

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 11(30)-2016



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 № 11(30) (ноябрь, часть 1, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

*Chabanuk O.V.
PhD in economics, associate professor, professor,
head of the department of economics and management,
deputy director in charge for scientifically-methodical work
of Voskresensk Institute for Tourism –
branch of Russian International Academy for Tourism,
Voskresensk,
Klinyushina Vassilina
students of the 3d year of College for Tourism
branch of Education – 43.02.10. Tourism
Voskresensk Institute for Tourism – branch of RIAT*

**PRODUCTION MODERNIZATION: THE CHANGE OF
MARKETING POTENTIAL OF THE COMPANY WHILE ENTERING
THE ALLIANCE**

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ИЗМЕНЕНИЕ
МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ ПРИ
ВСТУПЛЕНИИ В АЛЬЯНС**

Abstract. The article deals with the problems of improving a marketing potential of companies when entering into an alliance with partners in order to mitigate the weaknesses of the companies and reducing the cost of time and investment for the purchase of key competencies. Formulated requirements to complementary partner for the creation of a strategic alliance. Offer the methods assessment aggregate potential synergetic effect and assessment of the offer change marketing potential on the basis of Marketing- audit and SWOT analysis. To formalize the assessment is proposed to introduce a special index - the coefficient of distribution channels.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы совершенствования маркетингового потенциала компаний при вступлении в союз с партнерами, с целью нивелирования слабых сторон деятельности компаний и сокращения затрат времени и инвестиций на покупку ключевых компетенций. Сформулированы требования, предъявляемые к комплементарному партнеру для создания стратегического альянса. Предлагается методика оценки совокупного потенциального синергетического эффекта и оценки предлагаемого изменения маркетингового потенциала на базе маркетинг-аудита и SWOT- анализа. Для формализации оценки предлагается ввести специальный показатель – коэффициент каналов сбыта.

Keywords: *alliance; analysis; company – partner; complementarity; coefficient; arketing; marketing potential; marketing resources; potential partner.*

Ключевые слова: *альянс; анализ; компания-партнер; комплементарность; коэффициент; маркетинг; маркетинговый потенциал; маркетинговые ресурсы; потенциальный партнер.*

Often, the goal of creation the strategic alliances are marketing objectives, namely: market expansion of potential and actual customers and consumers by

improving the company offers to the market and the development of its competitiveness. In other words, through the improvement of marketing potential, companies are trying to increase their sales. The marketing potential of the company can be viewed as a system. Wherein marketing recourses may be system components – material and nonmaterial. Consequently, the assessment of the marketing potential of the company can be reduced to the assessment of the company's marketing resources that can be made using the technique of marketing audit.

Marketing – audit technique while assessing the marketing potential of the company, which will form the basis of our methodology and algorithm of the strategic assessment of changing the marketing potential of the company was offered by Yuldasheva O.U.[1]

In our opinion Marketing- audit should be supplemented by SWOT-analysis of marketing potential, which will reveal the strengths and weaknesses of marketing activities and help the company to identify their core competencies in the field of marketing activities, and therefore the requirements for an alliance partner or company are target absorption.

The author insists on releasing of key competences, as this theory considers the process of merger and absorption as the purchase of the missing company's competences, the process of self-resuscitating them is associated with large expenditures of time and investments. Actually for any company it is logical to enter into an alliance with a partner, who will help it at least to level its weaknesses, and totally to make them more strong. Thereby, two methods of analysis - the marketing audit and SWOT should help the company to identify its profile of competencies.

In the future, the same analysis should be subject to the partner company. Imposition of company profiles will show their incompatibility, but rather complementarity. If the partner company does not fit by the profile to the initiator company, it is necessary to re-start the process of finding a complementary partner. The complementary partner it is a company with the resources and competence profile, the complementary profile of the initiator company. In other words, the company as a potential partner must have a structure and a set of resources and competences, that while merge ring or entering into a strategic alliance would allow both companies to set up in the shortest time the adequate structure of service products' size for the dynamic structure of the consumer of tourism services.

It is possible to formulate the requirements for complementary partner to create a strategic alliance:

1. The potential partner should roughly match the size of its initiator company. Otherwise, the risk of absorption is too high.
2. The potential partner should be close to the company by existing corporate values and organizational culture, that determines the style of making decisions, the degree of opportunism and predictability of its further actions (compliance with the principles of cultural affinity of the company).
3. A potential partner must have compatible technology resources.
4. The potential partner must have in excess of the resources that are in short

supply for the initiator company.

5. The potential partner should have a higher competence in the area, in which the initiator company is trying to create competitive advantages.

According to the strategic assessment algorithm of marketing potential of the new company, in case of selecting a complementary partner it is necessary to predict the potential synergies from joining the alliance or merger. To facilitate the assessment of synergies is proposed to divide it into 2 components: nonadditivity effect of unification of material resources and the effect of the complementarity of resources. Also the mandatory procedure is the forecast of the costs for achieving synergies, as in some cases, especially in the early stages of the unification of resources, costs can be totally "absorb" positive effects. Therefore, it is important to calculate the moment, when the synergistic effects may occur. From a practical point of view it makes sense to consider about the period of one year. Just during the year the main mass of the synergies should appear, not excluding the effects of long-term investments (for example, in R&D). At the final stage it makes sense to evaluate the cumulative effect of synergy, and then including this effect to assess the alleged change in the marketing potential of the company, using the approach - assessment of the competence profile of the company on the basis of Marketing-audit and SWOT analysis. It should be noted that in order to assess the potential synergies in marketing the calculation of increasing in the number of potential customers is essential, to which the company will have access through an alliance or merger. For such evaluations you need to study in detail the existing channels of partner distribution and to determine the extent of their intersection in distribution channels of the company.

To formalize this assessment we propose to introduce a special indicator - the ratio of sales channels.

This ratio is as a percentage of retail stores, with which both companies are cooperate.

$K_{cross} = Q_n : Q_{tp}$,

K_{cross} – coefficient of crossing channels.

Q_n – the number of stores, with which two companies are collaborate.

Q_{tp} – the total number of stores in the sales system of partner company.

It should be noted that it would be logical to calculate the indicator not on the number of shops but on the number of end users. If a profile of marketing competencies is easy to build according to the 1st and 2nd stage, to assess the compatibility of corporate cultures of the companies the additional research is required.

As this study also conducted by independent consultants, they have a number of survey techniques, which help to verify a possible complementary of corporate cultures of partner companies, which will affect the level of costs during unification.

References:

1. Yuldasheva O.U. Industrial marketing: theory and practice.

THE CAUSES, COURSE AND LESSONS OF THE FIRST CHECHEN WAR

Annotation: *The article discusses the causes of the First Chechen war, its course and consequences. Notes the particular importance of a supranational identity as a tool that will allow in the future to prevent the development of social conflicts and wars.*

Keywords: *First Chechen War, supranational identity, religious radicalism;*

At present in Russian society observed two opposite trends that are supported by the authorities: on the one hand, the state attempts to create a supra-national identity on the other - supports projects that create an exclusively national identity and/or religious. Unfortunately, our society has not yet come to the realization that their efforts to create a purely national and/or identity in a multiethnic country lead to tragic consequences. And a vivid example of this is the Chechen war.

According to the Decree of the president, on November the 1st, 1991, the Chechen republic has gained the state sovereignty that meant a possibility of her real secession of the Russian Federation. However this decision wasn't realized. In 1992 power has been seized by Dudaev who has gained considerable popularity among the people by then. Dudaev had the following purposes:

- To restore the Mountain republic to the uniform country uniting all people of the Caucasus;
- To approve independence of Chechnya;

Thanks to these slogans Dudaev won an arrangement of the people. Various regional groups even more often started to clash with the beginning of reorganization in the republic among themselves. However in three years of government of Dudaev Chechnya was incredibly criminalized. Such bodies as militia, courts and prosecutor's office have stopped the existence that have caused rise in crime. The republic has turned into a nursery and the exporter of criminal elements practically each region of the country. It is made about 42% among the total number of criminals inhabitants of Chechnya. After the collapse of the USSR and gradual office from him of the republics, the Chechen republic has also declared the desire to leave a structure of the Russian Federation. Yeltsin made the decision to eliminate a criminal regime of Dudaev, to disarm and detain bandits, to strengthen thereby the position of the Kremlin elite. However the Russian government didn't expect so fierce resistance from the Chechen people which apprehended invasion of the Russian troops on the territory as attempt of enslavement, infringement of natural riches. It is necessary to assume that the huge role in formation of negative attitude of Chechens to the Russian operation was played also by "a syndrome of deportation of 1944" when, as a result of eviction of Chechens from the native land, for hunger, cold and diseases the most part of people died.

Proceeding from the listed circumstances and the facts, it is possible to

allocate the main reasons for the First Chechen war:

- Criminal regime of Dudaev.
- The solution of the republic to leave structure of the Russian Federation;
- Aspiration of radical groups to create the Islamic state;
- Oil" interests;

Introduction of the Russian troops on the territory of the Chechen republic has been apprehended as invasion. Therefore Dudaev was adjoined also by those who clashed with him, opposition.

There were many warehouses that have provided army of fighters after the collapse of the USSR in the territory of Chechen. They also had the established relations on delivery of the weapon.

Unfortunately, it is necessary to say that the Russian military has strongly underestimated the number of fighters of Dudaev. It made about 20 thousand people for the beginning of war.

We can't be emotional in this work, but it is necessary to say that military operations in Chechnya steel for the Russian army accident. In particular there was unsuccessful an operation of storm of Grozny as a result of which the Russian troops have lost its most part from the being available 250 units of armored machinery. Except losses of equipment, hundreds of Russian soldiers have died, many servicemen were taken prisoner.

The Russian troops suffered such failures, mainly, as a result of the wrong organization by the state of material, political and moral, their information support.

In general, escalation of military operations is divided into 3 stages:

- Efforts of the parties are concentrated in fight for Grozny in the territory of the city and nearby areas.
- Distribution of military operations in fight for Grozny across all territory of the republic.
- Conducting combat operations to mountains, river valleys, gorges, villages.

When war has begun, many inhabitants of Chechnya and nearby areas have been forced to leave the houses. The left cities and villages have turned into defense knots where heavy fighting was conducted. At the beginning of summer of 1995 the Russian forces have achieved establishment of control of flat and mountainous areas of Chechnya. There have taken place negotiations where the truce has been concluded and date of democratic elections is appointed. Fighters have resumed military operations again, having conducted a terrorist attack in Kizlyar, in 1996.

War has been continued. But in April, 1996 has been successfully found by the Russian military and Dudaev's train is right there destroyed by aircraft. The remains of separatists have agreed to repeated negotiations which result were Khasavyurt agreements.

As Ramzan Kadyrov has noted, the First Chechen war played the significant role in incitement of the checheno-Russian conflict by artful intentions of the West, and any movie about war couldn't transfer that fear and panic among the population which the Chechen people had to endure. Upon termination of war of OGV by

headquarters losses in the First Chechen war have been published: It is killed — 4 103 persons. Were missing — 1 231 person. Wounded — 19 794 persons. There were 80 000 citizens killed among the civilian population of Chechnya. There are terrible figures.

On August the 1st, 1996 the Secretary of the Security Council of the Russian Federation A. Lebed and the chief of headquarters of fighters of the Chechen republic Aslan Maskhadov in the city of Khasavyurt have signed the document which has put an end to war. Chechnya has de facto found independence, however the new state wasn't recognized practically by any country of the world including Russia. After withdrawal of the Russian troops from the territory of the republic, in Chechnya the intermilitary crisis shown in the destroyed houses and villages which weren't restored ethnic cleanings as a result of which have been killed, has burst or practically all representatives of the non Chechen nationalities ran. According to the contract Russia has been obliged to disengage the troops from Chechnya, however, has been decided to postpone a question of the status of the republic for five years.

During negotiation and signing of agreements by Russia the aspiration stopped escalation of the conflict and to solve the created problems peacefully has been shown. However, it should be noted that these agreements promoted return of the Chechen republic to an uncontrolled, criminal way of life. This situation managed to be corrected only after the subsequent introduction of troops. Khasavyurt agreements continued to be observed by the parties till 1999 when the Chechen armed forces have intruded in Dagestan, having provoked the beginning of the second Chechen campaign.

The first Chechen war is the terrible accident which has comprehended Russia at a boundary of the birth of the new country and a new era. The Chechen war became "baptism of fire" for the Russian army which has paid dearly for the experience got in this company. She – war - has demonstrated to us what terrible consequences conducts religious radicalism and incitement of ethnic strife. The Chechen war has brought a lot of grief to innocent, simple inhabitants of Chechnya, whatever nationality they were. This war has taught Russia to the fact that preservation of national unity, the principle of mutual respect of all people of Russia which are actual policy today - a priority task for such multinational state as the Russian Federation.

In conclusion, I would like to say that, the most important historical lesson, which is to extract our country from the tragic experience of the Chechen War is the understanding that in modern conditions the main socio-political task of Russian authorities is the formation of a supranational identity. Considering multinational structure of Russia, attempt of planting of the dominating national identity in the absence of the state, supranational identity can lead to new fratricidal wars to the conflicts.

References:

1. An Endless War: The Russian-Chechen Conflict in Perspective, New York, Oxford 2007;
2. "Russia's Chechen War", Tracey C. German, Lindon Publ., 2003;

3. "The second Chechen War", Aldis, A.2000 ;
4. <http://www.aljazeera.com/indepth/features/2014/12/chechnya-russia-20-years-conflict-2014121161310580523.html>

Gabibov Sh. D.

***The student of the Dagestan state University
Russia, Makhachkala.***

***Scientific adviser: Associate Professor, Candidate of Philological Sciences,
Bilalova Khadizha Aliyarovna.***

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 sectoral 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 socioeconomic 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.

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 regulat.

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.

UDK 316

Hizbullina R. R.
Phd in sociology, assistant professor
"Sociology, politic and right"
Kazan state power university
Russia, Kazan

TYPES AND FUNCTIONS OF LABOR UNIONS IN MODERN RUSSIA

Summary: In article types of labor unions and their function are considered. Distinctive features of traditional are listed and are alternative labor unions. The directions of optimization of activity of social partnership are defined.

Keywords: labor union, social partnership, labor relations, association of workers, functions.

From the beginning of the 2000th years before labor unions there were two questions: what functions to consider priority and what shall be autonomy. May be because of this requirement of labor unions to employers in 100 years of their existence in Russia didn't change. For example, 100 years ago labor unions required the 8th hour working day, pay rise and cancellation of penalties on production, unfortunately, and at present there are employers who violate these rights of workers.

Now, labor unions in Russia can be divided into two types:

1. Alternative labor unions which are guided by accomplishment of classical functions which were characteristic of the West during an industrialization era.
2. Traditional labor unions, heirs of labor unions which were in the USSR, they try to keep in touch with the employer, they are partially similar to labor unions

of east type.

The most important difference of alternative labor unions from traditional - it non-state nature, as a rule, employers aren't included labor union. However it's such feature there is a number of difficulties which the alternative labor union, such as meets:

1. Strong politicization as they will pay the main attention behind political events that in turn affects household care of workers;
2. Orientation to confrontation, alternative labor unions often go on strike as with employers and the authorities;
3. Organizational instability – it is characterized by unstable membership in alternative labor unions. Between leaders there are interpersonal conflicts, and use of financial environments with a mercenary motive.

Now in Russia the main representatives of alternative labor unions are: "Protection of work", Siberian Confederation of labor, All-Russian Confederation of labor, Federation of trade unions of flight dispatchers and many others. However their number isn't so big, as at traditional labor unions. Main form of activities this holding strikes, occupation of the entities, hunger strike, etc.

Among the directions for optimization is development and activities of social partnership and its institutes to which, first of all it is necessary to belong labor union:

1. To create consolidation of workers at all levels of social partnership;
2. To modernize collective and contractual process of employment relationships. Namely to create the representative parties in system of social partnership, to enhance negotiation process, and also to try to achieve complete independence, autonomy of labor unions of the employer;
3. Enhancement of agreements in collective agreements at all levels of social partnership;
4. Improvement of work of pre-judicial institutes on dispute settlement about protection and labor protection;
5. Investment of labor union with more legalized rights for observance of control and supervision of employers in order that they strictly continuously watched observance of the socially important rights and interests of members of labor union according to regulations of the existing legislation of the Russian Federation [1, 2].

