемый период осуществлялось децентрализованно, на уровне кадровых служб отдельных федеральных и региональных органов власти, а на деле – их руководителями на основании единоличного решения и имеющихся в их распоряжении административных и финансовых ресурсов. Поэтому кадровая политика в исполнительной власти носила и продолжает носить ярко выраженный ведомственный характер. Если какие-то действия по реформированию института федеральной государственной службы и осуществляются, то исключительно по инициативе Президента, т.е. речь идет не о целостной кадровой политике, а о «ручном управлении», ограничивающемся, как правило, кратковременными кампаниями.

Относительно содержания реформ, можно утверждать, что показатели и индикаторы результативности были слабо проработаны и во многом носили декларативный характер – 11 индикаторов, определенных программой, не были подкреплены соответствующей методикой расчета.

Можно утверждать, что рассматриваемая программа реформирования была фактически сорвана, и возникла необходимость выработки новой программы. Площадкой для ее создания стало «Открытое правительство». Весной 2012 г. Президентом РФ были подписаны поручения по развитию гражданской службы, сформулированные совместно с экспертами. В них указано, что традиционная модель управления, основанная на противопоставлении государства и граждан как управляющих и управляемых, себя полностью исчерпала. Необходима интеграция госслужбы и общества, повышение ее открытости для контроля, пересмотр принципов формирования кадров.

Для исправления основных недостатков кадровых процедур разработчиками «Открытого правительства» было предложено, в частности:

- увеличить число независимых экспертов в конкурсных и аттестационных комиссиях до 50%, чтобы они могли влиять на результат голосования;

- сделать обязательным прохождение оценочных процедур для

руководителей госслужбы, которые до сих пор были от этого освобождены;

- привести требования к должностям госслужбы в соответствие с определенными профессиональными специализациями;

- расширить применение электронных средств при проведении оценки кадров, сделать процесс оценки более публичным и т.д.

Эти предложения призваны повысить уровень доверия граждан к госслужбе, стандартизировать функции государственных служащих на основе ключевых показателей эффективности деятельности.

Но, все-таки, для широкой общественности госслужба остается закрытой, о ней вспоминают только в связи с выявлением крупных злоупотреблений, но и в этом случае речь не идет о каких-либо концептуальных изменениях. Общественность сегодня может судить о состоянии государственной службы в основном по таким косвенным проявлениям, как высокий уровень коррупции, неудовлетворенность граждан качеством управления, текучесть кадров в аппарате, постоянные реорганизации руководящих структур и т.д.

Даже на самом верхнем, президентском, уровне постоянно приводятся примеры неисполнения принимаемых решений, в том числе озвученных в ежегодных Посланиях Президента РФ Федеральному Собранию РФ. Таким образом, складывается ситуация когда Президент может настоять на принятии практически любого решения, и его управленческим бессилием, когда он не может обеспечить исполнение многих своих решений.[4,с.77]

Остается надеяться, что системное видение и концептуальный подход к реформированию государственной службы найдут применение при разработке федеральной программы на новый плановый период 2015 – 2018гг. при условии привлечения к этой деятельности ведущих экспертов и использования всего накопленного к настоящему времени богатого опыта в данной сфере.

Так, Министерством труда и соцразвития РФ подготовлен проект Указа Президента Российской Федерации «О федеральной программе «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015 – 2018 годы)» и плане мероприятий по развитию системы государственной службы Российской Федерации до 2018 года».

В рамках развития государственной службы предлагается акцентировать внимание по следующим направлениям:

- внедрение современных принципов организации государственной службы;

- формирование новой системы квалификационных требований к должностям государственной службы;

- повышение качества отбора для замещения должностей государственной службы;

- внедрение комплексной оценки государственных служащих;

- обеспечение непрерывного профессионального развития

государственных служащих;

- развитие многофакторной системы мотивации государственных служащих;

- внедрение антикоррупционных кадровых технологий на государственной службе;

- обеспечение открытости государственной службы, расширение общественного участия.

Поскольку отношения с обществом в первую очередь характеризуют уровень открытости государственного управления, наиболее очевидной функцией негосударственных субъектов является контроль за прозрачностью и эффективностью государства.[5]

Поэтому важно расширить повестку дня за счет привлечения к разработке концепции реформ независимых аналитических центров, не представляющих мнения высшей бюрократии и аффилированных с ней коммерческих структур. Независимые экспертные и консалтинговые центры, представители некоммерческих организаций, ученые академических и образовательных организаций должны являться важными участниками в проведении эффективной модернизации государственного управления. Благодаря тому, что они не зависят от интересов крупного бизнеса, благодаря их опыту и взятым на себя обязательствам, таким институтам удастся решить задачи вне балансирования между группами влияния. Значение упомянутых институтов также определяется их способностью привлекать внимание общественности к определенной проблеме, распространять политические идеи и претворять эти идеи в конкретные решения.

Если говорить о практических рекомендациях в свете реформирования государственной службы, то в предельно обобщенном виде они могут быть сформулированы следующим образом.

Во-первых, реформа государственной службы, как показывает международный опыт, должна рассматриваться лишь в увязке с бюджетным процессом. Установление более широких горизонтов бюджетного планирования, нежели существующие сегодня в РФ (не более трех лет), открывает возможности для большей планомерности в реформировании государственной службы.

Во-вторых, необходимость экономии бюджетных средств, выделяемых на содержание государственных служащих, указывает на целесообразность оптимизации всей работы федеральных органов исполнительной власти.

Институт государственной гражданской службы является основой государственного управления, и сокращать его численность без соответствующего предварительного анализа представляется опасным для эффективного государственного управления. Первым этапом изменений должна являться ревизия функций государственных органов. В случае выявления дублирующих или избыточных функций (услуг) следует провести

их исключение, и только после этого может осуществляться высвобождение работников.

В-третьих, ход реформы должен быть увязан с планом работы Правительства РФ, так как именно оно наделяет государственные органы функциями и полномочиями. Этот аспект ранее всегда оставался вне рамок реформирования государственной службы. Внедрение системы оценки трудозатрат позволит не только выявить избыточные и дублирующие государственные функции (услуги), но и прогнозировать изменения полномочий федеральных органов исполнительной власти в связи с планируемой законопроектной деятельностью Правительства Российской Федерации.

В-четвертых, следует отметить, что проведение масштабных преобразований должно стать следствием создания единой системы управления государственной службой. А она может быть, в свою очередь, организационно оформлена лишь при условии, что политическим руководством страны будут определены роль и место института государственной службы в современном российском обществе, а также приоритеты развития госслужбы.

Кроме того, уместно отметить и тот момент, что прежде чем формировать систему управления гражданской службой, необходимо определиться с тем, какая из известных моделей бюрократии может послужить основанием такой системы, поскольку в основе любых подходов к построению системы управления гражданской службой будут лежать уже существующие теории бюрократического устройства организации. В связи с этим представляется важным рассмотреть основные теории бюрократии через призму их влияния на специфику системы управления гражданской службой и выявить наиболее подходящую в качестве фундамента системы управления гражданской службой на современном этапе ее становления.[6]

Таким образом, речь должна идти о формировании целостной модели государственной службы, позволяющей ей эффективно развиваться параллельно с развитием общества.

Использованные источники:

1. Дьякова В.В. Философские основы новых подходов к процессу управления: эволюция сознания управленцев в XX столетии. "Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена". Выпуск № 61/2008. С.105
2. Указ Президента Российской Федерации от 10 марта 2009 г. N 261 "О федеральной программе "Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009-2013 годы)"
3. Борщевский Г.А. Реформирование государственной службы в России: промежуточные итоги и перспективы. Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 2. С. 70
4. Купряшин Г.Л. Модернизация государственного управления: рационализм

vs традиционализм. Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Выпуск 4. С.77

5. Проект Указа Президента РФ «О Федеральной программе «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015-2018 гг.)

6. Овчаренко Р.К. Теоретические основы управления гражданской службой. Электронный вестник. Государственное управление. 2012. Выпуск № 30 (февраль).

*Куликова С.В.
студент 4 курса
Шапошникова Р.Р.
ассистент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ БЛАГОВЕЩЕНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Информирование населения о деятельности органов власти является неотъемлемой частью процесса взаимодействия общества с системой управления. Население, имея информацию о процессах, происходящих в органах власти, а также о мероприятиях, проводимых в данных органах, могут оценить эффективность деятельности местных органов власти, а также способствовать развитию демократического общества, поддерживая диалог с местной властью.

Информационная открытость органов власти является одним из основополагающих принципов формирования правового государства. Исходя из этого, граждане имеют право на доступ к информации о деятельности органов власти, а последние, в свою очередь, несут обязанность по обеспечению информационной открытости и предоставлению информации населению. Данная процедура свободного доступа населения к информации о деятельности местных органов власти способствует развитию демократических традиций [3].

В Российской Федерации существует множество законов, регулирующих взаимоотношение населения с органами власти и местного самоуправления, а также получение гражданами информации о деятельности органов управления. Так, федеральный закон от 02.05.2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» регулирует процессы рассмотрения обращений населения [1].

Обращения граждан являются инструментом повышения правосознания граждан, обеспечивают поддержание информационной открытости органов государственной власти и местного самоуправления.

Также федеральный закон от 09.02.2009 г. №8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» регулирует правоотношения, которые связаны с обеспечением доступа пользователей к информации о деятельности органов государственной власти и местного самоуправления [2].

В данной области существует множество законов, но, несмотря на это, некоторые отдельные нормы все же требуют совершенствования.

В качестве мер по улучшению информирования населения о деятельности местных органов власти могут выступать такие, как создание или совершенствование официальных сайтов органов местного самоуправления, различных порталов, на которых будет размещаться информация о деятельности данных органов. Применение информационных технологий в деятельности органов государственной власти способствует повышению эффективности, информационной открытости и прозрачности механизмов государственного управления [4].

Также возможна организация встреч с населением, прием граждан и рассмотрение обращений, выступления руководителей органов местной власти в средствах массовой информации, проведение личных встреч главы местной администрации с жителями, публикация материалов, содержащих сведения о деятельности органов власти, в местных газетах, журналах.

Для обеспечения перечисленных выше мероприятий необходимо создание определенной системы, которая будет обеспечивать «обратную связь» с населением с помощью рассмотрения предложений и обращений граждан, а также проводить опросы населения в области информирования о деятельности органов местной власти.

Рассмотрим процесс информирования жителей о деятельности органов местной власти на примере Благовещенского района РБ. На официальном сайте администрации Благовещенского района РБ имеется перечень открытых данных о деятельности местных органов власти, которые находятся в свободном доступе для граждан. Также на сайте размещена информация о проведении различных социологических опросов, в том числе в части эффективности деятельности местных органов власти, о работе с обращениями граждан. Помимо этого, создан такой механизм ведения диалога с населением, как виртуальная приемная, которая находится на сайте администрации Благовещенского района.

Кроме того, информация о деятельности органов местной власти содержится в средствах массовой информации, таких, как местная газета «Панорама», размещается на информационных стендах, а также сведения доходят до населения с помощью местного телевизионного канала и социальных сетей.

По данным последнего социологического опроса, который был проведен 11-17 марта 2015 года, 63,7 % населения удовлетворены деятельностью местных органов власти [5].

Данный показатель свидетельствует о том, что большая часть населения считает деятельность местных органов власти эффективной, соответственно, жители проинформированы достаточным образом о мероприятиях и программах местных органов. Но, в любом случае, не стоит забывать об остальной части населения, которая по каким-либо причинам не оценила эффективность деятельности органов местного самоуправления. Таким образом, местным органам власти есть к чему стремиться, дабы повысить процент удовлетворенных их деятельностью граждан.

Использованные источники:

1. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон РФ от 02 мая 2006 г. № 59-ФЗ : принят Гос. Думой 21 апреля 2006 г.: одобрен Советом Федерации 26 апреля 2006 г.: (ред. от 24.11.2014) // СПС «Консультант Плюс»
2. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления [Электронный ресурс] : федеральный закон РФ от 09 февраля 2009 г. № 8-ФЗ : принят Гос. Думой 21 января 2009 г.: одобрен Советом Федерации 28 января 2009 г.: (ред. от 04.11.2014) // СПС «Консультант Плюс»
3. Минина, А.А. Правовое информирование населения как условие повышения эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления [Текст] / А.А. Минина // Юридические записки. – 2013. – №1. – С. 72-78.
4. Сафаров, Р.Р. Информатизация органов местного самоуправления [Текст] / Р.Р. Сафаров, Р.Р. Шапошникова // Экономика и социум. – 2014. – №3-3(12). – С. 219-221.
5. Официальный сайт Администрации муниципального района Благовещенский район Республики Башкортостан [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://adm-blagrb.ru/>

*Кулина Е. А.
студент 4 курса
Игнатьева Е. В.
студент 4 курса*

*Тольяттинский государственный университет,
Россия, г. Тольятти*

УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация: В условиях современной экономики договора кредитов и займов становятся всё более распространенными. В данной статье рассмотрены главные отличия понятий «займ» и «кредит», а также их особенности.

Ключевые слова: кредит, займ, кредитный договор, бухгалтерский учет кредитов и займов, инвестиционные активы.

В процессе своей деятельности, рано или поздно, практически каждое предприятие сталкивается с проблемой привлечения заемных средств. Такое привлечение денежных средств может помочь организации пережить какой-либо финансовый дисбаланс внутри нее, преодолеть временные финансовые трудности.

Привлекая заемные средства, организация подразделяет их на кредиты и займы. Следует отметить, что займ может быть предоставлен в любой форме (как материальной, так и вещественной), а кредит - только в денежном выражении.

Рассмотрим общие черты, характерные как для кредитов, так и для займов:

1. Обязательность письменной формы;
2. Договор может быть целевым, а поэтому возможно условие дополнительного контроля;
3. Установленные сроки возврата, вследствие чего существует подразделение на краткосрочные и долгосрочные. Если до погашения долгосрочного займа на отчетную дату определяется период менее 12 месяцев, то возможен перевод в краткосрочную задолженность Дт 67 Кт 68;
4. Определение условий привлечения заемных средств – а именно, будет ли это являться расходом на проценты или возможным обеспечением.

Основную долю расходов на проценты с подразделением на расчеты в рублях и в иностранной валюте учитывают отдельно на счетах 66 и 67. По отдельности рассматривают и вексельные займы, а также размещение собственных облигаций.

По ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» расходы, связанные с привлечением заемных средств, подразделяются на:

1. Расходы на оплату процентов по заключенному договору;
2. Дополнительные расходы: на консультационные услуги, на экспертизу договора и прочие.

Обычно расходы, связанные с привлечением заемных денежных средств (счета 66,67) , подразделяют по отчетным периодам на текущие (счет 91) и капитализируемые (счет 08). В бухгалтерском учете признание их прочими расходами отражается: Дт 91 Кт 66,67.

В ПБУ 15/2008 также дано определение инвестиционного актива как объекта использования привлеченных заемных средств. Причем подготовка к его использованию требует не только длительного времени, но и существенных расходов на приобретение сооружений или их изготовление. В данном ПБУ подчеркивается, что к инвестиционным активам относят только проценты по займам, а не все расходы на них.

Под инвестиционным активом понимается объект имущества, для ввода в эксплуатацию которого требуются значительные затраты времени или финансовые затраты на сооружение, приобретение либо изготовление.

Это могут быть объекты незавершенного строительства или производства, которые в последствие будут рассматриваться заемщиками как основные средства (сюда можно отнести землю, нематериальные активы или иные внеоборотные активы).

Дополнительные расходы по займам и кредитам не включаются в стоимость инвестиционных активов. При этом проценты по ним включаются в стоимость инвестиционного актива при выполнении ряда условий:

- все расходы по приобретению или сооружению инвестиционного актива подлежат признанию в бухгалтерском учете;
- начаты работы по приобретению, сооружению или изготовлению инвестиционного актива.

Рассмотрим пример, когда привлечены денежные средства для инвестиций во внеоборотные активы. Отражение процентов по инвестиционным активам проявляется в увеличении первоначальной стоимости данных объектов до ввода их в эксплуатацию и отражается проводкой Дт 08 Кт 66,67.

В дальнейшем проценты по инвестициям во вне со следующего месяца после начала использования объекта списываются на счет 91: Дт 91.2 Кт 66,67. В пункте 14 ПБУ 15/2008 установлен порядок, по которому сумма процентов рассчитывается пропорционально доле заемных средств, использованных для приобретения инвестиционного актива.

Расчет суммы процентов, подлежащих к уплате и включению в первоначальную стоимость инвестиционного актива, оформляется, как правило, бухгалтерской справкой. На основе нее бухгалтер делает исправленные записи в бухгалтерском учете данной организации.

Использованные источники:

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: приказ МинФина России от 31.10.2000 №94н
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008): приказ МинФина России от 06.10.2008 №107н.

*Кулина Е. А.
студент 4 курса
Фролова О. Ю.
студент 4 курса
Шумилова И. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ВИДЫ АУДИТА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СЛОЖНЫМ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ СТРУКТУРАМ

Аннотация: В статье обосновывается необходимость аудита в сложных организационных структурах предприятий, которых в России становится все больше. Изучены виды возможного аудита, даны общие выводы.

Ключевые слова: аудит сложных организационных структур, консолидированная финансовая отчетность, внутренний и внешний аудит.

Рассматривая вопросы организации аудита, следует уделять особое внимание крупным организациям и их объединенным группам, определяя их как особые субъекты аудита. Данным хозяйственным структурам характерны такие особенности, как:

- сложная организационная структура;
- разнообразие видов деятельности;
- существование дочерних компаний и филиалов;

Среди таких предприятий следует выделить холдинги, корпорации, банки и финансово-промышленные объединения, а также любые группы объединений, где одна организация имеет контроль над остальными по связи «материнская компания - дочерняя компания» и «главная организация - зависимая организация». При объединении предприятий в группу по взаимосвязи «материнская компания - дочерняя организация» возникает понятие аудита консолидированной финансовой отчетности.

Для целей управления сложными организационными структурами можно выделить направления управленческого аудита групп взаимосвязанных предприятий:

- аудит финансовой отчетности и управления рисками;
- управленческий аудит, применяемый в финансово-экономической области.

Законодательно определено, что целью аудиторской деятельности в Российской Федерации является выражение мнения о достоверности финансовой отчетности аудируемых лиц. При формировании аудируемой отчетности участие могут принимать не только бухгалтерии предприятий, но и службы внутреннего аудита.

С учетом специфики функционирования сложных организационных структур внутренний и внешний аудит в большинстве случаев подразделяют

на:

1) Внутренний аудит на уровне отдельных бизнес – единиц или обособленных подразделений хозяйственного субъекта. При этом объектом аудита является индивидуальная финансовая и управленческая отчетность, составляемая, как правило, по РСБУ либо с учетом запросов менеджеров организации.

2) Внутренний аудит, организуемый на уровне консолидированной группы. Объектом аудита является консолидированная финансовая и управленческая отчетность, аудитором осуществляется обязательная проверка правильности определения параметров консолидации, а также правомерности определения ряда существенных показателей и проведения процедур консолидации.

3) Внешний аудит индивидуальной финансовой отчетности. Информация в финансовой отчетности проверяется аудитором на надежность, сопоставимость и понятность. Чаще всего такая проверка охватывает всю бухгалтерскую (финансовую) отчетность аудируемого лица, но возможен аудит отдельного сегмента отчетности.

4) Внешний аудит консолидированной финансовой отчетности. Консолидированная финансовая отчетность, законодательно подверженная аудиту, что значительно уменьшает риск недостоверности информации, в чем, в первую очередь, заинтересованы потенциальные инвесторы и кредиторы. Таким образом, выполняя функции контроля за качеством консолидированной отчетности, аудит должен учитывать потребности всех заинтересованных лиц- пользователей информации.

Общеизвестно, что внутренний аудит, как правило, могут осуществлять штатные сотрудники организации или приглашенные для этого специалисты. По сравнению с внешними аудиторами они более зависимы от руководства организации, а их работа заключается в непрерывном контроле за деятельностью работников организации и различных её подразделений.

В Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» в настоящее время нет конкретного определения понятию внутреннего аудита, поэтому среди специалистов нередко возникают разногласия по поводу целей, методов и функций внутреннего аудита. Таким образом, изучение вопросов, связанных с эффективным внутренним аудитом, в том числе в сложно-организационных структурах, заслуживает более пристального внимания на данном этапе развития российской экономики.

Деятельность внешних аудиторов регламентирована Федеральным законом, согласно которому подписывать аудиторское заключение могут только аттестованные аудиторы, являющиеся членами СРО (Саморегулируемая организация) аудиторов. Внешние аудиторы оказывают услуги на возмездной основе в соответствии с условиями заключенных договоров. Именно поэтому может возникнуть риск предпринимательской

деятельности.