Использованные источники:

1. Gilmanov A. Z., Khayrullina Yu.R. Quality of tatarstan's life (a development tendency in the sphere of a labor activity) // Scientific Tatarstan. – 2004. – No. 3. – Page 111.
2. Hizbullina R. R., Hayertdinova A.A. Features of system of social partnership in regulation of the social and labor relations: methodological approach / In the collection: Dylnovsky readings "Russian identity: state and prospects" Materials of a scientific and practical conference. – 2015. – Page 331-333.

**MASTER OF CULTUROLOGY FACULTY OF PHILOSOPHY
 BELGRADE, SERBIA**

In this paper we are going to try answering what are the overlapping and separation points between the two important phenomena to which we refer to as “Islam” and “Postmodernism”. Secondly, we are going to map out what is it that these two phenomena may offer each other, with the aim of improving the lives of people who define their identity through these two discourses, while trying to avoid the trap of atomistic view, in terms of restricted perception of only one part instead the whole system.

keywords: Islam, Muslims, Postmodernism, Identity

Introduction

Often in the Western media, scientific and educational institutions and in public opinion, we meet with a prejudice that Islam is backward, ossified and intolerant. At the same time, according to both Muslims and non-Muslims, we encounter the view that Islam is incompatible with modernity - that the current trends, ways of expression and manifestation of identity in the West often referred to as "post-modern", Muslims consider as unnecessary, harmful and *foreign*. We will try to justify the opposite stance by introducing the basic values of Islam and showing that in this system there is a completely natural dynamics, tolerance and a basis for life in the modern age. At the same time, we will try to indicate the values and Postmodern ways of expression that had a tendency to develop Islamic societies themselves without the Western influence. Finally, we are going to propose a new phenomenon in Islam - *Islamic Postmodernism*, which successfully retains Islamic identity and values through acculturation and acceptance of Postmodern, which can be useful to Muslims for better expression of their identity in the XXI century.

Islam as a modern system

Islam is a system that is conceptually based on the Quran and the Hadith, where the Quran is considered as a holy book and a basis of entire spiritual and physical life, as well as the foundation of the community - *umma*, it represents the word of God published by the Prophet Muhammad through the Archangel Gabriel [3]. The hadiths are written tradition that refer to the sayings and deeds of the Prophet Mohammed and they, along with the Quran, are a legitimate instrument for regulating life of the community. Practically, spiritually, and in every other way, Islam is conducted through Shariah law, which is a "general concept of creation, existence, death and life style, derived from normative reading and understanding of published sources"[3] and as such is a source of dynamism, although it is often viewed reductively and inaccurately only as a passive "Islamic law". Although based on Islamic scriptures (the Quran and Hadith), Shariah, is using certain methods for conducting conclusions and recommendations considering modern and new issues, situations and problems which Muslims encounter.

However, the aforementioned foundations of Islam are often viewed atomistically by the Muslim ulema, that tend to associate Islam only with certain parts of Holy scripture and Shariah, which leads to a completely wrong impression that Islam is passive, radical and intolerant.

Reductionism is a big problem of the Muslim world, which Ziauddin Sardar illustrates by the following thought: „*Shariah* is reduced to the divine law, *ijma* is reduced to a consensus of selected few, and *umma* to the ideals of the nation-state. *Jihad* is reduced to war and even terrorism, and *istislah* has almost disappeared from Muslims' consciousness all together. Atomistic interpretation of the Quran has become the norm, while the Prophet has been reduced to signs and symbols“[9].

Considering Islam only as a faith is wrong because it excludes many of its other aspects and components and leads everyone who is thinking about Islam to, wrongly, consider a whole system through only few aspects of it, which is a *pars pro toto* approach. To better understand Islam, we can quote Sardar, who states that "Islam is simultaneously a religion, culture, tradition and civilization. If we chose to analyse only one of the concepts, we won't get the whole picture"[9].

The principle that most often causes controversy and misunderstanding in discussions about Islam is the concept of tradition. The fact is that Islam is very much based on traditional values, but what does it mean? Is tradition something passive and frozen in space and time? Is tradition warehouse of old ideas, beliefs and assumptions that can not handle any intervention and modification? If we look at the concept of tradition from other angle, we can say that tradition exists in time, and time does not tolerate petrification and passivity. When we say time, we think of time as a dimension in which we all live and which inevitably implies movement. Tradition is a system that is not static, but has its own dynamics.[7] If we go back to the fact that Islam is a system that very much leans on tradition, we will understand why Sardar links the dynamics of tradition which "is constantly bring rethought and renewed time and again", with the fact that "Islam must be re-interpreted in every age." [9]

Islam and Postmodernism

Postmodernism is a phenomenon that got its name in the West, where it was firstly defined. The West has faced with the phenomenon of Postmodernism after the phenomenon of Modernism, which arose due to certain socio-historical circumstances, such as the Enlightenment, technological and industrial development of the society, unconditional trust in science and reason, separation of church and state etc. Modernism has represented a certain set of values, such as: the dualism of mind and body (St.Avgustin), secularism, faith in metanarratives and more. After the disappointment in these values, the need for a new phenomenon occurred, and that need led to the birth of Western Postmodernism which included: pluralism, skepticism towards orthodoxy and dethronement of authority, the rejection of metanarratives, as well as the "great truths". The irony and skepticism became the tools for general analysis, along with some other new methods for analysis and interpretation of reality, such as, for example, deconstruction (Derrida), along with the refusal of strong political centers and adherence to institutions, which

were considered instruments of power (Foucault). Eclecticism and polygonal approach has been encouraged. The strongest weapon which Postmodernism has used to clear its way into the world was the media that eventually gained increasing popularity. The other weapon was the uncontrolled flow of information through new technologies. The birth of new artistic expressions have also been tools that made Postmodernism ubiquitous phenomenon of everyday life.

Many have tried to define Postmodernism. Some saw in it positive new tendencies and a desire to reach a greater freedom in critical thinking, expression, identity and life in general, while others criticized its lack of substance and meaning, superficiality and excessive tendency to extremes and senselessness.

Jean-Francois Lyotard (1924-1998.), Which is considered to be the first thinker who dealt with the theme of Postmodernism [9], believes that the first characteristic of the Postmodern condition is distrust of metanarratives and their rejection which he considers positive because the meta-narrative in Modernism led to totalitarianism, while Postmodernism considers knowledge as having many differently allocated parts, and so respects the diversity and balance of the crowd. Ziauddin Sardar is a Muslim and one of the leading contemporary intellectuals who believes that "Postmodern should not be seen as a condition (Lyotard), but that framework, or way of knowing, action and belief." [9] He also sees Postmodernism as the last offspring of secularism and as wilderness in which people are looking for new forms of being. However, Sardar believes that Postmodernism must be experienced and overcome in order to attain "healthier and safer society," or in other words "the disease must be overcome, in order to become stronger." [9] Akbar Ahmed is another contemporary Muslim thinker who deals with Islam and Postmodernism. However, he has a more positive attitude considering Postmodernism in sense that Postmodernism offers hope, understanding and tolerance - which are the points where it overlaps with Islam. In addition, Akbar believes that Islam recognizes the positive side of Postmodernism such as tolerance, optimism and urge for knowledge, however, at the same time it (Islam) fears the negative aspects of Postmodernism, such as cynicism and irony. [9]

After we have mentioned points of divergence between Islam and Postmodernism, it is necessary to specify the meeting points of these two phenomena, some of which are tolerance, dethronement and knowledge. As far as tolerance is considered, in Postmodernism it is expressed through respect of expressing individual identity, while Islam respects the racial, class and ethnic diversity to the extent of nullifying it. The two aforementioned definitions of tolerance encourage freedom and are positive in their essence. When we talk about the dethronement, in Islam it relates to dethronement of *worldly* authority, while Postmodernism implies dethronement of any authority. By the act of dethroning, both systems provide good basis for teaching people how to think critically about every form of power or authority which is (un) consciously imposed to them. A further common point of the two systems would be knowledge and a place that it takes in the life of individuals. Knowledge in Islam is the value for which we should "go furthest" [8], and that needs to be expanded for whatever cost, while in

Postmodernism knowledge as such received the biggest expansion ever. There was no period of socio-historical framework in which knowledge has been expanding as rapidly and was as accessible and affordable, regardless of race, gender, class, nation, ethnic group, language and else.

Islamic Postmodernism

When we think about obstacles which tend to stop any overlap between complex phenomena such are Islam and Postmodernism, what crosses our mind is secular nature and underlined freedom of Postmodernity, which seem to be in contrast with Islam that bears sense of holiness. However, secular differs from holy by the lack of very important spiritual aspect and not by its incompatibility, as Tariq Ramadan says: "Islam carries all the general principles which a Muslim can use to face contemporary problems... Each failure to find the answer is a failure of a Muslim, not of Islam" [8] What Postmodernism as a system offers are new ways of expression and flow of information, which is useful for a general freedom of thought, overcoming risk, building bridges and moving to a higher, more creative level of humanity.

The answer to a question why Muslims should accept, adopt or modify anything that comes from the West, is a fact that the boundaries between East and West today are so porous, that ignorant attitude towards other cultures, ideas and languages, at the end turns out to be the biggest problem for the ones who chose to ignore.

Islam has the ability to shape modernity and our contemporary lifestyle, and it can add new, islam-specific elements to Western "Postmodernism", which can lead to a completely new "end-product" with a specific name – *Islamic Postmodernism*. As an example of this new tendency, we could mention Muslim hip-hop subculture in France, especially in Marseille, or the new streetart style called *caligrafitty*. Both mentioned expressions of *Islamic Postmodernism* have educative, as well as activist role in contemporary world. Accordingly, Akbar said that "Postmodernism can be a good basis for Islamic renaissance due to the access to the media, information and rich artistic heritage of Islam." [8] Gellner wrote that "Society and the man can not live without religion and the profane," and this modern phenomenon of *Islamic Postmodernism*, with its own rules and purposes, is precisely the attempt to live in the XXI century in the modern world without losing faith (*din wa dunya*), at the same time not being afraid of losing identity.

Islamic Postmodernism is a different kind of Postmodernism, but as there are different kinds of Modernism, depending on the circumstances that provoked it, there are different kinds of other phenomena, and these differences should be allowed, accepted and welcomed openly.

Conclusion

We live in the era of globalisation, and if we suppose that the idiom of globalisation is a Postmodern one, by refusing to use it we deprive ourselves of using the language which is "spoken by all". If we accept that the language of Postmodernism has become a global way of communicating, we should strive to find a *modus vivendi* in which Muslims will try to draw certain aspects of

Postmodernism which can be modified in accordance with the Islamic values. Trained for a new idiom, Muslims will not only understand the West better, but more importantly, they will be able to present themselves to non-Muslims in a language that is understandable to them.

Reference:

1. Akbar S. Ahmad, *Islam, Globalisation and Postmodernity*, Routledge, 1994.
2. Akbar S. Ahmad *Postmodernism and Islam, Predicament and Promise*, Routledge, 2004.
3. Božović R, Kostić I.E. Teodosijević M. *Progonjeni Islam*, 2013.
4. Butler C. *Postmodernism, a Very Short Introduction*, Oxford University Press, 2003.
5. Gellner *Postmodernizam, Reason and Religion*, Routledge, 1992.
6. Lyotard J.F. *The Postmodern Condition*, University of Minnesota Press, 1984.
7. Masoud Muhammad *Islam and Modernism, key issues and Debates*, Edinburgh University Press, 2009.
8. Ramadan Tarik *To Be European Muslim*, The Islamic Foundation, 2015.
9. Sardar Ziauddin *Islam, Postmodernism and Other Futures*, Pluto Press, 2003.
10. Sardar Ziauddin *Introduction to Postmodernity*, Icon Books, 2007.
11. Đorđević Jelena *Studije kulture*, Službeni glasnik, 2012.
12. Đorđević Jelena *Postkultura*, Clio, 2009.
13. Besim Korkut *Prijevod Kurana*, 2009.

УДК 330.101

*Абальмаз В.В.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель, преподаватель
кафедра Экономики предприятий
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.
Трубилина
Россия, г. Краснодар*

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В СОВРЕМЕННЫХ
ПОЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

Статья посвящена уяснению роли и места идеологии в современных политических системах России. В статье рассматриваются классификации, институты политической системы и вдобавок ее структура.

Ключевые слова: политика, государство, политическая система, партия, либерализм.

*Abalmaz V. V., 2nd year student
faculty "Finance and credit"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia Krasnodar*

*scientific Director Dudnik T. A.
lecturer in Economics
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia Krasnodar*

THEORETICAL ASPECTS IN MODERN POLITICAL SYSTEMS

The article is devoted to the understanding of the role and place of ideology in modern political systems of Russia. The article describes the classification, the institutions of the political system, but also its structure.

Keywords: politics, state, political system, party, liberalism.

Сейчас многие страны решают проблему перехода общества от политически-простых к более сложным формам организации политической жизни. Особую актуальность эти вопросы имеют для России. Большое внимание современных исследователей политической модернизации чаще всего сосредоточивается на трудностях политического развития и кризисных явлениях.

Модернизация политической системы в настоящее время, занимает возрастающее место, от которого в дальнейшем будет зависеть ее способность адаптироваться к новым образцам целей и создавать новые виды институтов, которые обеспечивают развитие, как социальной системы, так и гражданского общества.

Определение «политическая система общества», как и его синоним — «политический режим», означает установившийся порядок взаимоотношений между властными структурами и подвластными им народными массами — теми, кто управляет, и теми, кто обязан им подчиняться. В принципе, любая политическая система пытается теоретически обосновать идеологические, духовные и прочие ценности, лежащие в основе её жизни.

Говоря о политической сфере жизни общества, в основном многие представляют себе группу каких-то определенных предметов, явлений, действующих лиц, ассоциирующиеся с понятием «политика».

Политика — это политические партии, государство, политические институты, нормы, ценности, политическая культура. Эти структурные элементы политики составляют совокупность этих частей, которые взаимосвязаны очень тесно так, что изменение хотя бы одной части приводит к изменениям абсолютно во всей системе. Элементы политической системы образуют определенную политическую системную целостность.

Политической системой можно считать комплекс государственных и негосударственных институтов, которые осуществляют политические функции, то есть деятельность, которая связана с функционированием государственной власти.

Отличительные черты политической системы:

- политическая идеология;
- политическая культура;
- политические традиции, нормы, обычаи.

Виды политических систем не всегда можно точно разделить. Это в принципе очевидно. Рассматривая историю политического развития общества, нужно иметь железные ориентиры. Выделяют четыре основные формы политических режимов:

Демократия - политический режим, в основе которого лежит метод коллективного принятия решений с равным воздействием участников на исход процесса или на его существенные стадии.

Теократия - форма государственного правления, при которой политическая власть принадлежит духовенству или духовному лидеру.

Тоталитаризм - политический режим, стремящийся к полному (тотальному) контролю государства над всеми аспектами жизни общества и человека.

Авторитаризм-политический режим, при котором носитель власти провозглашает сам себя имеющим право на власть.

Понятие политическая система более полное, чем понятие «государственное управление», так как охватывает все лица и институты, которые участвуют в политическом процессе, а также неформальные и неправительственные факторы, которые влияют на механизм выявления и постановки проблем, на выработку и реализацию решений в сфере государственно-властных отношений. В широком смысле в понятие «политическая система» включается все то, что имеет отношение к политике. «Система» в политологии определяется как взаимосвязь, действие, структура, которая влияет на процесс принятия политических решений. Практически любая общественная система выделяет в себе упорядоченное множество элементов, которые взаимодействуют порождением новых качеств. Категория «политическая система» может позволить понять политические интересы классов, наций, социальных групп и разобраться в связях и зависимостях отражающих эти интересы политических явлений.

В политическую систему общества включаются:

- Политическая власть (в нее входит государство, политические и неполитические организации);
- Политические институты (к ним можно отнести церковь, различные учреждения, СМИ);
- Политическое сознание (этой подсистеме преимущественно общественное мнение);
- Политические отношения (можно выделить межнациональные, классовые и внутриклассовые отношения);
- Политическая культура (сюда относится система ценностей, религия, представления об обществе);
- Политические принципы и нормы (это символы, политические и моральные традиции)

Подсистемы достаточно тесно взаимосвязаны друг с другом и благодаря этому обеспечивают жизнедеятельность политической системы, способствуя действенной реализации ее функций в обществе.