Следует выделить тот факт, что многие российские компании, наряду с обычной бухгалтерской отчетностью, составляют финансовую отчетность по правилам Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Необходимость в таких действиях вызвало сотрудничество с иностранными инвесторами, международными биржами и прочими факторами. Одним из важнейших требований, предъявляемых законодательством к формированию консолидированной отчетности, является обязательное проведение аудита в отношении её. Рассмотрим схему аудита в сложных организационных структурах (рис 1):

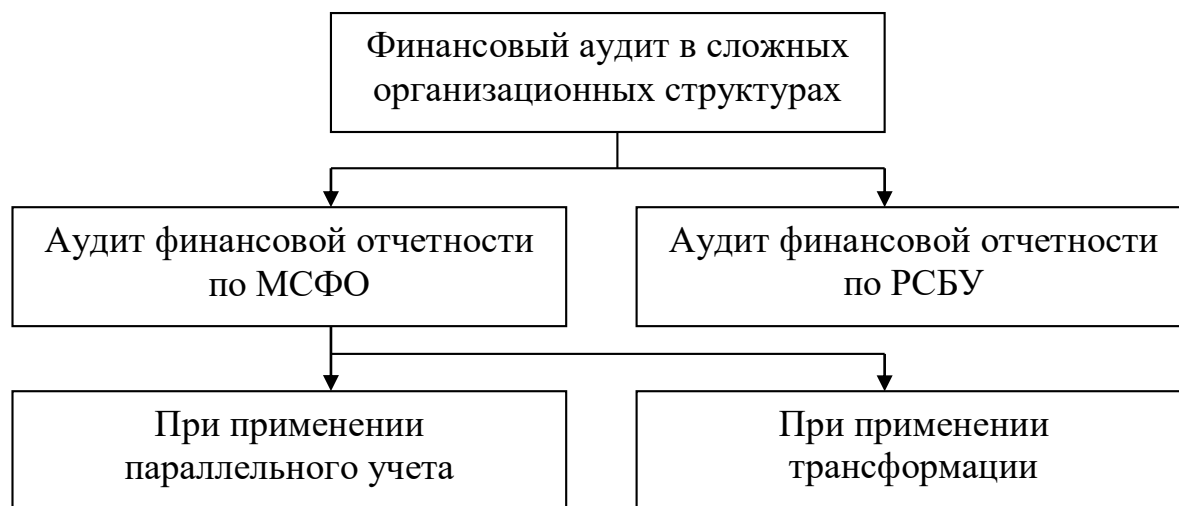


Рис. 1 Виды аудита в сложных организационных структурах

В такой ситуации компания вынуждена вести свою финансовую отчетность сразу по двум стандартам: РСБУ (российские стандарты финансового учета) и МСФО (международные стандарты финансовой отчетности). У руководителей такого предприятия возникает вопрос, что будет эффективнее, заключение договора на аудит, в том числе на компиляцию финансовой отчетности по требованиям МСФО, или создание службы внутреннего аудита, контролирующего отчетность сразу на обоих видах отчетности

При параллельном аудите компаний по РСБУ и консолидированной отчетности, аудитор ставит перед собой задачу выразить мнение о достоверности финансовой отчетности, при этом следует оптимизировать аудиторские процедуры за счет их поэтапного и согласованного выполнения.

Следует отметить, что при проведении аудиторской проверки отчетности важна согласованность работы аудиторов. Она позволяет более полноценно использовать полученные аудиторские доказательства, а также позволяет оптимизировать эффективность аудита в целом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 №307-ФЗ
2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Изучение и использование

работы внутреннего аудита» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ протоколом №3 от 27.04.99г.)

3. Воронина Л.И. Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров. – М.: Омега-Л, 2012. – 675с.

4. Ендовицкий Д.А., Панина И.В. Международные стандарты аудиторской деятельности: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 272с.

*Курочкин В. Н., д.т.н., с.н.с.
профессор*

кафедра экономики и управления

Волохов Н.Н., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и управления

Мохирев Е.В.

старший преподаватель

кафедра экономики и управления

Азово-Черноморский инженерный институт

Россия, г. Зерноград Ростовской области

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСА

Аннотация. На современном этапе действия санкций, импортозамещения и модернизации экономики актуальной является задача факторного анализа прибыли с целью установления её фактического значения и зависимости от факторов производства.

Ключевые слова: факторный анализ, коммерческая организация, сервис, доход, прибыль, рентабельность, санкции, импортозамещение.

Как известно, прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю. На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части: первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции (её величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы; в этом смысле для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции); вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности [1]. Как собственникам, так и менеджменту коммерческой организации [2] важно знать факторы,

формирующие прибыль.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения может быть не равна прибыли, отраженной в бухгалтерском учете. [3].

В связи с этим актуальной является задача факторного анализа прибыли с целью установления её фактического значения и зависимости от факторов производства.

Была поставлена цель: выполнить факторный анализ прибыльности коммерческой организации в условиях волатильности экономических условий функционирования (хозяйственной деятельности).

Как известно, финансовый результат деятельности организации представляет собой чистую прибыль или чистый убыток, причем конечный финансовый результат складывается из прибыли (убытка) от продаж.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние [6]. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности - одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами деятельности коммерческой организации сервиса отводится экономическому анализу, его основные задачи:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности [4, 5, 6].

Например, по данным отчёта о прибылях и убытках коммерческой организации сервиса, снижение прибыли от реализации работ в 2014 году составило 25199 тыс. руб. Качество прибыли зависит от того, за счёт каких факторов произошёл её рост. Если увеличение прибыли обусловлено ростом объёма реализации работ (услуг) и снижением себестоимости выполняемых работ, то качество прибыли признаётся высоким. Если увеличение прибыли вызвано только ростом цен на выполняемые работы, то такое качество прибыли является низким. В нашем случае она снизилась, поэтому необходимо провести анализ и выяснить за счет каких факторов произошло это снижение.

Факторная модель прибыли от реализации продукции имеет вид

$$\Pi = \sum[(VP_{\text{Побщ}} * U_{\text{дi}} * (C_{\text{i}} - C_{\text{i}})] \quad (1)$$

где Π – прибыль от реализации работ;
 $VP_{\text{Побщ}}$ – объём реализации работ общий;
 $Уд_i$ – удельный вес i – го вида работ в объёме реализации услуг;
 Π_i – цена i – го вида работ;
 C_i – себестоимость i – го вида работ [5].

Расчёт влияния этих факторов на сумму прибыли можно определить способом цепной подстановки, используя данные таблицы (1), в которой за базисные показатели приняты показатели 2013 г., за отчётные – показатели 2014 г.

Таблица 1 - Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации сервисных услуг коммерческой организации за 2013 и 2014 гг.

Показатель	Базовый период	Данные базового периода, пересчитанные на объём продаж отчётного периода	Отчётный период
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	$\sum(VP_{\Pi i0} * \Pi_{i0}) = 2020 * 44,71 + 1017 * 99,80 + 1731 * 50,31 + 4258 * 24,67 + 2804 * 15,73 = 428101,00$	$\sum(VP_{\Pi i1} * \Pi_{i0}) = 1040 * 44,71 + 689 * 99,80 + 1241 * 50,31 + 3962 * 24,67 + 2115 * 15,73 = 308706,80$	$\sum(VP_{\Pi i1} * \Pi_{i1}) = 1040 * 20,03 + 689 * 35,37 + 1241 * 22,96 + 3962 * 7,76 + 2115 * 9,31 = 124193,00$
Полная себестоимость реализованных услуг, тыс. руб.	$\sum(VP_{\Pi i0} * C_{i0}) = 2020 * 39,70 + 1017 * 93,27 + 1731 * 45,38 + 4258 * 23,15 + 2804 * 14,43 = 392653,90$	$\sum(VP_{\Pi i1} * C_{i0}) = 1040 * 39,70 + 689 * 93,27 + 1241 * 45,38 + 3962 * 23,15 + 2115 * 14,43 = 284107,36$	$\sum(VP_{\Pi i1} * C_{i1}) = 1040 * 19,95 + 689 * 33,18 + 1241 * 21,19 + 3962 * 6,42 + 2115 * 8,79 = 113945,00$
Прибыль от реализации услуг, тыс. руб.	35447,10	24599,44	10248,00

На анализируемом предприятии индекс объёма продаж составляет

$$IV_{\text{ВП}} = \sum VP_{\Pi i1} / \sum VP_{\Pi i0}, \quad (2)$$

где $IV_{\text{ВП}}$ – индекс объёма продаж;
 $VP_{\Pi i1}$ – объём реализации i – го вида работ в отчётном году;
 $VP_{\Pi i0}$ – объём реализации i – го вида работ в базисном году [5].
 $IV_{\text{ВП}} = 9047/11830 = 0,76$.

Сумма прибыли при фактическом объеме продаж и базовой величине и базовой величине остальных факторов определяется по формуле [5]

$$\Pi_{\text{усл1}} = \Pi_0 * IV_{\text{ВП}}, \quad (3)$$

где $\Pi_{\text{усл1}}$ – прибыль при фактическом объёме продаж и базовой величине остальных факторов;
 Π_0 – прибыль организации в базисном году.

$$\text{Пусл1} = 35447,10 * 0,76 = 26939,79 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли должна была бы составить 26939,79 тыс. руб.

Сумма прибыли при фактическом объёме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и базовом уровне цен определяется по формуле [5]

$$\text{Пусл2} = \sum(\text{ВРПи1} * \text{Ци0}) - \sum(\text{ВРПи1} * \text{Си0}), \quad (4)$$

где Пусл2 - прибыль при фактическом объёме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и базовом уровне цен;

Ци0 - базовый уровень цен i – го вида работ;

Си0 - базовый уровень себестоимости i – го вида работ;

$$\text{Пусл2} = 308706,80 - 284107,36 = 24599,44 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма прибыли при фактическом объёме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости и продукции

$$\text{Пусл3} = \sum(\text{ВРПи1} * \text{Ци1}) - \sum(\text{ВРПи1} * \text{Си0}) \quad (5)$$

где Пусл3 - прибыль при фактическом объёме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости и продукции;

Ци1 - фактическая цена i – го вида работ;

$$\text{Пусл3} = 124193,00 - 284107,36 = -159914,36 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение суммы прибыли за счёт каждого фактора

$$\Delta \text{ПВРП} = 26939,79 - 35447 = -8507,21 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пстр.} = 24599,44 - 26939,79 = -2340,35 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{ПЦ} = -159914,36 - 24599,44 = -184513,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{ПС} = 10248 - (-159914,36) = +170162,36 \text{ тыс. руб.}$$

По результатам факторного анализа прибыли, можно сделать вывод, что снижение прибыли в 2014 году по сравнению с 2013 годом связано в первую очередь со снижением объёма выполнения работ на 2783 (м, м2), (прибыль снизилась на 24 %). Важную роль сыграло и снижение цен на реализуемые виды работ (услуг) в среднем на 59,43 %, за счёт чего прибыль снизилась на 184513,8 тыс. руб. (прибыль снизилась на 650 %). Снижение цен связано с падением спроса на выполняемые организацией виды работ, а также снижением себестоимости этих работ. Снижение прибыли на 2340,35 тыс. руб. за счёт структуры реализуемых работ (услуг) (прибыль снизилась на 8,68 %) обусловлено ростом в общем объёме реализации менее рентабельных видов работ по сравнению с более рентабельными. Положительно повлияло на динамику прибыли снижение себестоимости выполняемых работ в среднем на 58,54 %, за счёт чего прибыль увеличилась на 170162,36 тыс. руб. (прибыль увеличилась на 93,60 %). Снижение

себестоимости выполняемых работ связано со снижением цен на стройматериалы, погрузочно-разгрузочные работы, горюче-смазочные материалы, снижением цен на услуги субподрядных организаций, увеличением фонда заработной платы наёмных работников и т. д.

В процессе анализа финансовых результатов от реализации продукции рекомендуется также определить уровень рентабельности продукции и изучить влияние различных факторов на изменение этого показателя. Рентабельность продукции характеризует степень эффективности, прибыльности реализации продукции и рассчитывается следующим образом

$$РП = ПРП/ЗРП \quad (6)$$

где РП - рентабельность продукции;

ПРП - прибыли от реализации до выплаты процентов и налогов;

ЗРП - затраты по реализованной продукции [5, 6].

Рентабельность продукции в целом по предприятию в 2014 году составила

$РП = 10248/113945 = 8,99 \%$, что на 0,03 % ниже аналогичного показателя 2013 года (8,99-9,02).

Это значит, что в 2014 году предприятие имело прибыли с каждого рубля затраченного на производство и реализацию продукции в размере 0,08 руб., в 2013 году – 0,09 руб.

Рентабельность продаж (оборота) характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и рассчитывается следующим образом

$$Роб = ПРП / ВРП, \quad (7)$$

где Роб – рентабельность продаж (оборота);

ВРП – выручка [5].

Рентабельность продаж (оборота) в 2014 году составила:

$Роб = 10248/124193 = 8,25 \%$, что на 0,03 % ниже аналогичного показателя 2013 года (8,25 – 8,28).

Это значит, что в 2014 году предприятие имеет прибыль в размере 0,0825 тыс. руб. с 1 рубля продаж, в 2013 году – 0,0828, тыс. руб.

В процессе анализа также необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы.

Проведём анализ структуры и динамики прибыли коммерческой организации сервиса в таблице (2), основываясь на информации литературных источников [7, 8].

Таблица 2 - Динамика показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности коммерческой организации сервиса, тыс. руб.

Показатели	За 2014 год сумма	За 2013 год сумма	По абсолютной величине	Темп роста, %ы
1	2	3	4	5
Выручка (нетто) от продажи услуг	124193	428101	-303908	29,00
Себестоимость проданных услуг	(113945)	(392654)	-278709	29,02
Валовая прибыль	10248	35447	-25199	28,91
Коммерческие расходы	(7093)	(23192)	-16099	30,60
Управленческие расходы	-	-	-	-
Прибыль	3155	12255	-9100	25,74
%ы к получению	-	-	-	-
%ы к уплате	(216)	(1581)	-1365	13,66
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-
Налог на прибыль	(347)	(1034)	-687	33,56
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного периода)	2362	8859	-6497	26,66

На основе проведенных расчетов можно сделать следующие выводы. Выручка от продажи товаров в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизилась на 303908 тыс. руб. или на 71 %. Это может быть связано со снижением качества продукции, потерей рынков сбыта и реализации продукции и значительным снижением конкурентоспособности. Себестоимость проданных товаров, услуг снизилась на 278709 тыс. руб. или на 29,02 %. Это связано с контролируемым ростом цен всего, что используется в производстве продукции, за исключением налогов и заработной платы работников. Исследованная коммерческая организация сервиса является прибыльным, но прибыль от продаж в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизилась на 9100 тыс. руб. или 74,26 % и составила 3155 тыс. руб. Что касается финансовой деятельности, то % к получению не было, зато были проценты к уплате, которые снизились на 1365 тыс. руб. или на 86,34 %. Превышение расходов над доходами, несомненно, сказывается на уменьшении прибыли предприятия. Чистая прибыль уменьшилась на 6497 тыс. руб. или на 73,3%.

Использованные источники:

- 1 Курочкин В. Н., Украинцева И.В., Пономаренко Т.В. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы // В. Н. Курочкин, И.В. Украинцева, Т.В. Пономаренко - Современные технологии управления организацией №4(13) 2014 г. www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.
- 2 Курочкин В.Н. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК. - Зерноград: Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия, 2009. – 268 с.
- 3 Курочкин, В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации // Экономика и социум, 2013, № 4 www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.

4 Курочкин В.Н. Предисловие научного редактора // Финансовое состояние предприятий //Материалы тематической студенческой конференции. – Зерноград: ФГБОУ АЧГАА, 2013.

5 Экономический анализ: основы теории. Комплексный экономический анализ деятельности организации.: учебник / Под ред. проф. Н.В. Войтоловского, А.А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровой. – М.: Высшее образование, 2007. – С. 64-69.

6 Филимонова Е. В., Курочкин В. Н. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации. Интернет ресурс www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.

7 Жилиясова Н. П., Старченко И.В., Чекарь В.Н. Совершенствование формирования и использования прибыли коммерческой организации на базе финансового анализа состояния / Н.П. Жилиясова, И.В. Старченко, В.Н. Чекарь. - Экономика и социум, 2015, № 2(16) www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.

8 Волохов Н.Н., Курочкин В.Н., Мохирев Е.В. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации / Н.Н. Волохов, В.Н. Курочкин, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум, №3(16), 2015. www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.

*Кутузова А.С.
бакалавр 4го курса
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»
Россия, г. Орел*

МСФО В РОССИИ: ОТ ИСТОРИИ К СОВРЕМЕННОСТИ

Аннотация: В статье анализируется ситуация применения и признания в России международных стандартов финансовой отчетности. Рассмотрены причины, побуждающие российские организации к переходу на международные стандарты учета и финансовой отчетности.

Ключевые слова: отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, переход на МСФО.

Россия прошла период «дикого» становления экономических отношений. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность претерпели значительные изменения с момента прекращения существования СССР. Необходимость поиска финансирования для становления и развития компаний заставили руководителей заниматься поиском стабильных и прозрачных систем финансового учета.

Еще в 1999 г. Международная организация комиссий по финансовым рынкам рекомендовала всем ее членам, среди которых были: Федеральная служба по финансовым рынкам РФ, Комиссия по ценным бумагам и биржам США, Комиссии по ценным бумагам Евросоюза, использовать МСФО как стандарт отчетности, применяемой при размещении и поддержании ценных

бумаг на финансовых рынках. Благодаря этой рекомендации МСФО стал финансовым языком на всех биржах мира.

Датой принятия международных стандартов финансовой отчетности в России можно считать 25 ноября 2011 года, когда был подписан и опубликован приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25 ноября 2011 года № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». За последние годы мировая система регулирования бухгалтерского учета претерпевала серьезные изменения. Россия – не первая страна, переходящая с национальных стандартов на международные. Так, например, в 2005 году на МСФО перешел Европейский союз, в 2006 году - Китай, в 2008 году - Япония, с 2013 года - Казахстан и Тайвань. Переход европейских компаний на МСФО не обошелся без сложностей, период формирования стандартов, их интерпретация для европейского рынка был довольно длительным. Российские компании могут смело пользоваться опытом перехода на МСФО зарубежных стран, а именно учитывать особенности применения стандартов, подходов к взаимодействию между заказчиками, оценщиками и аудиторами, а также особенности оценки справедливой стоимости активов и обязательств по Международным стандартам оценки [1].

В России переход от плановой экономики к рынку потребовал кардинальных реформ в национальной системе бухгалтерского учета. И основным инструментом среди проведенных реформ стали признанные во всем мире Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). В связи с вступлением в силу с 1 января 2013 года Федерального закона от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также связанные с ним другие законодательные нормативные акты претерпевает изменения вся ранее сложившаяся база отечественной системы бухгалтерского учета, что способствует сближению с международной учетной практикой.

Несмотря на то, что процесс согласования международных и национальных стандартов финансовой отчетности организаций происходит на фоне уже сформировавшихся общепринятых принципов бухгалтерского учета и является естественным результатом глобализации на финансовых рынках, по тем же причинам необходимость принятия МСФО, разработанных на основе одной определенной модели бухгалтерского учета, является для многих специалистов спорной [3].

В России разработан поэтапный план перехода на МСФО, принятый регуляторами финансовых рынков, например, Министерством финансов РФ, Федеральной службой по финансовым рынкам, Центральным банком РФ и экспертным органом по МСФО. Переход на МСФО в России, как и за рубежом, не всегда предполагает полный отказ от ведения отчетности по Российским стандартам бухгалтерского учета или национальным стандартам той или иной страны. Процедура перехода на составление отчетности по

МСФО содержит четкий алгоритм подготовки такой отчетности:

1) Определение даты перехода – при составлении первой отчетности по МСФО необходимо четко определить дату перехода на МСФО и отчетную дату. Также одним из требований является необходимость представления сопоставимых данных хотя бы за один период. Дата, с которой компания начинает применение МСФО, должна быть, как минимум, на два года раньше отчетной даты для соблюдения принципа сопоставимости данных.

2) Формирование учетной политики по МСФО – организация должна составить и утвердить новую учетную политику, соответствующую МСФО, которая будет действовать на отчетную дату. Принятая учетная политика должна применяться ко всем отчетным периодам, отраженным в отчетности.