Функции политической системы:

1. Политической социализации - эта функция заключается в приобщении людей к политическим ценностям, нормам, образцам поведения.

2. Рекрутирования - эта функция сводится к постоянному воспроизводству массы активно поддерживающих систему.

3. Регулирования – ее формы: политика регулирования цен, налогов, конфликтов.

4. Мобилизационная - это собирание финансовых, материальных, людских ресурсов, обеспечение поддержки проводимой политики.

5. Распределительная - это распределение ресурсов, благ, услуг и статусов на основе стратегических или тактических соображений.

6. Реагирования - проявляется в умении реагировать на импульсы, идущие от отдельных групп, отвечать на многообразные требования, глушить противоречия.

Существуют всевозможные классификации политических систем.

По социально-экономической основе их делят на следующие виды:

1. Тоталитарно-распределительные. В их основе лежит государственная экономика и государственное распределение материальных благ. Политический режим тоталитарный в такой системе.

2. Либерально-демократические. Их основу составляет рыночная экономика, политический режим – демократический.

3. Конвергенционные и мобилизационные. Сочетание государственного вмешательства в экономику с рынком лежит в основе этой системы. Таким системам обычно соответствует режим различной степени авторитарности.

Конечно, в каждом конкретном обществе создается специфическая политическая система, так как составляющие ее элементы это традиции, институты, ценности всегда в разных обществах различны. Экономические, духовные, социальные сферы жизни общества активно действуют с политикой, потому что она влияет на них и испытывает ответное влияние, значит политика является открытой системой. Существуют разнохарактерные основания для выделения главных элементов политической системы.

Подсистемы:

- организационно-институциональная - организации (социальные группы, революционные движения и т.д.). Институты — парламентаризм, партии, государственная служба, судопроизводство, гражданство, президентство;

- нормативно-регулятивная - политические, правовые и моральные нормы, обычаи и традиции;

- коммуникативная - отношения, связи и формы взаимодействия участников политического процесса, а также между политической системой в целом и обществом;

- культурно-идеологическая - политические идеи, идеология, политическая культура, политическая психология.

К социальным функциям политической системы относят:

- определение перспективных направлений социального развития;
- оптимизация движения общества к своим целям;
- распределение ресурсов;
- согласование интересов различных субъектов; приобщение граждан к активному участию в политике;
- разработка норм и правил поведения всех членов общества;
- контроль над выполнением норм, законов и правил;
- обеспечение стабильности и безопасности в обществе.

Политической системе характерны институты:

- государство и его органы
- политические партии
- общественно-политические движения
- группы интересов

Структура политической системы:

А) политическое общество людей, которое включает крупные социальные группы, которые несут социальные компоненты всей системы., иначе говоря, всех тех, кто стоит у власти и стремится к ней.

Б) совокупность политических институтов и организаций, которые составляют структуру системы: государство, неполитические организации, политические партии, которые придерживаются политической цели.

В) нормативная подсистема-это традиции, обычаи, правовые и моральные нормы, регуляторы политического поведения и деятельности.

Г) функциональная подсистема: к ней относятся методы политической деятельности.

Д) политическая культура и подсистема средств информации.

Ко всем этим элементам политической системы можно отнести институты социальной жизни, нормы, ценности, при помощи которых осуществляется управление общественной жизни деятельности людей и реализуется политическая власть.

Государство – главный системный элемент, оно объединяет все остальные элементы политической системы в единое целое. Государство значительно-сильный субъект политики, так как обладает властью. В политической схватке отдельные органы государства могут самостоятельное значение.

Государственная власть и Государство – целая награда для партии, которая победила на выборах. В этих политических системах существуют прогрессивные партии и достаточно действенный контроль над властью.

Значительную роль в жизни современного российского общества играют

Важную роль в жизни нынешнего российского общества играет политическая партия.

Партией можно назвать коллективно-объединенную группу людей, которая ставит перед собой конкретно-определенные задачи завоевать политическую власть в государстве.

Партии по идеологическим принципам делятся на:
консервативные, либеральные, демократические, социалистические, социал-демократические, коммунистические, националистические.

Партия обладает постоянной организационной структурой и руководящими работниками, обычно имеет устав и оформленное участие. Каждая партия с конкретными предложениями, намерившимися реализовать, придя к власти, осуществляет. Цель партии – захватить и удерживать государственную власть. Представляют политические партии интересы определенных социальных групп.

Политические партии подразделяются на

☐ системные ☐ несистемные

Системные создают определенную часть данной политической системы и действуют по установленным правилам, руководствуясь ее законами. Системная партия борется за власть легальными путями, то есть принятыми в данной системе, на выборах. Несистемные не признают данную политическую систему, бьются за ее изменение или устранение, в большинстве случаев, насильственным путем. В основном они нелегальные или полуправовые.

Политические партии подразделяются на:

✓ системные

Системные создают определенную часть данной политической системы и действуют по установленным правилам, руководствуясь ее законами. Системная партия борется за власть легальными путями, то есть принятыми в данной системе, на выборах.

✓ несистемные

Несистемные не признают данную политическую систему, бьются за ее изменение или устранение, в большинстве случаев, насильственным путем. В основном они нелегальные или полуправовые.

Таблица 1 – подразделение политических партий.

Общественно-политические движения находятся на незначительном месте в политических системах. По своим задачам движения похожи с политическими партиями, но они не имеют свода. В нашей стране, России, общественно-политические движения к выборам не допускаются.

Группы интересов, или группы давления — тренд-юнионы, организации промышленников, крупные монополии (особенно транснациональные), церковь, СМИ и другие институты — организации, не имеющие цель прийти к власти. Оказать такую силу давления на власть, чтобы она угодила конкретному интересу - их цель.

Государственная власть – это только власть государства, а политическая власть – это власть абсолютно всей политической системы. Так же политическая власть совершает работу через целое объединение институтов. Средства политического влияния – общность политических институтов, идей, которая воплощает некоторую политическую культуру. Конструкцией такого воздействия выступает система правления или система органов политической

власти.

Таким образом, применяя системный подход в рассмотрении политической жизни общества, политических явлений и процессов, можно сказать, что политическая система - это целостная совокупность взаимосвязанных элементов, которая, взаимодействуя с окружающей средой, функционирует по собственным законам и выполняет определенные функции в обществе. Так же политическая система построена на основе Конституции 1993 года, которая содержит целый ряд положений, которые позволяют характеризовать ее как в полном объеме соответствующую демократическим требованиям.

Использованные источники:

1. Белов Г.А. Функции политической системы // Кентавр. 1995. №3
2. Перегудов С.П. Политическая система России в мировом контексте .

УДК 339.544

Абдулгазис В.С., к.э.н.

доцент

кафедра мировой экономики и экономической теории

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Республика Крым, г. Симферополь

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА И ЕГО ВИДЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

В статье определена роль транспортного посредничества в международных транспортных операциях; рассмотрены основные формы посредничества; определены основные операции транспортно-экспедиторского обслуживания; рассмотрены особенности правового регулирования экспедиторской деятельности; предложена методика определения оптимального транспортного перевозчика.

Ключевые слова: транспортное посредничество, транспортные посредники, экспедитор, агент, транспортно-экспедиторское обеспечение, транспортно-экспедиторское обслуживание, транспортно-экспедиторские операции, оптимальный транспортный перевозчик.

Анализ современных публикаций. На современном этапе экономических исследований изучению данной проблемы было уделено не много внимания. Исследование состояния и особенностей развития транспорта РФ, изучение международных транспортных коридоров нашли своё отражение в работах отечественных экономистов и руководителей государственных подразделений Байбаковой Э. Р. [1], Забоева А. И., Дегтярёвой О. И. [2], Поляновой Т. Н., Саркисова С. В. и др. Однако, исследование роли транспортного посредничества в международных транспортных операциях в современных условиях развития сферы международной торговли услугами заслуживают особого внимания и требуют более глубокого изучения.

Изложение основного материала. В процессе транспортировки

внешнеторговых грузов всегда выделяют комплекс работ и услуг, который на практике не осуществляется ни грузовладельцами, не перевозчиками. Эти операции, как правило, непосредственно не связаны с перемещением товаров, однако без них процессы транспортировки грузов реализовать невозможно - перевозчики работают с уже "готовыми" в техническом, коммерческом и правовом отношении грузами. Однако грузы необходимо найти, товары и транспортные средства следует подготовить для перевозки, юридические отношения между сторонами необходимо оформить и т.д.. Для того, чтобы объединить интересы грузовладельцев и перевозчиков на транспортных рынках активно действуют **транспортные посредники**.

Таковыми посредниками в международных транспортных операциях могут быть отдельные лица, специализированные предприятия, фирмы, объединения, которые выполняют разнообразные функции по поручению владельца груза при его перемещении с момента подготовки товара к перевозке до момента сдачи его конкретному потребителю.

Классифицировать посредническую деятельность в транспортных операциях можно по трем основным признакам:

1. *Кому предоставляются посреднические услуги:* транспортные посредники могут действовать в интересах грузовладельцев и других лиц, которые заинтересованы в грузе; перевозчиков; собственников транспортных средств и транспортного оборудования; предприятий транспортной инфраструктуры; погрузочно-разгрузочных и стивидорных компаний; складов и терминалов и т.д.

2. *Где предоставляются посреднические услуги:* транспортные посредники могут работать в стране или группе стран; в отдельном регионе страны; в городе или транспортном узле.

3. *С какими видами транспорта связано предоставление услуг:* существует специализация транспортных посредников по видам транспорта и предприятиям транспортной инфраструктуры.

Отдельно выделяются формы посредничества в международных транспортных операциях, основными из которых являются:

1. **Экспедирование.** Транспортный посредник – экспедитор – действует в интересах грузовладельца или лиц, которые заинтересованы в грузе. Объект работ и услуг экспедитора – груз.

2. **Агентирование.** Транспортный посредник – агент – действует в интересах перевозчика. Объект работ и услуг агента - транспортное средство.

3. **Фрахтовое агентирование.** Транспортный посредник – фрахтовый агент – действует в интересах перевозчика. Основная функция фрахтового агента – продажа услуг перевозчика, и, главным образом, продажа перевозок.

4. **Брокерская деятельность (в морском транспорте).** Транспортный посредник - брокер - действует на открытом фрахтовом рынке в интересах судовладельца. Основные функции брокера – заключение соглашений по продаже морского фрахта, а также купля и продажа морских суден.

5. **Хранение грузов.** Транспортный посредник – хранитель (склад,

терминал) – действует в интересах лиц (грузовладельцев, перевозчиков, таможенных органов и др.), которые передали ему груз на временное хранение. Основная функция хранителя – операции с грузом с целью сохранения количества и качества переданного ему груза.

6. Погрузочно-разгрузочные и стивидорные работы. Транспортные посредники - погрузочно-разгрузочные и стивидорные компании – действуют в интересах лиц (грузовладельцев, перевозчиков), которые поручили им осуществлять погрузку и разгрузку грузов на (с) транспортные средства и операции с грузом на борту судна (стивидорные работы).

7. Лизинговые (арендные) операции. Лизинговые компании действуют в интересах производителей и пользователей транспортных средств и транспортного оборудования (главным образом, контейнеров). Лизинговые компании закупают транспортные средства и контейнеры для использования их арендаторами.

Приведенный выше перечень основных форм посредничества показывает, что основные посреднические операции возникают на стыках между грузовладельцами и перевозчиками, грузовладельцами и предприятиями транспортной инфраструктуры, между предприятиями транспортной инфраструктуры и перевозчиками.

На практике распределение фирм на экспедиторов и агентов весьма условное. Экспедитором называют транспортного посредника, который действует в интересах грузовладельца. (**Транспортное экспедиторство** – это вид посредничества, который осуществляется в интересах грузовладельца (отправителя или получателя, продавца или покупателя и др.) и связано с выполнением соответствующего договора перевозки и сопутствующих операций (погрузка, разгрузка, хранение, упаковка, маркировка, транспортное страхование, таможенное оформление и др.). Однако его же перевозчик будет считать своим транспортным агентом. (Агент является как бы "экспедитором перевозчика", направляя основные усилия на работу по обслуживанию транспортного средства и поиску клиентов.) **Агент** представляет интересы перевозчика на территории других стран, на автомобильных пограничных переходах, в морских и речных портах, воздушных портах, на пограничных станциях, терминалах и товарных складах; производит поиск клиентов, котировки фрахтовых ставок, обслуживания транспортных средств, заключения договоров перевозки, взыскания провозных платежей, осуществления таможенных формальностей. Положения экспедитора и агента на рынке транспортных услуг приведены на рисунке 1

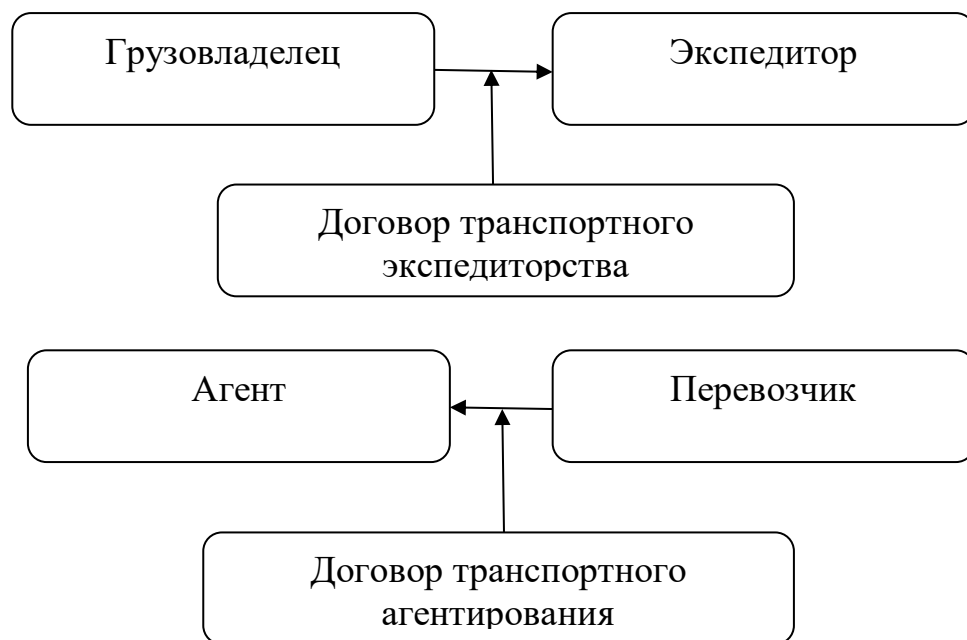


Рис. 1. Экспедитор и агент на рынке транспортных услуг*

*Составлено автором

Транспортно-экспедиторское обеспечение во внешней торговле - это коммерческая деятельность посреднических фирм, которая осуществляется при транспортировке внешнеторговых грузов и дополняет основную деятельность перевозчиков, грузовладельцев и других заинтересованных в грузе лиц.

Транспортно-экспедиторским обслуживанием (ТЕО) во внешнеэкономической деятельности называется практическая реализация транспортно-экспедиторского обеспечения, объект которого - внешнеторговый товарооборот.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- С целью объединения интересов грузовладельцев и перевозчиков на транспортных рынках активно действуют **транспортные посредники**.
- Выделяют формы посредничества в международных транспортных операциях экспедирование, агентирование, фрахтовое агентирование., брокерская деятельность (в морском транспорте), хранение грузов, погрузочно-разгрузочные и стивидорные работы, лизинговые (арендные) операции.
- Основными посредниками в международных транспортных операциях являются – экспедиторы и агенты.

Использованные источники:

1. Байбикова Э. Р., Забоев А. И. Перспективы развития рынка железнодорожных перевозок Единого экономического пространства / Э. Р. Байбикова, А. И. Забоев .– Алматы,: Евразийский банк развития , 2014. – Отраслевой обзор № 20. – с. 127.
2. Международное торговое дело: учебник / Под ред. Проф. О. И.

*Абдуллин А.Р.
старший преподаватель
кафедра специальной подготовки
майор полиции
Уфимский юридический институт МВД России
Башкортостан, г. Уфа*

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ МЕТОДОВ РАБОТЫ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОВД

В современной деятельности органов внутренних дел, в период возрастания роли нормативных регуляторов и стандартов деятельности органов правоохранительной деятельности, большая роль принадлежит ответственному руководству в целом и использованию оптимальных административных методов управления, в частности.

Этим определяется важность рассмотрения организационно-правовых аспектов использования принципов административного руководства в управлении ОВД.

Сущность и содержание административных методов в сфере управления вытекают из специфики административных правоотношений. В юридической науке под административными правоотношениями в общем виде понимается совокупность общественных отношений организационно-управленческого характера. Иными словами это отношения, направленные на управление какими-либо общественными процессами или явлениями в интересах их организации.

Особенностями административных правоотношений являются: обязательный характер выполнения предписаний органов управления и использование мер государственного принуждения в целях выполнения управленческих решений.

Отсюда следует, что данному виду правоотношений имманентно присущ управленческий характер, и осуществляются они в сфере государственного управления. Совокупность применяемых методов управления, а также технология их использования составляют основу механизма реализации государственного управления в сфере обеспечения правопорядка.

Рассмотрим более подробно теоретико-методологические вопросы использования методов административного управления в сфере правоохранительной деятельности.

Под управлением в широком смысле понимается целеполагающее, организующее и регулирующее воздействие людей на собственную, общественную, коллективную и групповую жизнедеятельность, осуществляемое как непосредственно (в формах самоуправления), так и через специально созданные структуры (государство, общественные объединения,

партии, фирмы, кооперативы, предприятия, ассоциации, союзы и т.д.)¹.

В свою очередь, социальное управление определяется как возникающее между людьми, объединенными в социум, властные взаимоотношения, направленные на корректировку поведения управляемых субъектов (в совокупности представляющих собой объект управления) управляющими субъектами (выступающими в виде органов управления).

Характеризуя методы управления, необходимо учесть, что под методом в общем виде понимается способ достижения определенной цели, совокупность приемов и операций практического или теоретического освоения действительности.

Административное право в общем виде включает в себя такие понятия, как признаки органов исполнительной власти, система и структура, виды, полномочия и правовые основы образования, а также их деятельность, реорганизация и упразднение (ликвидация)». Правоохранительная деятельность - это предусмотренные нормативными правовыми актами принятие решений и осуществление уполномоченными на то субъектами действий, направленных на защиту прав и законных интересов физических, юридических лиц и государства в целом, а также на обеспечение законности и правопорядка².

Методы управления могут быть классифицированы по разным основаниям. С точки зрения жесткости (четкой определенности) реализации управленческих усилий выделяют консенсуальные и директивные методы.

Под консенсуальными методами понимаются методы, основанные на согласии, соглашении сторон. Иными словами, это методы управления на основе общего согласия субъектов и объектов управления, основанные на принятии управленческого решения.

Директивные методы управления (фр. directive - направлять) - это способы и формы управления, основанные на том, что субъект управления, управляющий орган вырабатывают директивы, команды, распоряжения, подлежащие неукоснительному исполнению со стороны объекта управления, подчиненного субъекту лиц³.

В основе директивных методов управления лежит административное распорядительство, опирающееся на приказы, распоряжения, спускаемые сверху установки. Директивные методы управления называют также административными, распорядительными, командными.

Особое место в государственно-управленческой деятельности занимают административные методы, содержащие в себе способы, приемы, действия прямого и обязательного определения поведения и деятельности людей со стороны соответствующих управляющих компонентов государства.

¹ Иванов Н.Н., Карпунин Ю.Г. Стратегическое управление и инновации в правоохранительной деятельности органов внутренних дел: Лекция. М.: Академия МВД России, 1993. С. 10.

² Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. М., 1973. С. 207.

³ Большой юридический словарь / Под ред. А. Я. Сухарева. 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2013. С.51.

Их основные признаки:⁴

- прямое влияние государственного органа или должностного лица на волю исполнителей путем установления их обязанностей, норм поведения и издания конкретных команд;
- односторонний выбор способа решения стоящей задачи, варианта поведения, однозначное решение ситуации, подлежащее обязательному исполнению;
- безусловная обязательность распоряжений и указаний, невыполнение которых может повлечь за собой различные виды юридической ответственности.

Под административно-правовым методом понимается императивный метод воздействия на общественные отношения, характеризующийся субординацией, основанный на таких способах правового регулирования как предписание и запрет.

Соединив общенаучный, социальный и правовой подходы, определим, что административные методы управления - это императивные, целеполагающие, организующие и регулирующие способы воздействия субъекта административных правоотношений на общественные отношения, характеризующиеся субординацией, основанной преимущественно на таких способах правового регулирования, как предписание и запрет.

Административные отношения в системе МВД России с точки зрения теории управления характеризуются как развивающиеся и самоуправляемые, а также как имеющие все управленческие этапы (цикличность).

Общими функциями государственных органов в сфере управления подчиненными органами принято считать:⁵

- решение структурных и кадровых вопросов, распределение обязанностей работников управленческого аппарата, определение их ответственности;
- планирование организационной деятельности, выражающееся в разработке и утверждении планов работы данного органа на определенный период (квартал, полугодие и т.д.);
- разработка и утверждение в централизованном порядке штатов, финансирование всей деятельности;
- внутренний контроль;
- материально-техническое обеспечение функционирования органа, делопроизводство;
- охрана государственной, служебной тайны и другие действия.

Среди общих функций следует назвать участие в разграничении функций и полномочий внутри системы органов внутренних дел, определение

⁴ Минасов С.Г. Формирование стратегий органов внутренних дел: теоретический и организационный аспекты, 1991. С. 32-33.

⁵ Никитин М.Н., Иванов Н.Н. Система, виды и формы управленческих решений в органах внутренних дел: Лекция. М.: Академия управления МВД России, 2014. С. 11-12.

принципов и порядка ее функционирования, формирования основных звеньев аппарата системы ОВД МВД России, утверждение порядка работы государственных органов и регламентов их деятельности, правовое регулирование действий органов внутренних дел по подготовке и принятию правовых актов, нормирование труда, научно-консультационное и методическое обеспечение организационной работы.

Нельзя не акцентировать внимание на такие функции управления, как перераспределение полномочий внутри правоохранительных органов. Этот вопрос наиболее сложный, всеобъемлющий и по сути основной в правовом регулировании организации управления.

Некоторые общие функции административного управления в системе субъектов государственной власти вытекают из Федерального конституционного закона от 17 декабря 1997 г. «О Правительстве Российской Федерации». В ст. 12 данного закона указано, что в системе исполнительных органов государственной власти создаются территориальные органы. Закреплена также норма о том, что нижестоящие органы подчиняются и ответственны перед вышестоящими. При этом, вышестоящие органы осуществляют руководство и координацию нижестоящих, при необходимости отменяют и изменяют их акты, создают совещательные и координационные органы.⁶

Необходимо выделить также и специальные управленческие функции в системе административно-правовых отношений. К ним, например, можно отнести «собственные» функции аппарата Правительства РФ: осуществление подготовки для рассмотрения в Правительстве РФ проектов постановлений и распоряжений Правительства РФ и других актов, требующих рассмотрения Правительством РФ; подборка поступающих в Правительство РФ документов и обращений федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов РФ, других государственных органов, палат Федерального Собрания РФ; подготовка (по этим документам и обращениям) необходимых материалов, а также проектов поручений председателя Правительства РФ и его заместителей и другие функции.⁷

Выделение управленческих функций внутри системы органов исполнительной власти, в том числе МВД РФ, позволяет говорить об их своеобразии, обособленной от основной функции государственного управления, об их целостности, основанном на единстве исполнительной власти.

Характеризуя основные направления совершенствования технологий управления административных методов управления ОВД МВД России, необходимо выделить следующие приоритеты: определение задач и приоритетов в работе ОВД, их отдельных подразделений на основе анализа

⁶ Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 N 2-ФКЗ (ред. от 03.07.2016) "О Правительстве Российской Федерации" // "Российская газета", N 245, 23.12.1997

⁷ Туманов Г.А. Проблемы повышения эффективности решений в сфере государственного управления // Проблемы совершенствования государственного управления. М., 2011. С. 82.

складывающейся оперативной обстановки и учета интересов органа внутренних дел в целом; координация работы ОВД между собой, а также с другими службами и подразделениями в системе правоохранительных органов; правовое регулирование деятельности ОВД; создание, реорганизация и ликвидация подразделений ОВД; решение в установленном порядке вопросов назначения на должность и освобождения от должности сотрудников ОВД, присвоения специальных званий, а также иных вопросов прохождения службы; санкционирование документов и действий, сопровождающих оперативно-служебную деятельность сотрудники ОВД; осуществление контроля за деятельностью милиции; материально-техническое и финансовое обеспечение деятельности ОВД.⁸

Специфика применения методов административного управления ОВД МВД связана с тем, что они занимают специфичное положение в реализации задач правоохранительной деятельности, непосредственно осуществляя функции обеспечения режимов общественной безопасности в сфере компетенции внутренних дел; выступают в качестве объектов управления со стороны УВД (ГУВД) субъектов Российской Федерации; спецификой использования административных методов, связанной с повышенной ответственностью за исполнение определенных в административном порядке задач.

Таким образом, административная особенность управления в сфере государственного управления связана с тем, что система сама себя реформирует и при необходимости сокращает. В этом отношении можно отметить, что происходит управление управлением, а роль административных методов в руководстве органами внутренних дел возрастает.

Использованные источники:

1. Иванов Н.Н., Карпухин Ю.Г. Стратегическое управление и инновации в правоохранительной деятельности органов внутренних дел: Лекция. М.: Академия МВД России, 1993. С. 10.
2. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. М., 1973. С. 207.
3. Большой юридический словарь / Под ред. А. Я. Сухарева. 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2013. С.51.
4. Минасов С.Г. Формирование стратегий органов внутренних дел: теоретический и организационный аспекты: Дисс.... канд. юрид. наук. М., 1991. С. 32-33.
5. Никитин М.Н., Иванов Н.Н. Система, виды и формы управленческих решений в органах внутренних дел: Лекция. М.: Академия управления МВД России, 2014. С. 11-12.
6. Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 N 2-ФКЗ (ред. от 03.07.2016) "О Правительстве Российской Федерации" // "Российская газета", N 245, 23.12.1997.

⁸ Иванов Н.Н. Прогрессивная линия развития органов внутренних дел и стратегия управления ими в современных условиях // Стратегическое управление в органах внутренних дел. М., 2014. С. 65-75.

7. Туманов Г.А. Проблемы повышения эффективности решений в сфере государственного управления // Проблемы совершенствования государственного управления. М., 2011. С. 82.
8. Иванов Н.Н. Прогрессивная линия развития органов внутренних дел и стратегия управления ими в современных условиях // Стратегическое управление в органах внутренних дел. М., 2014. С. 65-75.

УДК 336.761

*Абрекова А. Р.
студент 4 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Смагин А. А.
научный руководитель, ассистент
кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ (IPO)

Статья посвящена процессу IPO в прошлом и настоящем времени. Определяется его роль и причины использования. Сравняются российское и иностранное определения IPO. Приводится классификация IPO и расширенное содержание термина.

Ключевые слова: IPO, первичное размещение акций, SPO (Secondary Public Offering), PPO (Primary Public Offering), классификация IPO, PO (Private Offering), DPO (Direct Public Offering), частное предложение, прямое публичное предложение.

The article is devoted to the IPO process in the past and the present. It defined its role and the reasons for use. A comparison of Russian and foreign determination IPO. We present classification IPO and expanded content of the term.

Keywords: IPO, IPO, SPO (Secondary Public Offering), PPO (Primary Public Offering), IPO classification, PO (Private Offering), DPO (Direct Public Offering).

IPO (Initial Public Offering) - это первичное публичное предложение акций компании. IPO служит главным образом для привлечения долгосрочного капитала. Кроме того, повышается и другое, что таким образом повышается популярность компании, она оценивается со стороны.

К нему чаще всего прибегают молодые, быстро развивающиеся, перспективные компании для получения дополнительного дохода, который можно вложить в дальнейшее развитие. Иногда IPO могут проводить крупные государственные компании для того, чтобы повысить свой рейтинг. Для осуществления IPO необходима тщательная подготовка и выполнение ряда строгих условий. Поэтому многим компаниям нелегко прийти к такому решению. При публичном размещении раскрывается финансовая информация, которая обычно скрыта. Также подготовка и реализация IPO требует значительных денежных средств, времени, энергии. Глобализация

оказала большое влияние на популяризацию IPO на мировых финансовых рынках как метода привлечения инвестиций.

Лондонская биржа определяет IPO как публичное размещение акций эмитентами. Факты проведения IPO на других фондовых биржах или допущения к размещению ценных бумаг эмитента в прошлом не имеют значения.

В ходе осуществления IPO инвесторам могут быть предложены акции дополнительного и (или) основного выпуска.

PPO (Primary Public Offering) - первичное публичное предложение, при котором инвесторам дается возможность приобретения дополнительного (нового) выпуска акций. Это понятие используется при совпадении момента публичного размещения акций организации с их эмиссией. Например, если раньше организация имела не форму акционерного общества, а форму партнерства. Тогда весь привлеченный в результате IPO капитал (читай доход) отразится в балансе компании. Иногда PPO называют «чистым» IPO.

SPO (Secondary Public Offering) - вторичное публичное предложение. Инвесторам предоставляется возможность приобрести ценные бумаги основного выпуска, принадлежащие собственникам компании, получающим доход от продажи пакета акций.

Если сравнить отечественный и иностранный термины, PPO, или предложение бумаг дополнительного (нового) выпуска - это предложение дополнительной эмиссии ценных бумаг, а SPO - предложение эмиссии бумаг основного выпуска.

Существует классификация IPO по процедуре размещения акций. При классическом IPO инвесторам предлагаются акции только дополнительного (нового) выпуска (PPO), при вторичном - предлагаются акции только основного выпуска (SPO), а при смешанном - как акции дополнительного выпуска, так и акции основного выпуска (PPO+SPO).

В российском законодательстве нет понятия «первоначальное публичное предложение». В рамках российского законодательства понятие «публичное обращение ценных бумаг» аналогично SPO, то есть предложению основного выпуска ценных бумаг, а термин «публичное размещение ценных бумаг» обладает более широким смыслом и может относиться к IPO (PPO) и SPO, а также может рассматриваться как PO (Private Offering) и DPO (Direct Public Offering). Частным предложением (Private Offering) называется предложение (размещение) акций компании среди заранее известного узкого круга лиц, прямым публичным предложением (Direct Public Offering) - предложение (размещение) акций самим эмитентом непосредственно инвесторам, не размещая их на биржевом рынке и не привлекая посредников.

Следовательно, есть возможность развития изначального термина IPO как экономического понятия.

IPO - это первое и все последующие размещения эмиссионных ценных бумаг конкретного эмитента, предназначенные для неограниченного числа лиц и проводящиеся либо во время выпуска ценных бумаг методом открытой

подписки, либо во время их публичного обращения на фондовых биржах и других способах торговли на рынке. Несмотря на то, что понятие IPO может означать первичное размещение или обращение любых эмиссионных ценных бумаг (акций, облигаций, паев и депозитарных расписок), на практике оно в большинстве случаев относится к акциям.

Использованные источники:

1. Герасимов В.Н. Инвестиционное обеспечение развития инновационно активных компаний через механизм первичных публичных размещений акций (IPO): Автореф. дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Российская академия предпринимательства. - М., 2011. - 28 с.
2. Мальцевич В.М., Мальцевич Н.В. IPO как фактор привлечения инвестиций / Мальцевич В.М., Мальцевич // Репозиторий ПолесГУ // Материалы конференций Банковская система: устойчивость и перспективы развития 2013 год [Электронный ресурс]
3. Что такое IPO и зачем компании его применяют [Электронный ресурс]
4. Удачный, но не рекордный год для международного рынка IPO // Пресс-релиз Лондон, Москва, 24 декабря 2014 г. // Ernst and Young [Электронный ресурс]

УДК 336.744

Абрекова А. Р.

студент 4 курса

факультет «Учетно-финансовый»

Смагин А. А.

научный руководитель, ассистент

кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СУРРОГАТОВ НА СОВРЕМЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена проблеме суррогатных денег в прошлом и настоящем времени. Определяется их роль и причины возникновения. Раскрывается история появления суррогатных денег в России. Раскрываются возможные последствия от их использования, позиция органов власти и юридические аспекты, связанные с ними.