3) Оценка активов и обязательств – все имеющиеся активы и обязательства необходимо рассматривать на предмет их признания и оценки в бухгалтерском учете или списания в соответствии с МСФО на дату перехода.

4) Формирование отчетности первого отчетного периода – после того, как организация осуществит все перечисленные выше этапы, необходимо составить предварительную финансовую отчетность для обеспечения сравнительной информации и провести ее аудит [4].

Достаточно часто главной причиной перехода МСФО российскими организациями называют выход на международные биржи или иное привлечение капитала на западных рынках. Однако, если более глубоко разбираться, то становится очевидным: применение МСФО есть отражение перехода российской экономики на качественно новую ступень развития. Важнейшими ценностями в ней постепенно становятся благоприятный инвестиционный климат, открытость деятельности компаний, подотчетность менеджмента акционерам, высокие стандарты корпоративного поведения.

В условиях модернизации российской экономики формируется институт инвесторов, заинтересованных в получении достоверной информации об организациях для вложения капитала на территории России. Эта проблема может быть решена с помощью представления организациями отчетности по международным стандартам финансовой отчетности [2].

Таким образом, международные стандарты финансовой отчетности будут и далее заменяться с российскими стандартами бухгалтерского учета. Популярность МСФО среди активных предприятий в РФ не только не спадет в ближайшей перспективе, но и наоборот, будет возрастать. Этому будет способствовать развитие российских отношений в ВТО, либерализация валютной политики, открытие все большего количества российских рынков международному сообществу, глобализация мировой экономики, развитие акционерного способа финансирования и российского фондового рынка, рост российской экономики в целом, повышение экономической и политической стабильности в стране, улучшение налогового

законодательства.

Переход на МСФО для многих активных современных компаний стал объективной потребностью, но отечественное законодательство достаточно консервативно, поэтому не допустит полного отказа от национальной стандартизации, которая будет приближена к МСФО.

Использованные источники:

1. Бугаев Д. А., Рябченко А. В. Исторические аспекты МСФО в России // Вестник Адыгейского государственного университета.- 2014.- №2.- с. 91-97.
2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в России // Налоговая политика и практика.- 2012.- № 7-1.- С. 32-40.
3. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
4. Шубаркина П. Н. Методы формирования бухгалтерской отчетности предприятия в соответствии с МСФО // Международный научно-исследовательский журнал.- 2015.- № 4-2.- с. 65-67.

Кцоева Е.Р.

студент 4го курса

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ИСХОДЯ
ИЗ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ
ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ЗА ПЕРИОД 2013-2015 ГГ.**

Аннотация. В статье рассматривается и анализируется формирование доходной и расходной части федерального бюджета за период 2013-2015 гг. На основе анализа структуры расходов определяются основные направления бюджетной политики на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: федеральный бюджет, доходы, расходы, социальная сфера, оборона, национальная безопасность.

Для более детального анализа структуры доходов и расходов федерального бюджета необходимо сначала рассмотреть формирование его доходной части за счет нефтегазовых и ненефтегазовых поступлений, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Нефтегазовые и ненефтегазовые доходы федерального бюджета за 2013-2015 гг. [1]

Доходы федерального бюджета	2013	2014	2015
	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %
Нефтегазовые	46,1	52,5	50,4

в том числе:			
— НДПИ	18,2	20,5	20,5
— Таможенные пошлины	27,9	32,0	29,9
Ненефтегазовые	53,9	47,5	49,6
Итого	100	100,0	100

Динамика показывает, что доля прогнозируемых нефтегазовых доходов уменьшается в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Причиной этому может послужить существенное сокращение (-2,1%) вывозных таможенных пошлин, подлежащих уплате в федеральный бюджет. Не стоит забывать о том, что сложившиеся геополитические условия обуславливают сложность прогнозирования доходов от внешнеэкономической деятельности и, в первую очередь, нефтегазовых доходов. Тем не менее, годовое эмбарго так и не отменено, а логистические связи со странами латиноамериканского и азиатского регионов еще не отлажены, поэтому ожидать всплеска внешнеэкономических торговых взаимоотношений не приходится. Что касается ненефтегазовых доходов, то здесь мы наблюдаем обратную динамику: их доля в федеральном бюджете в 2015 г. увеличивается по сравнению с 2014 г. (+2,1%) за счет увеличения поступлений НДС и акцизов в бюджет.

Рассмотрим доходы федерального бюджета с точки зрения налоговых и неналоговых доходов. На протяжении многих лет налоговые доходы составляют большую часть всех доходов федерального бюджета. Так, и за период 2013-2015 гг. их объем составляет более 50%, при этом эта доля увеличилась за рассматриваемый промежуток времени на 5,86 процентных пункта (см. Таблица 2). Этот факт свидетельствует о том, что государство, решая свои социально-экономические задачи, взяло курс на пополнение своей финансовой базы за счет налоговых поступлений, в особенности по НДПИ, налогу на прибыль организаций и регулярным платежам за добычу полезных ископаемых.

Таблица 2 – Налоговые доходы федерального бюджета за 2013-2015 гг.
[2]

Наименование статьи доходов федерального бюджета	2013	2014	2015
	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %
НДС	31,86	27,79	27,50
НДПИ	19,64	18,83	29,49
Акцизы	3,79	4,64	4,04
Налог на прибыль организаций	2,68	2,67	2,78
Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых	0,12	0,10	0,14
Водный налог	0,02	0,02	0,02

Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов (исключая внутренние воды)	0,00	0,00	0,00
Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов (по внутренним водам)	0,00	0,00	0,00
НДФЛ в виде фиксированных авансовых платежей с доходов, полученных физическими лицами, являющимися иностранными гражданами	0,00	0,03	0,00
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	0,00	0,00	0,00
Итого	58,11	54,08	63,97

Неналоговые доходы также играют существенную роль в формировании федерального бюджета, несмотря на то, что за 2013-2015 гг. их доля уменьшилась почти на 9%. Как мы видим из таблицы 3, снижение произошло за счет сокращения поступлений от доходов от продажи имущества, таможенных пошлин и сборов, доходов от ВЭД. Такая тенденция вполне закономерна, учитывая довольно сдержанную политику России на мировом рынке, так как на сегодняшний момент государство стремится развивать отечественный рынок.

Таблица 3 – Неналоговые доходы федерального бюджета за 2013-2015 гг.[3]

Наименование статьи доходов федерального бюджета	2013	2014	2015
	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности РФ	2,58	3,43	3,79
Доходы от продажи имущества	0,87	0,76	0,64
Часть прибыли унитарных предприятий, созданных РФ	0,04	0,03	0,04
Лицензионные сборы	0,00	0,00	0,00
Таможенные пошлины и таможенные сборы	30,26	32,27	22,82
Плата за использование лесов	0,12	0,14	0,12
Платы за пользование водными объектами	0,08	0,20	0,08

Платы за негативное воздействие на окружающую среду	0,04	0,05	0,04
Патентные пошлины	0,02	0,02	0,02
Утилизационные сборы	0,35	1,35	1,23
Платежи за пользование недрами	0,38	0,35	0,19
Прибыль Банка России	0,54	0,65	1,01
Доходы от внешнеэкономической деятельности (без таможенных)	5,99	6,43	4,47
Прочие неналоговые доходы	0,24	0,18	0,21
Итого	41,53	45,87	34,67

Рассмотрим последнюю составляющую федерального бюджета – безвозмездные поступления. За последние три года наблюдается положительная тенденция: их доля в общем объеме доходов увеличилась (1%).

Таблица 4 - Доходы федерального бюджета в виде безвозмездных поступлений за 2013-2015 гг. [4]

Наименование статьи доходов федерального бюджета	2013	2014	2015
	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %	Доля доходов федерального бюджета, %
Безвозмездные поступления	0,35	0,05	1,35
Итого	0,35	0,05	1,35

Проанализируем структуру расходов федерального бюджета за 2013-2015 гг. (см. Таблица 5). В целом, приоритеты расходования бюджетных средств остались прежними, это такие сферы как:

- социальная политика,
- национальная оборона,
- национальная безопасность.

Однако некоторые изменения коснулись объемов выделяемых средств на данные направления: расходы на социальную сферу сократились почти на 2%, при том, что на оборону выросли на 3,7%. Тем не менее, такие тенденции вполне объяснимы. Бесспорно, в настоящее время поддержание национальной безопасности – одна из приоритетных задач нашего государства. В условиях политической конфронтации России со странами Запада и США, а также обостренной военной ситуации в Украине сегодня государству необходимо, в первую очередь, усилить военную мощь, при этом сохранив уровень социальной поддержки на достаточно высоком уровне.

Анализируя послание Президента РФ Федеральному Собранию в декабре 2014 г., можно сделать вывод о том, что государство взяло курс на своеобразную «новую либерализацию». Присоединенные новые территории, а также стагнация российской экономики, требуют особого внимания и соответствующей финансовой поддержки, поэтому главной задачей на 2015-2017 гг. стала ликвидация препятствий для экономического роста. Так, планируется ввести четырехлетний налоговый мораторий для бизнеса, оптимизировать расходы федерального бюджета не менее чем на 5% в ближайшие три года, продолжить стимулировать импортозамещение и др., именно поэтому в 2015 г. будут увеличены расходы на социальную сферу и национальную экономику по сравнению с 2014 г.

Таблица 5 - Расходы федерального бюджета за 2013-2015 гг. [5]

Наименование статьи расходов федерального бюджета	2013	2014	2015
	Доля расходов федерального бюджета, %	Доля расходов федерального бюджета, %	Доля расходов федерального бюджета, %
Социальная политика	28,7	23,3	26,9
Национальная оборона	15,8	16,7	19,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	15,5	14,1	13,8
Национальная экономика	13,9	13,9	14,2
Межбюджетные трансферты	4,8	4,5	4,6
Общегосударственные вопросы	6,4	6,3	7,1
Прочие расходы	15,0	21,3	13,8
Итого	100	100,0	100,0

Итак, в настоящее время, мы наблюдаем, что государство не стремится изменять степень своего вмешательства в экономику, оно лишь несколько корректирует методы и направления своего воздействия. Это свидетельствует о том, что в приоритет бюджетной политики ставится стабильное экономическое развитие, ориентированное на долгосрочную перспективу. Несомненно, на управление страной, занимающей большие территории и имеющей массивный аппарат управления, требуются колоссальные средства. Однако, учитывая эти факторы, мы можем выбрать не так много путей дальнейшего развития: либо сокращение государственных расходов за счет упрощения аппарата управления, бюрократического режима, уменьшения оборонных расходов, либо непосредственное увеличение доходов бюджетов, за счет наращивания налоговой нагрузки или использования источников финансирования

дефицита бюджета. Как видим, введение торгового сбора с июля 2015 г. уже задало направление вектора дальнейшего пути развития. Значит ли это, что дефицит обойдет стороной федеральный бюджет в 2015 г., и государство по-прежнему будет справляться с выплатами социальных трансфертов населению? Как скажется увеличение налогового бремени на финансовую активность хозяйствующих субъектов? Эта всего лишь та малая часть вопросов, ответы на которые будут поступать сообразно действиям органов государственной власти.