Ключевые слова: суррогатные деньги, электронные деньги, ст. 27 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", ч. 1 ст. 75 Конституции РФ, экономика России в 1990-х годах, электронные платежные системы, уголовная ответственность.

The article deals with the problem of surrogate money in the past and the present. Determine their role and the causes. It reveals the history of the emergence of surrogate money in Russia. Reveals the possible consequences of their use, the position of the authorities and the legal aspects associated with them.

Keywords: surrogate money, electronic money, art. 27 of the Federal Law of July 10, 2002 № 86-FZ "On the Central Bank of Russian Federation (Bank of Russia)", h. 1 tbsp. 75 of the Russian Constitution, the Russian economy in the 1990s, electronic payment systems, criminal liability.

Виртуализация является одной из особенностей жизненного цикла денег как инструмента взаиморасчетов. Это постепенная утрата связи формы и содержания. В начале цикла деньги обладали товарными свойствами, а именно имели самостоятельную стоимость, соответствующую их золотому, серебряному или иному эквиваленту, но со временем они исчезли. В 1970-х годах произошла отмена золотого стандарта, оборвавшего связь денег с золотом. С того времени деньги стали буквально «бумажными». С появлением банковских карт, утвержденных законом финансовых продуктов, стала возможной утрата актуальности наличными деньгами.

Денежными суррогатами называют денежные знаки, не принятые законодательством. Они выпускаются отдельными предприятиями или другими организациями, а также гражданами самостоятельно. Например, в 1993-1994 гг. в России некоторые предприятия ввели денежные суррогаты по причине своей неплатежеспособности и потребностью в расчетах с работниками предприятий по заработной плате. Статья 27 Федерального Закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10 июля 2002 г. запрещает выпуск денежных суррогатов на территории Российской Федерации. Относительной инновацией являются электронные платежные системы (ЭПС), но степень доверия россиян к этим нововведениям сравнительно низка и по большей части их используют лишь для оплаты мобильной связи (95-97%). Жители России пока предпочитают наличный расчет. По данным ЦБ РФ, менее 15 млн. граждан обладают пластиковыми картами и до 94% операций с ними связано со снятием наличности. Это объясняется тем, что электронные платежные системы не имеют твердой законодательной основы. Деятельность ЭПС является способом учета движения реальных денежных средств. Задачей ЭПС состоит в перемещении денежной суммы от плательщика к получателю. В этом процессе участвуют финансовые институты (например, кредитные организации), взаимодействуя с плательщиками, получателями и решая спорные проблемы, возникающие между ними. Не имеют места самостоятельные действия. Реальные денежные средства перемещаются только между финансовыми институтами или внутри них с помощью стандартных транзакций.

В данный момент времени проблема эмиссии денежных суррогатов не была актуальна, как сейчас, и имела бы такое сильное влияние на экономические процессы. В меньшей степени она также влияет на другие страны, вставшие на путь развития рыночных отношений. Многие экономисты расходятся во мнениях относительно причин возникновения денежных суррогатов. Одни считают их появление последствием платежного кризиса, вызванного недостаточной эмиссией официальных денежных знаков. Другие утверждают, что денежные суррогаты - это «новые» деньги, не

успевшие получить юридического статуса и государственного признания. Также одной из причин признается уклонение организаций от налогообложения при помощи квазиденежных расчетов. И, наконец, гиперинфляция оказывала свое влияние, приведя к доминированию спекулятивной составляющей спроса на реальные деньги.

В начале 1990-х денежные суррогаты широко распространились в России. Это объясняется следующими особенностями перехода к рыночной экономике от административно-планового хозяйства:

Во-первых, существовавшая при административно-плановом хозяйстве банковская система не могла осуществлять кредитные функции необходимым для рыночной экономики образом.

Во-вторых, нехватка опыта и силы не позволяла государственному аппарату ввести запрет на использование денежных суррогатов или осуществить реформу денежной системы.

В- третьих, последствием высокой инфляции стало превосходство спекулятивной составляющей спроса на деньги.

Выпуск денежных суррогатов в разных формах присутствует в экономике любой страны мира, однако обычно не имеет большого влияния из-за небольшого объема. При этом существует вероятность возникновения факторов, способствующих резкому увеличению эмиссии суррогатов.

Так как эмиссия денежных суррогатов все сильнее влияет экономическую ситуацию в странах с переходной экономикой, а иногда и в странах с развитой рыночной структурой, данный вид финансовых обязательств подлежит дальнейшему изучению с целью проанализировать реальную нынешнюю ситуацию, сформировать теоретическое описание, получить практические результаты. С практической позиции фактором, объясняющим повышенное внимание к проблеме денег и их заменителей, является усиление влияния денег на экономику России. Оно объясняется реформами и нововведениями, направленными на укрепление рыночных отношений и отменой административно-командных способов управления. Однако, широкое распространение системы расчетов, использующей денежные суррогаты, было особенностью перехода страны к новому типу экономики. В результате она привела к неверной оценке потребности экономики в деньгах и, следовательно, отрицательно влияла на эффективность проводимой кредитно-денежной политики.

Актуальность проблемы денежных суррогатов объясняется и другим важным фактором - бюджетными кризисами 1990-х годов в России. Причиной послужили ошибки, допущенные при формировании федеральных бюджетов, в значительной степени обусловленные неверной трактовкой статистических данных из-за больших масштабов выпуска денежных суррогатов.

В наши дни за распространение денежных суррогатов может быть введена уголовная ответственность. Министерство Финансов сделало заявление о разработке такого законопроекта для общественного обсуждения. Санкции за данное деяние еще не указаны. Запрет на распространение

денежных суррогатов уже существует на двух уровнях - на уровне основного закона (ч. 1 ст. 75 Конституции РФ) и на уровне иных нормативных актов (ст. 27 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"). Однако ответственность за его нарушение не установлена. Планируется, что в УК РФ будет закреплено понятие денежных суррогатов для целей применения уголовной ответственности. Министерство финансов поясняет, что применение денежных суррогатов связано со множеством рисков, в первую очередь по причине их необеспеченности активами и отсутствия общего контроля за эмиссией и юридически ответственного за них субъекта. Ведомство видит и другие негативные последствия от оборота суррогатов. Благодаря существующей возможности создать анонимный электронный кошелек суррогаты приобрели широкую популярность при покупке нелегальных товаров и легализации (отмывания) доходов, добытых преступным путем. Кроме того, в результате конкурентного вытеснения законных валют денежными суррогатами государство утратит монополию на денежную эмиссию и лишится дохода от этой деятельности. Принятый закон будет касаться и электронных денежных суррогатов - "виртуальных валют". По мнению Министерства финансов России применение электронных денежных суррогатов как средств платежа и накопления может нарушить права невиновных граждан втянутых в их оборот, так как владельцы суррогатов по причине анонимности и виртуальности не могут защищать свои права в судебном или административном порядке.

Использованные источники:

1. Генкин А.С. Денежные суррогаты в российской экономике // 2000
2. Колганов А. Е- деньги – что это такое? // 2006-2007.

УДК 336.71

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

**КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ
ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Аннотация. В статье рассматривается механизм разработки стратегической позиции банка в кредитном процессе. Приводятся сильные и слабые стороны банка в сфере кредитования. Исследуются кредитная политика как важнейший инструментом достижения стратегических целей коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитование, кредитный процесс, кредитная политика, стратегия развития.

Управление кредитом определяется предпринимательской философией банка, характеризующей понимание им собственной миссии, интересов клиентов, своих ценностей и потребностей общества.

Каждый банк должен иметь ясное представление о своем будущем, четкую стратегию. Для определения стратегии в области кредитования банк всегда должен знать сложившуюся ситуацию в использовании кредита, шансы и возможные опасности в кредитном деле. Разработка стратегической позиции банка в кредитном процессе осуществляется на основе создания каталога сильных и слабых сторон в сфере кредитования.

Каталог сильных и слабых сторон банка может иметь следующий вид.

Сильные стороны банка в сфере кредитования: высокая квалификация персонала кредитных подразделений; хорошее знание клиентов, имеющих длительные связи с кредитной организацией; хорошие результаты, полученные банком от развития кредитных операций за последние несколько лет; высокая репутация банка как надежного партнера; наличие возможности расширения кредитования через филиальную сеть банка; наличие в клиентской базе преуспевающих клиентов, в том числе эффективно функционирующих финансово-промышленных групп; участие банка в качестве уполномоченного агента в финансировании государственных программ.

Слабые стороны банка в сфере кредитования: отрицательные результаты в развитии кредитных операций; ограниченный объем ресурсов, выделяемых для кредитования; слабая диверсификация кредитного портфеля; недостаточное развитие управленческой информации; преобладание среди акционеров представителей отраслей, находящихся в тяжелом положении. [2]

Увеличивая положительный потенциал, сокращая воздействие слабых сторон, банк получает возможность расширять свои конкурентные преимущества, в том числе посредством обеспечения лидерства в ценообразовании, высокого качества обслуживания клиентов, преимущественного развития тех продуктов и услуг, где достигнут наибольший эффект, предложения новых продуктов, проникновения на новые рынки, диверсификации деятельности.

Разработанная в банке стратегия является основой его кредитной политики. Кредитная политика в широком смысле — это деятельность, регулирующая стратегические отношения между кредитором и заемщиком, направленная на реализацию свойств кредита и его роли в экономике. Применительно к каждому отдельному банку кредитная политика представляет собой деятельность, регулирующую отношения между банком и клиентом в определенном периоде и направленную на реализацию их интересов. Основания этой деятельности находят свое отражение в специальном документе — Положении о кредитной политике.

Положение о кредитной политике утверждается Советом директоров банка, является серьезным аналитическим документом, регулирующим

деятельность кредитной организации. По наличию данного документа ЦБ РФ (наряду с другими документами) оценивает состояние внутрибанковского контроля.

К сожалению, в современной российской банковской практике это далеко не так. В соответствии с требованиями Банка России коммерческие банки действительно составляют данный документ и предъявляют его банковскому аудитору, демонстрируя тем самым выполнение Положения «Об организации внутреннего контроля в банках». Формально выполняя требование Банка России, коммерческие банки не проводят при этом глубокого анализа перспектив своего развития в сфере кредитования, ограничиваются самыми общими представлениями о направлениях развития основной сферы своей деятельности. [1]

Кредитная политика, будучи аналитическими довольно конкретным документом, является своего рода ориентиром в принятии решений, инструментом координации при изменении банковского окружения.

Значение Положения о кредитной политике состоит и в том, что оно позволяет банковскому персоналу, работающему с клиентами, ориентироваться на важнейшие принципы распределения объема капитала, предоставления крупных кредитов, рентабельности, ликвидности и безопасности. В документе наряду с вопросами объема и структуры кредитования обычно фиксируются решения о допустимой доле риска в каждом сегменте. Положение о кредитной политике формулирует основные принципы кредитования, необходимость проверки кредитоспособности и платежеспособности заемщика, учета рентабельности клиентов.

Кредитная политика банка является частью его общей стратегии развития. Основным стержнем банковской стратегии является прогнозирование разумных альтернатив его развития. При этом следует исходить из того, что:

- во-первых, банк — это фирма, деятельность которой связана с повышенными рисками, ибо она функционирует в условиях неопределенности;
- во-вторых, банк — это фирма, стремящаяся к повышению своей доходности.

Из этого вытекает, что двумя основными факторами, оказывающими влияние на стратегию развития банка и его кредитную политику, являются неопределенность и доходность.

Разработка кредитной политики требует определенной культуры, т.е. определенного образа мышления и представления о нормах и ценностях банковской деятельности. Помимо профессионализма важное значение приобретает уровень банковского сервиса и предоставляемых консультаций, менталитет сотрудников, их готовность оказать клиентам массу услуг, дружелюбие. Наличие культуры кредитного процесса является дополнительным преимуществом банка, дающим возможность завоевать более выгодную конкурентную позицию.

Мировой опыт свидетельствует о том, что культура — это фундамент всякого предприятия, в том числе и банка. Конечно, ее высокий уровень не достигается за короткие сроки, как говорят, «культуру нельзя купить», она формируется годами. И здесь многое зависит от банковских служащих и руководителей кредитной организации, от их готовности придерживаться тех или иных нравственных и профессиональных ценностей. Нельзя не согласиться с мнением о том, что «стратегия разваливается не из-за проблем, а из-за человеческого фактора».

К сожалению, в деятельности российских коммерческих банков взаимодействие стратегии и культуры можно наблюдать далеко, не всегда, хотя каждая из них обеспечивает лишь половину успеха кредитной организации. [3]

Таким образом, кредитная политика является важнейшим инструментом достижения стратегических целей коммерческого банка. От ее успешной реализации во многом зависит финансовый результат банковского учреждения.

Использованные источники:

1. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
2. Казова З.М. Развитие налогового администрирования банковской деятельности. Научный альманах. 2015. № 11-1 (13). С. 270-273.
3. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

УДК 336.71

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. В статье рассматриваются основные элементы кредитной политики банка. Исследуется механизм диверсификации ссудного портфеля. Приводится дифференцированный подход банка к заемщикам при кредитовании.

Ключевые слова: кредитные операции, кредитная политика, диверсификация ссудного портфеля, процентная политика, кредитоспособность, кредитной истории заемщика, кредитный договор.

Кредитная политика банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности по предоставлению, оформлению кредитов и управлению ими. Кредитная политика обычно оформляется документально и включает в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита, а также процесс кредитования.

В пределах нормативных ограничений, установленных центральным банком, коммерческий банк самостоятельно определяет круг будущих заемщиков, виды кредитов, формирует ссудный портфель и устанавливает процентные ставки, исходя из соображений выгодности.

Повышение доходности кредитных операций и снижение риска по ним — две противоположные цели. Как и во всех сферах финансовой деятельности, где наибольшие доходы инвесторам приносят операции с повышенным риском, повышенный процент за кредит является «платой за риск» в банковском деле. При формировании ссудного портфеля банк должен придерживаться общих для всех инвесторов принципов — сочетать высокодоходные и достаточно рискованные вложения с менее доходными, но менее и рискованными направлениями кредитования.

Диверсификация ссудного портфеля означает распределение, рассеивание кредитного риска по нескольким направлениям. Банки должны ограничивать кредитование одного или нескольких крупных заемщиков либо предоставление крупного кредита группе взаимосвязанных заемщиков. Соблюдение нормативов кредитных рисков, содержащихся в Инструкции № 1 ЦБ РФ, очень важно для снижения кредитного риска. Согласно этой инструкции, крупным считается кредит, превышающий 5% размера капитала банка.

Правило диверсификации ссудного портфеля: выдавать ссуды различным предприятиям из различных отраслей экономики меньшими суммами на более короткий срок и большему числу заемщиков. Как дополнительное условие снижения риска должна применяться диверсификация обеспечения возврата кредитов на основе сочетания различных способов обеспечения возврата ссуд — залога, гарантий, поручительств, страхования.

Соблюдение этих правил позволяет компенсировать возможные потери по одним кредитным сделкам выгодами от других. [3]

Процентная политика является важной частью учетно-ссудной политики в целом. Проценты, полученные от предоставления кредитов, составляют важнейшую часть доходов банка. Уровень процентных ставок по кредитам зависит от ряда факторов, общих и частных: уровень инфляции в стране (для рублевых кредитов); ставка рефинансирования ЦБ, играющая роль официальной «цены денег» на кредитном рынке; средняя процентная ставка по межбанковскому кредиту; ставка LIBOR (для кредитов в валюте); средняя процентная ставка банка по депозитам; структура кредитных

ресурсов банка: чем выше доля «дорогих» ресурсов в пассивах банка, тем дороже выдаваемый кредит; спрос на кредит, который связан с настроениями инвесторов осуществлять вложения в реальный сектор экономики, с уровнем доходности других способов инвестиций (например, вложений в валюту, ценные бумаги); назначение и условия ссуды, степень риска.