Использованные источники:

1. «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный ресурс] // URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/07/main/ONBP_2015-2017.pdf (дата обращения: 19.07.2015)
2. Официальный сайт Федерального Казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://roskazna.ru/> (дата обращения: 20.07.2015)
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://minfin.ru/> (дата обращения: 20.07.2015)
4. Федеральный закон от 01.12.2014 N 384-ФЗ "О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов" (01 декабря 2014 г.)
5. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://audit.gov.ru/> (дата обращения: 20.07.2015)

Оглавление

<i>Gogoleva M.A., Malikova E., OPTIMIZATION OF TAX POLICY FOR SMALL BUSINESS</i>	3
<i>Gogoleva M.A., Grachyova A.V., THE ESSENCE OF THE FINANCIAL SYSTEM AND THE WAY OF ITS EFFECTIVE DEVELOPMENT</i>	6
<i>Gogoleva M.A., Malikova E., DEVELOPMENT OF BANK SYSTEM LENDING IN RUSSIA</i>	10
<i>Lapenkov V.Y., ANALYSIS OF BANK SECURITIES PORTFOLIOS</i>	12
<i>Lapenkov V.Y., BANK STABILITY ISSUES</i>	15
<i>Lapenkov V.Y., WHICH IMPACT DO BANK SHOCKS HAVE ON INVESTMENT POLICY?</i>	18
<i>Vesna S., TELEVISION AND CHILDREN IN CONTEMPORARY SOCIETY – NEGATIVE AND POSITIVE INFLUENCES</i>	21
<i>Абакаров А.М., ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА</i>	27
<i>Аблизина Н.Н., ОЦЕНКА ОБЪЕМОВ И ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖКХ</i>	33
<i>Абрамова Д.А., РОЛЬ СМИ В ФОРМИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ МАССОВЫМ СОЗНАНИЕМ</i>	40
<i>Абросимова Е.В., РАЗРАБОТКА ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РВД ПЛЮС»</i>	43
<i>Абубакирова Д.Д., Шапошникова Р.Р., К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯМ</i>	47
<i>Авдеев В.В., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ВУЗОВ И БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ</i>	49
<i>Авдеев В.В., РАСЧЕТ КОНТРОЛЬНЫХ ЦИФР ПОТРЕБНОСТИ ЭКОНОМИКИ В КАДРАХ</i>	51
<i>Азитова Г.Ш., ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ</i>	54
<i>Алифиров В.И., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ЛИЧНЫХ НЕИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ</i>	59

<i>Антипин А.Л., Зеленина Л.И., СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ НА СЛУЖБЕ АРКТИКИ</i>	<i>62</i>
<i>Антонинко Н. Д., ЭТАПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>65</i>
<i>Апсаликова Е.А., Шапошникова Р.Р., АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНАХ ЗАГС</i>	<i>68</i>
<i>Апурина В.Н., Салахов И.И., АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАЯВОК НА РЕМОНТ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ.....</i>	<i>70</i>
<i>Апушова Т.С., Петреев Н.Ю., РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТЕРМИНОЛОГИИ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>73</i>
<i>Артемова Е.Н., Целютина Т.В., МОТИВАЦИЯ СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>78</i>
<i>Артемьев Н. С., Хадиев Д. Р., САНКЦИИ, ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ.....</i>	<i>80</i>
<i>Арутюнян М.Р., Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ</i>	<i>83</i>
<i>Арутюнян Л.Р., Алехина Е.С., Дуванская Е.В., Баклакова В.В., ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ УСЛУГ</i>	<i>86</i>
<i>Ахмедова К.Г., Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕРВИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ</i>	<i>88</i>
<i>Ахмедова К.Г., Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕРВИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ</i>	<i>91</i>
<i>Ахметшин Э.М., Денисова Л.Н., КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>93</i>
<i>Ахсарова М.И., ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>98</i>
<i>Ахсарова М. И., Таутиева И. А., СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....</i>	<i>101</i>
<i>Ахсарова М. И., Пагиева С.О., АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>103</i>
<i>Багандова З.Н., ВЕРТИКАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТА НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ РОССИИ.....</i>	<i>105</i>
<i>Багулин И.И., Килькинов С.Б, ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ</i>	<i>109</i>

<i>Бадиков К.А., АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>112</i>
<i>Баженов В.Р., Баженов Р. И., ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ В РАЗЛИЧНЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ СРЕДАХ</i>	<i>119</i>
<i>Бажин А.С., Чамбайшин Е.М., Подорванова А.С., ВЫБОР СТРАТЕГИИ СОХРАНЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....</i>	<i>124</i>
<i>Бажин А.С., Чамбайшин Е.М., Подорванова А.С., ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕПУТАЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</i>	<i>130</i>
<i>Бажин А.С., Чамбайшин Е.М., Подорванова А.С., РОЛЬ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	<i>134</i>
<i>Бажин А.С., Причалова О. А., Савицкая Д. И., Евушко Ю. Э., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕХВАТКА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</i>	<i>139</i>
<i>Бажин А.С., Причалова О. А., Савицкая Д. И., Евушко Ю. Э., РЫНОК ТРУДА: МИФЫ И РЕАЛИИ КРИЗИСА.....</i>	<i>143</i>
<i>Бажин А.С., Причалова О. А., Савицкая Д. И., Евушко Ю. Э., О ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ</i>	<i>148</i>
<i>Бажин А.С., Причалова О. А., Савицкая Д. И., Евушко Ю. Э., НЕХВАТКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР КРИЗИСА МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>152</i>
<i>Бажин А.С., Причалова О. А., Савицкая Д. И., Евушко Ю.Э., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>156</i>
<i>Бажин А.С., Причалова О. А., Савицкая Д. И., Евушко Ю. Э., ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	<i>162</i>
<i>Бажин А.С., Шуковский В.А., Варжин М. Р., Матвеев Д. М., ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>167</i>
<i>Бажин А.С., Шуковский В.А., Варжин М. Р., Матвеев Д. М., РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ.....</i>	<i>172</i>

<i>Бажин А.С., Щуковский В.А., Варжин М. Р., Матвеев Д. М.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	177
<i>Бажин А.С., Щуковский В.А., Варжин М. Р., Матвеев Д. М.,</i> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ПРОИЗВОДСТВА	183
<i>Бажин А.С., Щуковский В.А., Варжин М. Р., Матвеев Д. М.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УДЕРЖАНИЯ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА	189
<i>Бажин А.С., Щуковский В.А., Варжин М. Р., Матвеев Д. М.,</i> ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ И СЕРТИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ИМИДЖЕВОЙ И РЕКЛАМНОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ	197
<i>Бажин А.С., Чамбайшин Е.М., Подорванова А.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ, ОТВЕЧАЮЩЕГО ТРЕБОВАНИЯМ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	204
<i>Балакирева П.О.,</i> ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ	211
<i>Барашкина О.А., Неськина М.В.,</i> КАДРЫ ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА	217
<i>Бахарова А.И.,</i> ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ НОВАЦИЯ - СПОСОБ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ	220
<i>Безвербный В.А.,</i> РОСТ ПРОЯВЛЕНИЙ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ МОСКВЫ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ МЕГАПОЛИСА	223
<i>Беленов Н.В., Самсонова О.С.,</i> ТЕХНОЛОГИЯ «МИРОВОГО КАФЕ» НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОБЛЕМ	228
<i>Беликова Д.А., Шигабетдинова Г.М.,</i> СОЦИАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕКУЛЬТУРНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ PR- СПЕЦИАЛИСТА	232
<i>Белоусова Д.А.,</i> ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА	234
<i>Белых О.Г., Кантемирова И.Б.,</i> ТУРИСТИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	236
<i>Белякова К.О.,</i> ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ	239

<i>Бессилина К.А.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ НА ПРИМЕРЕ БЕЛЕБЕЕВСКОГО РАЙОНА	243
<i>Бисултанова А.А.</i> , КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	244
<i>Бисултанова А.А.</i> , БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	247
<i>Бисултанова А.А.</i> , ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД.....	249
<i>Блюм Ю.Д.</i> , АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА.....	252
<i>Блюм Ю.Д.</i> , РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ДЕПОЗИТОВ БАНКАМИ.....	254
<i>Бляхарчук М.А.</i> , ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И НАПРАВЛЕНИЯ АУДИТА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ	257
<i>Бондарев Н.С.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ	260
<i>Боровикова Т.И.</i> , ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ ПОЯСНИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	265
<i>Бородай В.А.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОТРУДНИКУ (EMPLOYEE VALUE PROPOSITION) ПРИ ФОРМИРОВАНИИ HR-БРЕНДА КОМПАНИИ.....	267
<i>Борунова А.А.</i> , ПОРТФЕЛИ ОДНОРОДНЫХ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ДОКУМЕНТАХ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА ПО БАНКОВСКОМУ НАДЗОРУ	270
<i>Бояринова И.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СОЦИАЛЬНЫХ МОЛОДЕЖНЫХ ПРОЕКТАХ (НА МАТЕРИАЛАХ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА БЕЛГОРОДА).....	273
<i>Бояринова И.В.</i> , ЮВЕНАЛЬНЫЙ ЭЙДЖИЗМ В ИНСТИТУТАХ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ.....	276
<i>Брыков А.В.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОГРАММ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА	279
<i>Брыков А.В.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВОДИМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ НА МП «ГОРЭЛЕКТРОТРАНС»	283