Таким образом, назначая плату за кредит, банк учитывает ситуацию на рынке кредитных ресурсов и индивидуальные обстоятельства кредитной сделки, риск, срок кредитования, способ предоставления ссуды, обеспеченность возврата. Например, старым клиентам с хорошей кредитной историей банк может предоставлять льготные ссуды по ставке ниже ставки рефинансирования или ниже средневзвешенной ставки по кредитам в данном банке. [1]

Выбор методов оценки кредито- и платежеспособности потенциальных заемщиков также определяется самим банком. При кредитовании банки осуществляют *дифференцированный подход* к заемщикам, учитывая их *кредитоспособность* — способность вовремя расплатиться по ссудным обязательствам перед банком. Кредитоспособность заемщика анализируется банком для решения вопроса об условиях кредитования. Анализ проводится на основе данных *кредитной истории* заемщика, которые банк может получить из межбанковской информационной системы или использовать свои собственные наблюдения, если заемщик уже пользовался кредитами данного банка. В любом случае банк проверяет кредитоспособность фирмы или банка-заемщика по данным их бухгалтерской отчетности на несколько отчетных дат, существуют также методы определения кредитоспособности граждан на основе сведений об их доходах.

Выбор форм обеспечения возвратности кредита - дело самого банка. Надежные клиенты, имеющие продолжительные отношения с банком, могут получить банковский кредит — кредит без обеспечения, единственной гарантией возврата которого является кредитный договор и честные намерения заемщика.

Банк разрабатывает и утверждает соответствующие *внутренние документы*, определяющие:

- его политику по размещению (предоставлению) средств, а также учетную политику и подходы к ее реализации;
- процедуры принятия решений по размещению банком денежных средств;
- распределение функций и полномочий между внутренними подразделениями и должностными лицами банка, включая внутренние правила размещения средств, в том числе *правила кредитования клиентов банка*.

Содержание указанных документов не должно противоречить действующему законодательству РФ, нормативным актам Банка России.

При положительном решении о предоставлении кредита составляется и подписывается *кредитный договор*, в котором отражаются условия

предоставления и погашения кредита, сумма ссуды, порядок ее погашения, величина ссудного процента, сроки погашения кредита и выплаты процентов, права банка в области контроля выполнения кредитного договора. В качестве приложений к кредитному договору оформляются обязательства по залогу, гарантийные письма, поручительства, договоры страхования.

В ходе исполнения кредитного договора могут возникнуть непредвиденные проблемы, для решения которых необходимо изменить его условия. Изменения условий кредитования и переоформление ссуд может происходить как по инициативе заемщика, так и по инициативе банка.

Переоформление ссуды свидетельствует, прежде всего, о понижении ее качества и о повышении банковского риска.

Одно из условий, которое следует предусматривать при заключении кредитного договора, — это право банка расторгнуть кредитный договор досрочно в случае нарушения клиентом-заемщиком предусмотренных договором обязательств. Как правило, банк требует досрочного погашения ссуды или взыскивает ее в бесспорном порядке в случаях: несвоевременного представления в банк балансов и других форм отчетности или при полном отказе от их представления; выявления факта реализации заложенного имущества без согласия банка; выявления фактов, свидетельствующих о неудовлетворительном хранении заложенного имущества; несвоевременной уплате основного долга и процентов. [2]

Использованные источники:

1. Дышекova А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
2. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
3. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ЗА КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В статье рассматривается зависимость состава и структуры кредитного портфеля от различных факторов. Приводится классификация ссуд по рейтингу. Исследуется система контроля за качеством кредитного портфеля банка.

Ключевые слова: кредитный портфель, цель кредитного мониторинга, кредитный архив, аудиторская проверка ссуд.

Кредитный портфель банка служит главным источником его доходов и одновременно — главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты. Кредитные работники и высшие служащие внимательно анализируют состав портфеля с целью выявления чрезмерной концентрации кредитов в определенных отраслях или у отдельных заемщиков, а также проблемных ссуд, требующих вмешательства со стороны банка. [4]

Целью кредитного мониторинга является контроль за качеством кредитного портфеля, проведение независимой экспертизы, своевременное выявление отклонений от принятых стандартов и целей кредитной политики банка.

Контроль за ходом погашения ссуды и выплатой процентов по ней служит важным этапом всего процесса кредитования. Он заключается в периодическом анализе кредитного досье заемщика, пересмотре кредитного портфеля банка, оценке состояния ссуд и проведении аудиторских проверок.

Для этой цели в банках ведется кредитный архив, который является базой кредитного мониторинга. Там сосредоточена вся необходимая документация — финансовые отчеты, переписка, аналитические обзоры кредитоспособности, залоговые документы и т.д.

Банки имеют свою систему ведения кредитного досье. В нем документы сгруппированы в следующие разделы:

- документы по ссуде (копии кредитного соглашения, долговых обязательств, гарантийных писем, свидетельство на право подписи документов);
- финансовая и экономическая информация (балансы, отчеты о прибылях и убытках, аналитические таблицы, отчеты о денежных поступлениях, бизнес-планы, налоговые декларации);

- запросы и отчеты о кредитоспособности (справки кредитных агентств, телефонные запросы, переписка);
- материалы по обеспечению ссуды (документы о праве вступления во владение, финансовые свидетельства о залоге, документы о передаче прав по вкладам и ценным бумагам, закладные и т.п.);
- переписка и памятные записки (переписка с клиентом по вопросам кредита, записи телефонных разговоров, справки о состоянии текущего счета клиента). [2]

В силу специфики положения государственного банка, а также исторических предпосылок, программа контроля над кредитным портфелем зависит от его специализации и принятых методов оценки кредитоспособности заемщика. Выдавая много ссуд предприятиям в отраслях, переживающих спад производства, банк проводит систематическую проверку дел своих заемщиков каждые 2—3 месяца.

Применяется также дифференцированный подход: наиболее надежные кредиты подвергаются проверке один раз в год, тогда как проблемные ссуды требуют постоянного анализа и контроля. Проводится постоянный контроль за крупными ссудами и периодический — по ссудам ниже определенной величины.

Проверка ссуды состоит в повторном анализе финансовых отчетов, посещение предприятия заемщика, проверка документации, обеспечения. При контрольной проверке вновь рассматривается вопрос о соответствии данной ссуды целям и установкам кредитной политики банка, анализируется кредитоспособность и финансовое состояние клиента, рентабельность операции. В ходе очередной контрольной проверки банк присваивает ссудам рейтинг, представляющий итоговую оценку кредита по ряду параметров. При этом ссудам присваивается номер (1, 2, 3, 4, 5), который соответствует одной из категорий:

1. Наивысшее качество;
2. Удовлетворительно;
3. Маржинальная ссуда;
4. Критическая ссуда;
5. Убыточная ссуда, подлежащая списанию.

Классификация ссуд по рейтингу позволяет банку контролировать состав кредитного портфеля. В случае роста «Критических ссуд», выясняются причины ухудшения портфеля и принимаются меры к исправлению положения. Если рост критических ссуд связан с заемщиками в определенной отрасли хозяйства или с определенным видом кредита, выдача этих ссуд сокращается. На основе проверки дается оценка работы отдельных кредитных инспекторов и подразделений банка. [3]

Аудиторская проверка ссуд производится управлением внутреннего аудита, подведомственным Правлению банка. Эта проверка аналогична контролю кредитного портфеля, но она, как правило, осуществляется негласно работниками независимого управления, не связанного с

управлением кредитных операций.

Аудиторский контроль имеет целью ответить на следующие вопросы:

- каково состояние кредитных архивов банка, проводится ли их обновление;
- осуществляет ли руководство и рядовые сотрудники управления кредитных операций регулярное обследование портфеля ссуд;
- правильно ли определен рейтинг;
- соответствует ли работа управления кредитных операций письменному меморандуму о кредитной политике;
- каково общее качество банковского портфеля;
- достаточны ли резервные фонды банка для покрытия убытков по безнадежным ссудам.

Результаты аудиторской проверки отражаются в специальном отчете, который представляется Правлению банка, кредитному комитету банка, руководителям структурных подразделений банка и старшим кредитным инспекторам. В отчете дается оценка качества всего кредитного портфеля на момент проверки и характеристика эффективности работы управления кредитных операций и кредитных отделов структурных подразделений банка. Кроме того, аудиторы дают свои рекомендации по улучшению работы и изменению сложившихся методов и форм кредитования в банке. [1]

Таким образом, осуществляемый в банках кредитный мониторинг является мощным инструментом реализации кредитной политики банка.

Рассмотрев методы реализации кредитной политики банка, следует отметить, что, несмотря на то, что в банке четко организована и отлажена работа по управлению кредитной политикой, существуют пути ее совершенствования.

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
3. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
4. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

УПРАВЛЕНИЕ ЕДИНЫМ ПОРТФЕЛЕМ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

***Аннотация:** В статье рассматривается управление активами и пассивами как скоординированное управление всем балансом банка. Приводятся основная цель и задачи управления активами и пассивами банка. Исследуются методы управления активами и пассивами банка.*

***Ключевые слова:** управление активами и пассивами, оптимальная структуры активов и пассивов, доходность, ликвидность, рискованность.*

В системе финансового менеджмента одним из важнейших направлений является эффективное управление активами и пассивами банка. Управление активами и пассивами (далее - УАП) - скоординированное управление всем балансом банка.

По мнению американского ученого - экономиста Питера С. Роуза, суть управления активами и пассивами заключается в формировании стратегий и осуществлении мероприятий, которые приводят структуру баланса банка в соответствие с его стратегическими программами. Другие авторы определяют УАП как управление дисбалансом в целях снижения процентного риска, оптимизации доходов и обеспечения платежеспособности банка. УАП также рассматривается как действия банка, направленные на оптимизацию структуры активов и пассивов с точки зрения их срочности, качества, дифференцированности и ценовых характеристик, а также на предотвращение потерь в процессе деятельности. [3]

Таким образом, под *управлением активами и пассивами* следует понимать процесс формирования и последующего регулирования такой структуры активов и пассивов баланса банка, которая обеспечивает достижение определенных стратегий и целей финансового менеджмента.

При таком подходе УАП обеспечивает достижения:

- оптимальной структуры активов, обеспечивающих максимальный уровень доходности при заданном уровне риска;
- оптимальной структуры пассивов, обеспечивающих минимизацию затрат по привлечению источников финансирования;
- структуры активов и пассивов, обеспечивающих максимальную величину маржи, т.е. положительной разницей между доходностью активов и затратностью пассивов.

Отправной точкой управления активами и пассивами является анализ источников ресурсной базы банка и направлений вложения средств, а также

связанных с этим рисков.

Сегодня банки рассматривают свои портфели активов и пассивов как единое целое, которые определяют роль совокупного портфеля банка в достижении его общих целей - высокой прибыли и приемлемого уровня риска.

Совместное управление активами и пассивами дает банку инструментарий для защиты депозитов и займов от воздействия колебаний циклов деловой активности и сезонных колебаний, а также средства для формирования портфелей активов, которые способствуют реализации целей банка. Суть управления активами и пассивами заключается в формировании стратегий и осуществлении мероприятий, которые приводят структуру баланса банка в соответствие с его стратегическими программами. Обычно основная цель управления активами и пассивами состоит в максимизации величины маржи (разности между процентными поступлениями и процентными издержками) при приемлемом уровне риска.

Управление активами и пассивами помогает четко решить проблемы: привлечения средств (в том числе определения сроков и ставок); распределения свободных средств; поддержания собственного капитала. [1]

Основная цель управления активами и пассивами состоит в поддержании процентных доходов и валютного положения банка в заданных диапазонах, с условием сохранения ликвидных средств, в разумных пределах, а также предотвращении или исправлении дисбаланса и защите от рисков банковской деятельности путем анализа последствий генеральной стратегии банка по структуре баланса и его рентабельности.

Задачи управления активами и пассивами:

- управление кратко- и долгосрочной ликвидностью банка;
- поддержание и повышение рентабельности банка;
- управление достаточностью и структурой капитала;
- управление затратами банка, особенно не связанными с выплатой процентов;
- управление качеством активов;
- оптимизация и снижение налогового бремени;
- стабилизация и увеличение рыночной стоимости банка;
- моделирование роста и развития баланса в зависимости от бизнес-стратегий и внешних факторов.

Аналитическая задача управления активами и пассивами состоит в оценке чувствительности подверженности баланса к различным изменениям одного или нескольких факторов, а также в количественной оценке влияния непредвиденных колебаний в одном или нескольких факторах.

Результатом операций управления активами и пассивами можно считать создание эффективных страховых стратегий для реализации задач управления рисками и обеспечения согласованной, четкой и надежной отчетности. [4]

Управление активами и пассивами требует наличия точной и

достаточной информации как из внутренних, так и внешних источников. При этом внешняя информация необходима для прогнозирования экономического развития и формулирования стратегии, внутренняя - для отслеживания выполнения политики по управлению активами и пассивами и оценки необходимости изменения в ней. Вся используемая банком информация должна быть значимой, надежной и своевременной.

Управление активами и пассивами применяется для контроля за рыночными, главным образом валютными и процентными рисками.

УАП предполагает использование нескольких методов, наиболее известные среди них: унификация активов и пассивов по срокам погашения; совмещение по срокам; хеджирование; секьюритизация.

Процесс управления активами складывается непосредственно из сбалансированного управления средствами исходя из трех основных показателей, каждый из которых может иметь приоритетное значение в зависимости от существующих стратегических задач банка: доходность; ликвидность; рискованность.

УАП осуществляет комитет по управлению активами и пассивами, который несет ответственность за определение совокупного размера рисков и их распределение, санкционирование стратегии риска, политики по управлению рисками и общего предела риска. Иными словами, Комитет по управлению активами и пассивами несет ответственность за положение банка в области риска и прибыли.

Общий объем и структура активов в разрезе отдельных статей баланса определяется теми источниками средств, за счет которых они сформированы или пассивами банка. [2]

Управление ликвидностью банка включает в себя поиск источников заемных средств, выбор среди них самых надежных, с наиболее длительными сроками привлечения и установление необходимого оптимального соотношения между отдельными видами пассивов и активов, позволяющего банку всегда выполнять свои обязательства перед кредиторами. Поэтому процессы управления активами и пассивами взаимосвязаны, взаимозависимы и осуществляются одновременно.

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» № 4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
3. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
4. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской

системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

УДК 336.71

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В статье рассматривается оценка деятельности банка. Приводятся виды внешних оценок деятельности банка. Исследуется система банковского надзора и банковского контроля.

Ключевые слова: внутренняя оценка и внешняя оценка деятельности банка, виды внешних оценок, рейтинговая оценка, банковский контроль, банковский надзор.

Деятельность любого функционирующего подразделения требует оценки как отражения достигнутых им результатов. При этом в зависимости от того, кто проводит оценку деятельности банка, она может быть внутренней или внешней.

Внутренняя оценка осуществляется самим банком как элемент менеджмента. Внутренняя оценка предполагает оценку развития банка, его финансового состояния, соблюдения действующего законодательства и пруденциальных норм, внутренних положений и инструкций.

Внешняя оценка осуществляется разными субъектами в различных целях. Она может проводиться Центральным банком или другими органами банковского надзора, аудиторскими фирмами, банками-партнерами, рейтинговыми агентствами. Назначение и способы таких оценок неодинаковы. В зависимости от целей можно выделить три вида внешних оценок: оценка количественных, объемных показателей; оценка качественных сторон деятельности: финансового состояния; оценка состояния учета и отчетности.

Оценка количественных показателей проводится как самим банком, так и внешними организациями (ЦБ, рейтинговыми агентствами). Назначение оценки состоит в определении масштабов развития всей банковской системы и отдельных банков, в выявлении лидеров банковского бизнеса, в констатации успеха или поражения конкретных банков в конкурентной борьбе.

Результатом этой оценки является ежегодное составление *сводной*

таблицы, определяющей иерархию банков в соответствующем периоде. Такие таблицы составляются как на международном, так и национальном уровнях; включают абсолютные и относительные показатели, а также изменения показателей за год.

Оценка качественных сторон деятельности банка позволяет определить его надежность на основе анализа финансового состояния и системы управления рисками. При этом существует два подхода к такой оценке:

Первый подход используется при организации межбанковских отношений. Он базируется в основном на индивидуальной методике анализа для определения условий кредитных и расчетных операций между банками. Подобный анализ осуществляет одно из подразделений банка; он носит выборочный характер (т.е. касается лишь тех банков, с которыми данный банк вступает во взаимодействие) и не предусматривает установление рейтинга банка. Источником информации выступают отчетные и другие данные, представляемые коммерческими банками друг другу при возникновении потребности в межбанковском сотрудничестве.