<i>Буздова А.З.</i> , СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КБР	287
<i>Буздова А.З.</i> , ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КБР	291
<i>Бунчеева Е. А.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ И США	295
<i>Бурсук В. О.</i> , ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ.....	298
<i>Бурьлов О.В., Лукашина Е.В.</i> , ОБЗОР РОССИЙСКОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ	301
<i>Вазирова Г. Р.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И АДМИНИСТРАТИВНОЙ РАБОТЫ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	309
<i>Вакуленко М.М.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	310
<i>Вакулина М.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ ДЖ. ОБЕР- КРИЕ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАТНЕФТЬ»	315
<i>Валиева А.Р., Никитина А. В., Пасовец А.А.</i> , СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ОПЕКИ, ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА И МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	318
<i>Валиева А.Р., Садретдинова Л.И.</i> , ЛИШЕНИЕ РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВ КАК МЕРА СЕМЕЙНО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	321
<i>Валимухаметова Э.Р.</i> , ОЦЕНИВАНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННО-РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ	323
<i>Ван М.</i> , КОЛЕБАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ.....	327
<i>Вартанова Е.А.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ФНС ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	331
<i>Васильев А.А., Соловьёв В. Ю.</i> , ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЕДИНИЦ МЕСТНОГО УРОВНЯ В РОССИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ САРАТОВСКОЙ ГУБЕРНИИ).	334

<i>Васильев В.Л., Устюжина О.Н., Седов С.А., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>341</i>
<i>Васильева И.А., Едифанова Т.В., СТАНОВЛЕНИЕ САМОДОСТАТОЧНОСТИ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ</i>	<i>344</i>
<i>Васкевич Т.В., ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЕ «ИНФОРМАТИКА И ИКТ»</i>	<i>347</i>
<i>Васкевич Т.В., СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ.....</i>	<i>353</i>
<i>Верхошенских Е.Б., ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА.....</i>	<i>356</i>
<i>Верхошенских Е.Б., ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ТРУДА.....</i>	<i>360</i>
<i>Вехорева А.А., СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: МОДЕЛИ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ.....</i>	<i>363</i>
<i>Вечко О.Ю., Большакова Н.Л., МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ</i>	<i>366</i>
<i>Вечко О.Ю., Большакова Н.Л., ФОРМИРОВАНИЕ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ: «ЗА» и «ПРОТИВ»</i>	<i>369</i>
<i>Водолазкина К.В., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....</i>	<i>373</i>
<i>Воинова Ю.С., Голендеева Л. П., ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ РОССИИ</i>	<i>381</i>
<i>Волков А.Ю., О ПРОБЛЕМЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ДЕФИНИЦИЙ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ</i>	<i>384</i>
<i>Волохов А.Г., АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (АИС) И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММЫ АИС «КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ» НА ПРЕДПРИЯТИИ .</i>	<i>388</i>
<i>Волохов Н.Н., Курочкин В. Н., Мохирев Е.В., К МЕТОДИКЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>395</i>
<i>Гаврильева А.Г., ВОЛНЫ АРХАИЗАЦИИ В ПЕРИОД СОЦИАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В КАМЧАТСКОМ КРАЕ</i>	<i>402</i>
<i>Галимова С.А., Скороходова Л.А., ПРОБЛЕМА МАССОВЫХ БАНКРОТСТВ В РОССИИ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....</i>	<i>404</i>

<i>Галимова С.А., Скороходова Л.А.,</i> ОЦЕНКА КОНТРАГЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	408
<i>Галимуллина Э.З., Жестков Л.Ю.,</i> СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПОРТФОЛИО СОВРЕМЕННОГО СТУДЕНТА.....	412
<i>Галушкина И.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОЦЕНКИ	415
<i>Гарифуллина А.Ф., Галиуллина Л.И.,</i> ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА В РБ.	418
<i>Гарифуллина А.Ф., Декамбаев Т.Д.,</i> СОСТОЯНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СЕЛЬСКОМ ПОСЕЛЕНИИ РОССИИ	420
<i>Гарифуллина А.Ф., Ган Ю.Ю.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	422
<i>Гасымова Н.В.,</i> ФИЛОСОВСКИЕ КОНЦЕПЦИИ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМА И ИДЕНТИЧНОСТИ.....	424
<i>Гебель Л.В.,</i> ПРАВОВАЯ ОХРАНА КАК ИНСТРУМЕНТ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	429
<i>Генаев А.А.,</i> ВОССТАНОВЛЕНИЕ НДС ПРИ ВЗАИМОЗАЧЕТАХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С РАЗНЫМИ СИСТЕМАМИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	434
<i>Гибалина Н.Ю., Осадчий И.С.,</i> ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ).....	439
<i>Глотова А.С., Глотов Д.С.,</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УТИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ	442
<i>Голендеева Л.П., Воинова Ю.С.,</i> АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	447
<i>Голеняева Л. В.,</i> КОНКУРЕНЦИЯ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	452
<i>Голоскоков В.Г., Иващенко Т.А.,</i> О ПРОБЛЕМАХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ..	455
<i>Гольшиев Н.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ	461
<i>Гольшиев Н.В.,</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НСОТ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ ЕТС (НА ПРИМЕРЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ УЧИТЕЛЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ)	464

<i>Горева В.Б., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ КРЫМА</i>	<i>471</i>
<i>Горева В.Б., ОСОБЕННОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ И ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>474</i>
<i>Горин И.Д., ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ КРЫМА .</i>	<i>477</i>
<i>Григорьев Е.О., Сорокина Ю.В., ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА</i>	<i>481</i>
<i>Громов А.Г., Лукьянова С.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОЕКТНОГО БИЗНЕСА</i>	<i>484</i>
<i>Губайдуллин Ю.М., Александров А.А., Хан Н.Г., ЭМФИТЕВЗИС В ПОСТКЛАССИЧЕСКОМ РИМСКОМ ПРАВЕ</i>	<i>488</i>
<i>Гусева С. В., ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ .</i>	<i>490</i>
<i>Давыденко И.Г., Зеленкова О.А., МОДИФИКАЦИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ</i>	<i>494</i>
<i>Демина М.С., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БАНКА С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ.....</i>	<i>501</i>
<i>Демина М.С., АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРИЧИН ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ</i>	<i>508</i>
<i>Дерендяева Т.М., ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА.....</i>	<i>514</i>
<i>Дышекова А.А., БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ.....</i>	<i>518</i>
<i>Дышекова А.А., МЕХАНИЗМ ВОЗДЕЙСТВИЯ ДИСКРЕЦИОННОЙ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИКУ</i>	<i>521</i>
<i>Дышекова А.А., НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ</i>	<i>525</i>
<i>Дышекова А.А., НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИСКАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА</i>	<i>531</i>
<i>Дышекова А.А., АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА</i>	<i>536</i>
<i>Дятлова О.В., Филатова А. П., ПРЯМЫЕ И КОСВЕННЫЕ РАСХОДЫ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ.....</i>	<i>541</i>
<i>Евдасина А.И., ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>546</i>

<i>Егоров В.И., Сорокина Ю.В., Буряков С.А.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ СЕТИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО СЕРВИСА	548
<i>Егорова А.О., Поляков М.А.,</i> ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ.....	550
<i>Елисеева О.В., Рябов А.Н.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	552
<i>Ергунова О.Т., Иванова О.Ю.,</i> ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ МАРКЕТИНГОМ	556
<i>Ермошенко Т.А.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	559
<i>Есионова Е.А.,</i> АУДИТОРСКИЕ СТАНДАРТЫ: ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	562
<i>Жирнов А.В., Ивахненко Д.Н.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ.....	565
<i>Заблоцкий П.И., Горностаева Ж.В., Сорокина Ю.В., Алехина Е.С., Щербакова Н.В., Буряков С.А.,</i> СЕРВИС В РЕСТОРАНАХ И МЕСТАХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	568
<i>Завьялова Н.О.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ КОМПАНИИ.....	571
<i>Загней М.К.,</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	575
<i>Загудайлова Д.А.,</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ЖКУ	577
<i>Загудайлова Д.А.,</i> СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «УСЛУГА» И ЕЕ КЛАССИФИКАЦИЯ.....	580
<i>Заикина М.Н., Баклакова В.В., Горностаева Ж.В.,</i> ПОДДЕРЖАНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ИГР	584
<i>Зайковский Б.Б., Осипян Ю.Н.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСОБЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ЗОНАМИ.....	587
<i>Зайковский Б.Б.,</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	592
<i>Зайковский Б.Б.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ..	598

<i>Зайковский Б.Б., ОПИСАНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ</i>	<i>604</i>
<i>Зайнуллина Т.Г., РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....</i>	<i>609</i>
<i>Затонская И. В., Журба Т. В., СФЕРА ТУРИЗМА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ - ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>614</i>
<i>Захарченко А.Д., УГРОЗЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ.....</i>	<i>617</i>
<i>Зверева Н.А., ФИНАНСОВО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ В 2014-2015 ГОДУ</i>	<i>619</i>
<i>Зверева Н.А., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АКЦИЗА</i>	<i>626</i>
<i>Зиниша О.С., Пермязова О.В., ФОРФЕЙТИНГ КАК ОСОБАЯ ФОРМА СРЕДНЕСРОЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ВНЕШНЕТОРГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>629</i>
<i>Зиниша О.С., Казаиди Э.Я., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ</i>	<i>632</i>
<i>Зинченко К. А., ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО.....</i>	<i>638</i>
<i>Знаменская А. Н., Ноакк Н.В., АССЕССМЕНТ-ЦЕНТР КАК МЕТОД ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВ ЧЕЛОВЕКА: ПРИНЦИПЫ, СТАНДАРТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ТРУДНОСТИ</i>	<i>641</i>
<i>Зубайдуллина Д.В., РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАН БРИКС.....</i>	<i>651</i>
<i>Зубкова И.В., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.....</i>	<i>655</i>
<i>Зюзина Н.Н., Попова А.М., Межова Ю.И., МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ В СУПЕРМАРКЕТАХ</i>	<i>657</i>
<i>Зюзина Н.Н., Манаенкова К.О., ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТОЛОГА В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....</i>	<i>660</i>
<i>Зюзина Н.Н., Ключева Н.О., Пуговкина Н.Э., СРЕДСТВА ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ</i>	<i>662</i>
<i>Зюзина Н.Н., Лысяк Е.Э., Фаронова М.А., МИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ, ЧТО ЭТО?</i>	<i>665</i>
<i>Зюзина Н.Н., Кузнецова Е.В., Гончарова Д.В., СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА И ОСНОВНЫЕ ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ</i>	<i>667</i>