Второй подход характерен для независимой экспертизы деятельности коммерческих банков, которой подвергаются все или большинство коммерческих банков. Результатом экспертизы выступает их *рейтинговая оценка*. Рейтинговую оценку коммерческих банков могут осуществлять независимые рейтинговые агентства, а также организации, осуществляющие банковский надзор от имени правительства страны.

Наиболее полное и глубокое представление о надежности коммерческих банков дает именно рейтинговая оценка, осуществляемая государственными органами банковского надзора. Банковский надзор является системой, которой пользуется правительство той или иной страны, чтобы гарантировать безопасность и стабильность банковского сектора как важного фактора экономического роста страны, доверия вкладчиков к банкам.

Зарубежные специалисты в области регулирования банковской деятельности характеризуют банковский надзор как разумный, поскольку он направлен на поддержание здоровья банковской системы в целом, создает условия для нормального развития рынка и конкуренции. Для разумного банковского контроля необходимо: наличие органа, ответственного за выполнение функции надзора и наделенного соответствующей властью, и наличие адекватной правовой основы.

Функцию разумного контроля за деятельностью коммерческих банков в США, например, осуществляют три ведомства: Федеральная резервная система, Министерство финансов и независимое агентство правительства (Федеральная корпорация страхования депозитов); в Японии — Министерство финансов; в Англии и Франции — Центральные банки; в ФРГ — Министерство финансов, Федеральное ведомство по организации надзора за кредитными организациями и Немецкий федеральный банк.

В полномочия этих органов входит кроме проведения аналитико-контрольной работы возможность принятия мер по оздоровлению банковской

системы: они могут приостанавливать деятельность или закрывать банки, разрабатывать и ставить под контроль программу восстановления платежеспособности банка, осуществлять смену руководства, подтверждать достаточность созданных банком резервов и т.д.

Правовая инфраструктура разумного банковского контроля может различаться в разных странах, но во многих случаях она включает в себя следующие три элемента:

- законодательные акты, дающие широкие официальные права контролирующим органам;
- серии регулятивных правил, интерпретирующих требования и ограничения. Они разрабатываются и издаются органами банковского надзора;
- разъяснения политики в области банковского надзора, касающиеся как законодательства, так и регулятивных правил, которые разрабатываются надзорным органом и детализируют его действия.

В международной практике, в частности Мировым банком, разработаны основные принципы, составляющие руководство для анализа финансового состояния и деятельности коммерческих банков, позволяющие дать оценку как самим банком, так и органом надзора и контроля.

Эти принципы заключены в следующих основных положениях:

⇒ Учитывая специфику банка, главными направлениями анализа его деятельности должны быть: уровень доходности, состояние ликвидности, качество активов и достаточность резервов, достаточность капитала, эффективность управления банком.

⇒ Абсолютные показатели содержат слишком мало информации о деятельности банка, поэтому необходимо отдавать предпочтение сравнительному анализу банков внутри страны. Для этого происходит классификация банков по разным признакам.

⇒ Для проведения сравнительного анализа требуется создание единообразного формата, содержащего ключевые позиции о деятельности банка. Ключевые позиции определяют содержание конкретных показателей деятельности банка и способы их оценки.

⇒ Правильные выводы могут основываться лишь на хорошем понимании особенностей учета в банковской сфере и каждом конкретном банке. Баланс банка и его отчет о прибылях и убытках не всегда отражают реальное положение дел. Необходимо знать, что кроется за каждой статьей официальной отчетности.

⇒ Успех финансового анализа зависит от вдумчивого подхода аналитиков к полученной информации. Хороший аналитик должен поставить себя на место управляющего, чтобы понять стратегию его действий и особенности проблем конкретного банка.

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.

2. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
3. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
4. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.

УДК: 336.4

Авакян М.В.

студент 4 курса

факультет «инженерно-экономический»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ В 2016 ГОДУ

В статье рассматриваются инструменты денежно-кредитной политики Банка России и основные условия, способствующие повышению эффективности достижения установленных целевых ориентиров инфляции.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Банк России, ключевая ставка, инфляционное таргетирование, инфляция.

MONETARY POLICY CENTRAL BANK OF RUSSIA IN 2016

This article discusses the tools of monetary policy of the Bank of Russia and the basic conditions that improve the efficiency of achieving the inflation targets established.

Keywords: monetary policy, the Bank of Russia, the key rate, inflation targeting, inflation.

Банк России принимает решения в области денежно-кредитной политики на основании оценки текущей экономической ситуации и среднесрочного макроэкономического прогноза. Начало 2016 года характеризовалось сохранением негативного влияния со стороны внешних факторов, которое усиливалось на фоне обострения внутренней ситуации.

Согласно направлениям кредитно-денежной политики в 2016 году ее целью является обеспечение ценовой стабильности. Ценовая стабильность – термин, введенный главой Федеральной резервной системы США А. Гринспэном в 1989 г. для обозначения незначительного прироста цен, который не берется в расчет агентами при принятии решений. На практике значение прироста цен принимается до 3,5% в течение длительного периода.

При этом в 2015 г. Центральный банк Российской Федерации завершил

переход к режиму инфляционного таргетирования. Под таргетированием инфляции понимают установление численных значений целевого уровня инфляции и применение доступного спектра инструментов и методов для его достижения. Целевой ориентир по инфляции, определенный на 2017 г. должен составить 4%.

В современной экономической литературе выделяются определенные условия, необходимые для эффективного применения режима инфляционного таргетирования:

1. Сравнительно большой размер экономики. В небольших экономиках с малым размером ВВП на душу населения невозможна эффективная реализация режима таргетирования инфляции.

2. Цены должны определяться внутри страны. В ряде небольших открытых экономик цены практически полностью определяются ценами за границей и обменным курсом. В таком случае режим инфляционного таргетирования не будет иметь преимуществ по сравнению с режимом фиксированного обменного курса.

3. Темп инфляции менее 10%. Международный опыт стран, перешедших на режим таргетирования инфляции показал, что переход к таргетированию инфляции при темпах инфляции, выраженных двухзначным числом не эффективен из-за значительных репутационных издержек и инфляционных ожиданий, так как объявленные цели с большой вероятностью не будут достигнуты денежными властями.

4. Поддержка перехода к режиму таргетирования инфляции в органах государственной власти. Эффективное применение режима инфляционного таргетирования невозможно без адекватной бюджетной и налоговой политик.

5. Режим инфляционного таргетирования является гибким инструментом денежно-кредитной политики, однако для его успешного применения важно обеспечить полное доверие экономических агентов к проводимой политике.

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации необходимые условия для перехода к режиму инфляционного таргетирования денежно-кредитной политики выполнены частично.

Среди основных проблем, препятствующих эффективному применению режима инфляционного таргетирования выделяют следующие:

- Центральный банк Российской Федерации является наиболее зависимым среди денежных властей стран Центральной и Восточной Европы, при этом он обладает небольшим доверием со стороны рынка;
- невыполнение целевых ориентиров по инфляции в виду неадекватности используемых экономико-математических моделей;
- отсутствует гибкость внутренних ценовых структур из-за влияния монополий;
- несбалансированность государственных финансов в связи с тем, что доля экспортных доходов бюджета составляет 30%.

В рамках совершенствования системы денежно-кредитного

регулирования с целью эффективного применения режима таргетирования инфляции Банк России ввел мероприятия по изменению существующих инструментов и методов денежно-кредитного регулирования, которые сводятся к следующим основным моментам:

1. Основным индикатором денежно-кредитной политики стала ключевая ставка. Ключевая ставка Банка России – процентная ставка по регулированию ликвидности банковского сектора по операциям Банка России на аукционной основе на срок одна неделя. Ключевая ставка была введена в сентябре 2013 г. и составляла 5,5%, с 19 сентября 2016 г. ее значение составляет 10%.

2. Изменяется значение ставки рефинансирования, она перестает играть основную роль при предоставлении ликвидности банковскому сектору. С 01.01.2016 г. Банк России скорректировал ставку рефинансирования до значения ключевой ставки.

3. Сформирован коридор процентных ставок по операциям банка России и оптимизируется система инструментов денежно-кредитного регулирования. Ставки по операциям Банка России постоянного действия по абсорбированию и предоставлению ликвидности на срок 1 день образуют, нижнюю и верхнюю границы процентного коридора, симметричные относительно ключевой ставки. При принятии Банком России решения об изменении уровня ключевой ставки границы коридора будут автоматически сдвигаться на величину её изменения. Банк России определил ширину процентного коридора в 2 процентных пункта.

Центральный банк РФ выделил следующие основные направления по созданию условий для эффективного применения режима таргетирования инфляции:

- более активное перераспределение средств на межбанковском рынке;
- повышение эффективности управления кредитными организациями ликвидностью;
- частичное высвобождение рыночного обеспечения, полученного Банком России по основным операциям предоставления ликвидности.

Одним из необходимых условий достижения целевого ориентира по инфляции путем управления процентными ставками является плавающий валютный курс. В экономической литературе к операционным переменным, применяемым при режиме инфляционного таргетирования относят процентную ставку и денежную базу.

Основными инструментами денежно-кредитной политики для сближения ставок денежного рынка с ключевой ставкой остаются такие инструменты, как обязательные резервные требования, операции на открытом рынке и операции постоянного действия.

Основными операциями регулирования ликвидности на аукционной основе и операциям постоянного действия являются аукционы по предоставлению кредитов на срок 1 неделя. Данный срок определяется

оптимальным с точки зрения своевременного реагирования на изменения уровня ликвидности в банковской системе. Кроме того, Банк России может применять инструменты «тонкой настройки» на сроки от 1 до 6 дней в случае значительных колебаний ликвидности в банковском секторе.

Повышение уровня понимания и доверия к проводимой политике, а также снижение неопределенности относительно действий центрального банка будет способствовать формированию стабильных ожиданий относительно процентных ставок межбанковского рынка, уменьшению их волатильности, а также улучшению переноса изменений в уровне ставок по операциям Банка России на другие процентные ставки в экономике, что является важнейшим элементом трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.

Использованные источники:

1. Криворучко С.В., Свирина Е.М. Особенности таргетирования инфляции в условиях волатильности валютного курса (на примере Турции и Индонезии) // Деньги и кредит. – 2015. – № 11. – С. 46–53.
2. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. Учебное пособие. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2016. – 784 с.
3. Шитов В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
4. <http://www.cbr.ru> – официальный сайт Банка России.

УДК: 336.1.07

Авакян М.В.

студент 4 курса

факультет «инженерно-экономический»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В.Н. КОКОВЦОВА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ

Статья посвящена истории финансов при В. Н. Коковцове, анализу правительственной декларации как программного заявления нового премьер-министра. Рассматривается реакция на программу правительства со стороны общественных и политических деятелей.

Ключевые слова: История финансов, В. Н. Коковцов, назначение, правительственная декларация, Государственная дума IV созыва.

VN ACTIVITIES KOKOVTSOV AS FINANCE MINISTER

Article is devoted to the appointment of V. N. Kokovtsov as the Chairman of the Council of Ministers of the Russian Empire. The public and politicians' reaction to the program of the government is also taken under consideration.

Keywords: V. N. Kokovtsov, appointment, governmental declaration, State Duma IV.

Коковцов В.Н. начал свою карьеру в министерстве юстиции, потом служил по тюремному ведомству. С 1890 г. переходит в государственную канцелярию, где занимает должность статс-секретаря по департаменту государственной экономики. В 1896 г., при содействии Витте, Коковцов был назначен товарищем министра финансов.

Перемены в государственной, общественной и научной жизни страны конца XX в. не могли не наложить отпечатка на переосмысление всего массива знаний по истории России. Начали появляться работы, детально освещающие жизнь и деятельность людей, творивших историю страны конца XIX – начала XX в. Вполне естественно, что внимания ученых, прежде всего, удостоились те из них, кто не только занимал важнейшую государственную должность, но и считается наиболее ярким представителем бюрократической среды. Важность изучения особенностей личности и судеб представителей высшей ступени бюрократии справедливо отметил Л. Е. Шепелев: «Взаимоотношения между министром и монархом можно, без сомнения, назвать стержнем всей системы центрального управления в Российской империи. Министр был для императора не только доверенным лицом, но и основным... докладчиком, главным поставщиком сведений о состоянии той или иной сферы государственной или общественной жизни. В своем ведомстве министр пользовался огромной властью. Именно по его указаниям осуществлялась политика министерства.

Только через него устанавливалось направление этой политики». В работах историков назначение В. Н. Коковцова на пост председателя Совета министров обычно констатируется как факт. Между тем сама его личность оценивалась современниками настолько противоречиво, что изучение его деятельности как на посту министра финансов, так и на посту премьер-министра остается актуальным вопросом.

Результаты труда В. Н. Коковцова на посту министра финансов и общий экономический подъем страны также сыграли свою роль. Не мог не знать Николай II и о международном весе В. Н. Коковцова в финансовых и промышленных кругах, что значительно облегчало России внешнеторговые и банковские операции. Назначение В. Н. Коковцова состоялось также в силу политических взглядов императора. Николай II больше не желал совмещать в одном лице посты министра внутренних дел и председателя Совета министров.

Первым действием В. Н. Коковцова на новом посту стало то, на что обычно не обращают внимания: на должности министра внутренних дел и государственного секретаря были назначены рекомендованные им А. А. Макаров и С. Е. Крыжановский. Этот акт красноречиво свидетельствует о полном понимании им тонкостей своей будущей работы и стремлении обеспечить себе необходимую поддержку.

Одновременно В. Н. Коковцов способствовал назначению членами Государственного совета А. А. Поливанова и С. И. Тимашева. Следует

отметить, что в конце 1911 – начале 1912 г. во взаимоотношениях с Думой В. Н. Коковцов придерживался весьма осторожной тактики поведения, так как народному представительству надо было рассмотреть и утвердить так называемую «малую судостроительную программу» по восстановлению флота страны. Когда окончание работы Думы III созыва ознаменовалось несколькими сложными эпизодами, В. Н. Коковцову пришлось принять в них самое непосредственное участие.

В марте 1912 г. благодаря настояниям В. Н. Коковцова Николай II несколько смягчил свою позицию относительно М. В. Родзянко. В апреле того же года совместными усилиями председателей Совета министров и Государственной думы была ликвидирована крайне напряженная ситуация, связанная с Ленским расстрелом. Использовал В. Н. Коковцов и ситуацию с нежеланием Николая II принимать у себя депутацию членов Думы по окончании их полномочий. Вновь разгоревшиеся на заседаниях Думы острые дебаты по смете Святейшего Синода побудили царя ответить Коковцову на вопрос об аудиенции для членов Думы: «У меня решительно нет времени принять Государственную думу».

Что касается дел, рассматриваемых кабинетом министров в конце 1911 – начале 1912 г., отметим наиболее важные: о положении продовольственного дела и дальнейших мерах его развития, включая как общее усиление продовольственного капитала, так и оказание помощи конкретным местностям.

Таким образом, еще в работе с Думой III созыва совершенно отчетливо проявилась задача, поставленная В. Н. Коковцовым, – максимально избегать возникновения конфликтов между Думой и правительством и налаживать совместную продуктивную работу; он продемонстрировал умение проявлять в острых ситуациях не только уступчивость и гибкость, но также волю и настойчивость. Стремление В. Н. Коковцова строго следовать букве закона, известное не только министрам, но и членам Думы, также явно прослеживается в поступках председателя Совета министров как в период 1911–1912 гг., так и вплоть до отставки.

В период избирательной кампании в Государственную думу IV созыва В. Н. Коковцов, уверенный в бесполезности финансирования провинциальной партийной печати и субсидирования самих партий, приложил все свои усилия, чтобы максимально ликвидировать эту статью расходов казны. Полностью отказать в ассигнованиях на избирательную кампанию В. Н. Коковцов не мог, так как дело было начато еще П. А. Столыпиным, но в 1913 г. эти расходы подверглись значительной урезке к большому неудовольствию нового министра внутренних дел.