<i>Зюзина Н.Н., Сяглова А.Ю., Сушкова Т.Г., РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И УСЛОВИЯ ЕЁ ПРОВЕДЕНИЯ</i>	<i>671</i>
<i>Зюзина Н.Н., Дымова Ю.Г., Савельева М.П., РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА</i>	<i>673</i>
<i>Зюзина Н.Н., Лысяк Е.Э., Фаронова М.А., ПРАВИЛЬНЫЙ ИМИДЖ КОМПАНИИ.....</i>	<i>676</i>
<i>Ибрагимов А.С., Воронков Д.С., Пискунова Е.Ю., ИМИДЖ КОМПАНИИ MICROSOFT</i>	<i>677</i>
<i>Иванченко В.Р., НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В ДОСТУПЕ К УСЛУГАМ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ</i>	<i>680</i>
<i>Ивашенцева Т.А., Жаркын У. Б., ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ.....</i>	<i>684</i>
<i>Ивашенцева Т.А., Максимова Т.А., РАЗВИТИЕ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>691</i>
<i>Иващенко В.И., КРИЗИС ЦИВИЛИЗАЦИОННОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ЕДИНСТВА ВОСТОЧНОСЛАВЯНСКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ.....</i>	<i>710</i>
<i>Изотова К.С., ПОСТОЯННЫЕ И ВРЕМЕННЫЕ РАЗНИЦЫ.....</i>	<i>713</i>
<i>Ионов Д.Ю., МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ</i>	<i>716</i>
<i>Ишкова А.Э., АДАПТАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ В КОНТЕКСТЕ МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>719</i>
<i>Кагарманова А.И., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ.....</i>	<i>722</i>
<i>Казова З.М., ЭФФЕКТИВНАЯ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ</i>	<i>725</i>
<i>Казова З. М., КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РЕСУРСАМИ</i>	<i>728</i>
<i>Казова З. М., АНАЛИЗ ПРОГНОЗНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА</i>	<i>732</i>

<i>Казова З. М., ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>735</i>
<i>Казова З. М., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И КАССОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА</i>	<i>738</i>
<i>Калачева К.О., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ</i>	<i>741</i>
<i>Калашиникова Н.Ю., ОБ УПЛАТЕ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>744</i>
<i>Калимуллина З.Р., Ураев Р.Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С КАДРАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>748</i>
<i>Калитина О.И., ЗНАКОМСТВО С ПОРТАЛОМ «ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА»</i>	<i>750</i>
<i>Калямова Л.Р., Булатова Д.Р., СИМВОЛ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА, ИЛИ ПОЛЬЗА И ВРЕД ИНТЕРНЕТА</i>	<i>753</i>
<i>Камалова Л.Р., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>756</i>
<i>Кандаурова И.Р., ИННОВАЦИОННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)</i>	<i>761</i>
<i>Кандрашкина Ю.И., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г.О. ОТРАДНЫЙ) ...</i>	<i>765</i>
<i>Капранов Г.А., К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ИННОВАТИКИ</i>	<i>771</i>
<i>Каракчиева И.В., Южакова Т.А., «ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ» ООН И РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ.....</i>	<i>775</i>
<i>Карамышев А.Н., Абросимова Е.В., Улеев А.С., ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.....</i>	<i>779</i>
<i>Карамышев А.Н., Абросимова Е.В., Улеев А.С., СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТАХ РОССИИ.....</i>	<i>782</i>
<i>Карамышев А.Н., Абросимова Е.В., Улеев А.С., КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ И ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ</i>	<i>784</i>
<i>Карамышев А.Н., Абросимова Е.В., Улеев А.С., ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «РИСК»</i>	<i>786</i>

<i>Карась Д.В.</i> , РАЗРАБОТКА И ФОРМИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ НА ОСНОВЕ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	789
<i>Карачковская О.И.</i> , НАЛОГООБЛАГАЕМАЯ ПРИБЫЛЬ.....	791
<i>Карачурина Р.Ф., Кайнова А.А.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....	792
<i>Карданова Ф.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	794
<i>Каримов Д.А., Шитиков А.М.</i> , ОЦЕНКА ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ АГРЕССИИ ФАШИСТСКОЙ ГЕРМАНИИ ПРОИВ СССР, СОДЕРЖАЩИХСЯ В НЕКОТОРЫХ ЕЁ НОРМАТИВНЫХ И НЕНОРМАТИВНЫХ АКТАХ.....	798
<i>Кашин Д.В., Илюхин С.В.</i> , ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ В США. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ.....	804
<i>Ким О.В., Савонов А.Ю.</i> , ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА ИП ТЕН СУ ВАН «КОРЕЙСКИЙ ДОМ».....	808
<i>Кириленко О.В.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ГАЗОРАЗРЯДНЫХ КОММУТИРУЮЩИХ ПРИБОРОВ	811
<i>Кириченко О.С., Кириченко Т.В.</i> , ОЦЕНКА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОРПОРАЦИЙ РОССИИ.....	814
<i>Кирюшкина А. Н.</i> , ВЛИЯНИЕ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ	818
<i>Киселёва А.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ GR НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	823
<i>Киселёва В.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ТЮМЕНСКОМ РЕГИОНЕ.....	826
<i>Кисиленко А.В., Федина Г.Н.</i> , ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ МОЛОДЕЖИ	833
<i>Кисиленко А.В., Лиховец К.В.</i> , КАЧЕСТВО ЖИЗНИ МОЛОДОЙ СЕМЬИ .	839
<i>Кислицына А.О.</i> , МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПЕРМСКОМ КРАЕ	842
<i>Кислицына А. О., Дерюшев К. Г.</i> , ВЛИЯЮТ ЛИ ОЦЕНКИ АНАЛИТИКОВ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ АКЦИЙ?	847
<i>Клеутин А.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКИХ ШКОЛАХ	852

<i>Климова Т.Б., Аноприева Е.В., ОСОБЕННОСТИ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА</i>	<i>854</i>
<i>Кобесаивили Н.Л., Романова Н.Г., УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ РОССИИ.....</i>	<i>859</i>
<i>Козлова Е.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО</i>	<i>862</i>
<i>Козлова Е.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО И ПБУ ПО УЧЕТУ ЗАТРАТ</i>	<i>866</i>
<i>Кокова Э.Р., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК</i>	<i>869</i>
<i>Кокова Э.Р., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА</i>	<i>872</i>
<i>Колегаева В.Г., ПОСТОЯННЫЕ РАЗНИЦЫ</i>	<i>876</i>
<i>Колесник В.С., Лежепёкова А.В., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>878</i>
<i>Колесник В.С., Камышан М.В., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>881</i>
<i>Комаров А. В., Лабусов М. В., ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ США В 2010 – 2015 Г.</i>	<i>883</i>
<i>Комаров А.В., Ничипорук Н.Д., РАЗВИТИЕ ЗЕМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В 60-70 ГГ. XX ВЕКА.</i>	<i>892</i>
<i>Комарова О.В., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ С УЧАСТИЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА</i>	<i>898</i>
<i>Комаров А.В., Михайлов И.Ю., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ».....</i>	<i>904</i>
<i>Кононистов Д.В., ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РФ</i>	<i>910</i>
<i>Коречков Ю.В., Ябанжи В.И., ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....</i>	<i>914</i>
<i>Коречков Ю.В., Ябанжи В.И., ФАКТОРЫ И КВАЛИМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОЦЕССА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР</i>	<i>918</i>

<i>Корман И.И.,</i> АКСИОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДФУНКЦИЯ ЦЕНЫ	921
<i>Королева Е.Н., Штакина В.С.,</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОКАЛИЗАЦИИ.....	928
<i>Корякина Т.В., Дьякова А.А., Гончаров М.А.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТОРГОВО- ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ КАК МОДЕЛИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТОВАРОВ.....	934
<i>Корякина Т.В., Боева К.В., Дементьева О.М.,</i> БРЕНДИНГ - ЗАСТАВЬ ИМЯ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ!	938
<i>Косарева А.Н., Бахвалов С.Ю.,</i> КАНАЛЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ СБЫТА.....	941
<i>Косарева А.Н., Васильев В.Л.,</i> ЛОГИСТИКА СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	946
<i>Костенко О.В.,</i> КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ	950
<i>Краюшкина К.Ю., Осадчий И.С.,</i> РЕШЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ В КРАТКОСРОЧНОЙ, СРЕДНЕСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.....	956
<i>Кремин А.Е.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	959
<i>Крюкова О.Н., Менгель И.Я.,</i> ПРОДУКЦИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	967
<i>Кузнецов А.О.,</i> АРКТИЧЕСКАЯ ГЕОПОЛИТ-ЭКОНОМИКА.....	971
<i>Кузнецов В.П., Поляков М.А.,</i> СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	973
<i>Кузнецова А.В.,</i> УЧЕТ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	976
<i>Кузнецова А.Р., Биккузина Д.Ф.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АГРОИНТЕР»	980
<i>Кузнецова А.Р., Кунаккужина Г.Р.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В СПК ИМ САЛАВАТА БАЙМАКСКОГО РАЙОНА.....	982
<i>Кузьмин В.А.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ GPS- ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ВЕДЕНИИ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВЫХ РАБОТ ..	985
<i>Кузьмин С. А.,</i> АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ. ...	987

<i>Кузьмин С. А.</i> , ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ РАНЬШЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ УЛУЧШЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ?	991
<i>Кузьмин С.А.</i> , ИЗМЕНЕНИЕ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ.....	995
<i>Кузьмин С. А.</i> , ВНЕДРЕНИЕ НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	1001
<i>Куликова Д.Н.</i> , РЕФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБОЙ.....	1005
<i>Куликова С.В., Шапошникова Р.Р.</i> , К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ БЛАГОВЕЩЕНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ...	1011
<i>Кулина Е. А., Игнатьева Е. В.</i> , УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	1013
<i>Кулина Е. А., Фролова О. Ю., Шумилова И. В.</i> , ВИДЫ АУДИТА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СЛОЖНЫМ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ СТРУКТУРАМ	1016
<i>Курочкин В. Н., Волохов Н.Н., Мохирев Е.В.</i> , ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСА	1019
<i>Кутузова А.С.</i> , МСФО В РОССИИ: ОТ ИСТОРИИ К СОВРЕМЕННОСТИ.....	1025
<i>Кцоева Е.Р.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ИСХОДЯ ИЗ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ЗА ПЕРИОД 2013-2015 ГГ.....	1028