Убеждения В. Н. Коковцова относительно взаимодействия с партиями укрепились. В своих воспоминаниях он четко обозначил точку зрения, которую проводил в первое время работы народного представительства: «Быть может, я и тут не проявил тогда необходимой гибкости и не сумел, как мне говорили потом, взять Думу в свои руки, как это сделал бы, вероятно,

покойный Столыпин. Но я занял выжидательную позицию, никого к себе не звал, ни в какие интриги не входил, а просто ждал, пока Дума перебродит в своих неустойчивых вожделениях и сумеет соорганизоваться». В силу склада своего характера В. Н. Коковцов всегда настойчиво и упорно придерживался своего мнения, был готов защищать свою точку зрения до последнего. Не обладая политической волей П. А. Столыпина, он пытался компенсировать бесстрашие и харизму последнего тактикой мелких уступок, стремлением максимально учесть все мнения, соотнести каждый свой поступок с требованиями момента, оставаясь при этом твердо на своей позиции.

В литературе прочно утвердилось мнение, что таковой не было. Полагаться на мемуаристику в анализе данного вопроса не представляется возможным. Основной комплекс воспоминаний представлен трудами, написанными по прошествии довольно длительного времени. Делать однозначные выводы на основании стенограмм речей членов фракций также неверно. Любая речь делегированного представителя была многократно обсуждена, выверена и утверждена на фракционных заседаниях. Думская трибуна являлась не ареной оглашения истинных устремлений и глубоких убеждений, а местом для большой политической игры. Рассматривая эту проблему, следует брать за основу иные критерии оценки: сам текст так называемой правительственной декларации, прессу и донесения из Министерского павильона Таврического дворца Л. К. Куманина.

Текст правительственной декларации, представленный IV Государственной думе, составлялся В. Н. Коковцовым особенно продуманно. Позднее в оценках мемуаристов этот примирительный тон был поставлен правительству в вину. Внесением в декларацию внешнеполитического аспекта В. Н. Коковцов и С. Д. Сазонов предотвратили готовившуюся кадетами манифестацию против правительства за молчание относительно событий на Балканах.

Текст будущей декларации держался в строгом секрете, поэтому заранее подготовленных ответов фракциями составлено не было. 5 декабря 1912 г. председатель Совета министров В. Н. Коковцов огласил перед Государственной думой IV созыва декларацию правительства. В самом начале выступления он отметил намерение правительства следовать пути, проторенному П. А. Столыпиным и Думой III созыва «для всестороннего усовершенствования русского государственного и общественного быта на строго правовых основаниях, установленных 17 октября 1905 г. (Голоса в центре: браво)».

Далее В. Н. Коковцов представил членам Думы список законопроектов, которые правительство намерено представить на рассмотрение. Премьер-министр заявил депутатам: «...я далек от мысли представить вам исчерпывающее их перечисление. Запросы народной жизни растут, множатся и развиваются ... законодательная деятельность не может даже на сравнительно короткий период времени замкнуться в строго очерченные рамки».

Как известно, выборы в IV Думу не дали большинства ни одной крупной политической партии. Для создания его требовалась долгая и сложная политическая игра с рассмотрением различных союзов и комбинаций. Подчеркнутое нежелание председателя Совета министров оказывать поддержку какой-либо фракции еще больше обостряло ситуацию. В итоге в ходе совещаний лидеров фракций вместо разработки совместных программ законодательной деятельности шло соревнование в негативной оценке исполнительной власти. Л. К. Куманин тонко подмечал в донесении от 5 декабря: «Высказываются лишь сожаления, что председатель Совета министров не пожелал завязать более тесные, и теплые, и сердечные отношения с какою-либо из центральных фракций. При существующих же чисто деловых, формальных отношениях даже те абзацы речи... которые были особенно по сердцу отдельным группам или фракциям... встречали вместо шумных рукоплесканий лишь глухой ропот одобрения, так как рядовые члены фракции начинали, посматривая на фракционных лидеров, выражать одобрение, но тот час же смолкали, встречая сердитые взгляды сохраняющих полное молчание фракционных вождей». Необходимо особо отметить то положительное впечатление, которое произвела речь В. Н. Коковцова на зарубежную печать и европейских лидеров.

Славянская пресса была благодарна (Коковцов получил телеграммы, в частности из Болгарии) за акцентированное внимание к балканским событиям; подробно обсуждалась декларация на страницах германских газет. В исследованиях часто встречается фраза В. М. Пуришкевича, пущенная им по поводу правительственной декларации: «...не путеводная звезда русской государственности, а млечный путь, туманность».

В. Ф. Джунковский вспоминал: «Да и что он мог сказать утешительного, когда наша внутренняя политика не имела под собой действительно никакой основы, а настроение думских кругов по отношению к правительству, в общем, было отрицательным». Однако деятельность Совета министров в 1912–1913 гг. доказывает, что модернизация России, начатая П. А. Столыпиным, продолжалась.

Программа В. Н. Коковцова, цели и задачи его деятельности на посту главы кабинета, по сути дела, продолжали столыпинский курс. Да и сам Коковцов говорил о себе как о преемнике погибшего премьера. Он внес изменения в те области, на которые имел свой взгляд (прежде всего, это касалось сельского хозяйства и промышленности). Корректировка была сделана: в работе кабинета больший вес приобрели проблемы экономического развития, государственной обороны, социальные. В. Н. Коковцовым лично была проделана огромная работа по успокоению международной напряженности. Только мобилизация западных военных округов во время военных угроз останавливалась им дважды. И на вопрос: «Была ли у В. Н. Коковцова разработанная программа действий?» – следует, на наш взгляд, вполне определенный ответ: да, была.

Использованные источники:

1. Коковцов В. Н. Из моего прошлого (1903–1919) : Воспоминания. Мемуары / В. Н. Коковцов. – Минск : Харвест, 2004. – 896 с.
2. Ольденбург С. С. Царствование императора Николая II / С. С. Ольденбург. – М. : Эксмо, 2003. – 608 с.
3. Сазонов С. Д. Воспоминания / С. Д. Сазонов. – М. : Междунар. отношения, 1991. – 398 с.
4. Шепелёв Л. Е. Чиновный мир России XVIII – начала XX века / Л. Е. Шепелёв. – СПб. : Искусство-СПб, 2001. – 477 с.
5. Шитов В.Н., Кантемиров, Р.Ф. Двухвековая история российского министерства финансов в лицах его руководителей. Учебное пособие. – Ульяновск: УГСХА, 2005. – 100 с.
7. Шитов В.Н. К вопросу о взаимосвязи истории финансов и современного состояния процесса реформирования финансов в России. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2006. № 2(3). С. 70-71.

УДК 316.3

Аглиуллин Д.Р.
студент

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

СЕМЬЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

Аннотация: статья посвящена развитию и функционированию важнейшего социального института семьи. Для лучшего понимания семьи проводится анализ ролевых отношений и ролевых конфликтов в семье.

Ключевые слова: социальный институт, семья, семейная роль, ролевые ожидания, ролевые отношения, ролевой конфликт.

Семья как социальный институт возникла с формированием общества. Процесс формирования и функционирования семьи обусловлен ценностно-нормативными регуляторами. Такими, например, как ухаживание, выбор брачного партнера, сексуальными стандартами поведения, нормами, которыми руководствуются жена и муж, родители и их дети и т.д., а также санкции за их невыполнение. Эти ценности, нормы и санкции представляют собой принятую в данном обществе исторически изменяющуюся форму отношений между мужчиной и женщиной, посредством которой они упорядочивают и санкционируют их половую жизнь и устанавливают их супружеские, родительские и иные родственные права и обязанности. На первых этапах развития общества отношения между мужчиной и женщиной, старшими и младшими поколениями регулировались племенными и родовыми обычаями, представлявшими собой синкретические нормы и образцы поведения, базировавшиеся на религиозных и нравственных представлениях [1].

Семья, являясь подсистемой общества, играет первостепенную роль в обеспечении его жизнедеятельности как в количественном (воспроизводство населения), так и качественном (социализация) аспектах. Как малая социальная группа семья входит в социальную структуру общества и испытывает на себе воздействие со стороны государства, экономики, культуры и общественного сознания. Как социальный институт семья участвует в выработке социальных ориентаций и установок, норм морали, в социализации личности. Роль семьи как социального института определяется ее функциями: репродуктивной, воспитательной, экономической, бытовой, рекреационной. Конечно, подобное деление функций семьи очень условно, поскольку в действительности семья представляет собой некую целостность [2; 3].

Для понимания семьи как социального института большое значение имеет анализ ролевых отношений в семье.

Семейная роль – один из видов социальных ролей человека в обществе. Семейные роли определяются местом и функциями индивида в семейной группе и подразделяются в первую очередь на:

- ✓ супружеские (жена, муж);
- ✓ родительские (мать, отец);
- ✓ детские (сын, дочь, брат, сестра);
- ✓ межпоколенные и внутрипоколенные (дед, бабушка, старший, младший) и т.д. [4; 5].

Исполнение семейной роли зависит от выполнения ряда условий, прежде всего, от правильного формирования ролевого образа. Индивид должен четко представлять себе, что, значит, быть мужем или женой, старшим в семье или младшим, какого поведения ждут от него, какие правила, нормы ждут от него, какие правила, нормы диктует ему то или иное поведение.

Успешное выполнение семьей ее функций во многом зависит, с одной стороны, от того, насколько добросовестно каждый член семьи, занимающий определенную позицию, выполняет свою социальную роль, а с другой стороны, насколько «ролевое поведение» соответствует «ролевым ожиданиям» членов семьи по отношению друг к другу [6; 7; 8].

Ролевые отношения в семье, образующиеся при выполнении определенных функций, могут характеризоваться ролевым согласием или ролевым конфликтом. Социологи отмечают, что ролевой конфликт чаще всего проявляется как:

- конфликт ролевых образцов, что связано с неправильным их формированием у одного или нескольких членов семьи;
- межролевой конфликт, при котором противоречие заложено в противоположности ролевых ожиданий, исходящих из разных ролей. Такого рода конфликты наблюдаются часто в многопоколенных семьях, где супруги второго поколения одновременно являются и детьми и родителями и должны соответственно сочетать противоположные роли;
- внутриволевой конфликт, при котором одна роль включает в себя

противоречивые требования. В современной семье такого рода проблемы бывают чаще всего присущи женской роли. Это относится к случаям, когда роль женщины предусматривает сочетание традиционной женской роли в семье (хозяйки, воспитательницы детей и т.д.) с современной ролью, предполагающей равное участие супругов в обеспечении семьи материальными средствами.

Конфликт может углубиться, если жена занимает более высокий статус в социальной или профессиональной сфере и переносит ролевые функции своего статуса во внутрисемейные отношения. В подобных случаях очень важна способность супругов к гибкому переключению ролей [9].

Понятие социального института широко используется как у нас, так и за рубежом. Применительно к семье оно используется, прежде всего, как сложная система действий и отношений, которая выполняет определенные социальные функции. Или же понятие социального института рассматривается как взаимосвязанная система социальных ролей и норм, которая создана и действует для удовлетворения важных социальных потребностей и функций. Социальные роли и нормы, включенные в социальный институт, определяют соответствующее и ожидаемое поведение, которое ориентировано на удовлетворение специфических социальных потребностей.

Семья анализируется как институт тогда, когда особенно важно выяснить соответствие (или несоответствие) образа жизни семьи, ее функций современным общественным потребностям. Модель семьи как социального института очень важна для прогноза изменений семьи, тенденций ее развития. При анализе семьи как социального института исследователей, прежде всего, интересуют образцы семейного поведения, семейной роли, особенности формальных и неформальных норм и санкций в сфере брачно-семейных отношений.

Как малая социальная группа семья рассматривается тогда, когда изучаются отношения между индивидами, входящими в семью. При таком подходе успешно исследуются мотивы вступления в брак, причины разводов, динамика и характер супружеских отношений и отношений между родителями и детьми. Хотя при этом нужно учитывать, что групповое поведение подвержено влиянию социально-экономических и социально-культурных условий.

В заключение отметим, что семья, как социальный институт, и малая социальная группа, выполняет важнейшие общественные функции – воспроизводит новые поколения, нравственные нормы и образцы поведения, активно участвует в социализации личности. Следовательно, задача состоит в том, чтобы создать семье наиболее благоприятные условия для ее нормального функционирования.

Использованные источники:

1. Мацковский М.С. Социология семьи. Проблемы, теории, методологии и методики – М.: Наука. 2003.

2. Митринас А. А. Семья как ценность: состояние и перспективы ценностного выбора в странах Европы / А. А. Митринас // Социологические исследования. 2004. № 5.
3. Игебаева Ф.А. Проблемы стабилизации и дестабилизации городской семьи // *Europea Social Science Journal*. 2016. № 1. С. 350-355.
4. Игебаева Ф.А. Влияние образа жизни городской семьи на стабильность брачно-семейных отношений // *Современный мир: экономика, история, образование, культура: сб. научных трудов*. - Уфа: Изд-во БГАУ, 2005. – С.257– 263.
5. Игебаева Ф.А. Особенности демографического развития города и стабильности семьи // *Социально-политические науки*. - 2013.- №2, С.79 - 81.
6. Игебаева Ф.А. Влияние миграционных процессов на репродуктивные установки горожан. // *Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 10 частях*. 2013.-С.52-53.
7. Игебаева Ф.А. Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. // *Социально-политические науки*. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.
8. Игебаева Ф.А. Семья как базовый агент социализации личности. // *Инновационная наука. Международный научный журнал*, 2016. №1. – С.170 –171.
9. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика. В сборнике: *Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета*. 2015. С. 349-353.

УДК 33

*Адамчук А.А.
магистрант 3-го курса
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. Статья посвящена вопросам государственного регулирования регионального рынка ипотечного жилищного кредитования. На примере Ростовской области проанализирована деятельность АО «Ростовская региональная ипотечная корпорация». Делается вывод о неэффективности функционирования данного регионального оператора.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, агентство по ипотечному жилищному кредитованию, региональный оператор.

Adamchuk A.A.
Master student 3rd year,
Don State Technical University
Russia, Rostov-on-Don

INSTRUMENTS OF STATE REGULATION OF THE REGIONAL MARKET OF MORTGAGE LENDING

Abstract. The article is devoted to state regulation of the regional market of mortgage lending. On the example of Rostov region the activity of JSC "Rostov Regional Mortgage Lending Corporation" is analyzed. The conclusion about the ineffectiveness of the functioning of the regional operator is drawn.

Keywords: mortgage lending, agency for mortgage lending, regional operator.

В настоящее время на рынке жилья сохраняются тенденции, получившие своё развитие в 2000-х годах в связи с широким распространением ипотечного жилищного кредитования. Инвестиционные ресурсы на рынке направляются на строительство элитного жилья, а также жилья, приобретаемого с использованием ипотечного кредитования. Продолжается практика приобретения жилья высокодоходными группами населения в инвестиционных целях. В результате этого вероятно насыщение спроса на такое жилье и существенное снижение темпов строительства при дальнейшем росте цен.

Государственная поддержка отдельных категорий граждан в значительной мере поглощается опережающим ростом цен на жильё. В результате доступность жилья снижается.

В отличие от стран Европейского Союза в Российской Федерации развитие получает именно ипотечная модель. Тогда как в Европе, наряду с ипотечной, существует и накопительная модель стимулирования строительства и приобретения жилья.

Основным государственным институтом, призванным стимулировать развития рынка ипотеки, является АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (далее – АО «АИЖК»).

Первый этап становления системы ипотечного жилищного кредитования, в целом успешно завершен, благодаря стимулирующей роли АО «АИЖК», а также усилиям других участников рынка. Тем не менее, ипотечное кредитование не доступно значительной части населения России.

В Ростовской области действует региональный оператор АО «АИЖК» – Акционерное общество «Ростовская региональная ипотечная корпорация» (далее – АО «РРИК»), 98% акций которого находятся в государственной собственности Ростовской области, остальные акции распределены между муниципалитетами и субъектами инвестиционной деятельности. АО «РРИК» за счёт имеющихся средств осуществляло выкуп ипотечных залогов у банков с последующей продажей АО «АИЖК» что снижало риски кредитных учреждений и удешевляло стоимость кредита.

Однако в 2012 году в устав АО «РРИК» были внесены изменения, позволяющие обществу осуществлять иную коммерческую деятельность, в том числе строительство, что противоречит сущности ипотечного государственного регулятора рынка, который должен использовать финансовые ресурсы для снижения кредитной нагрузки на заёмщика, что позволяет эффективно распоряжаться средствами государственной поддержки. АО «РРИК» с 2012 года участвовал в различных строительных проектах. Основная же уставная деятельность отошла на второй план. Используя значительный уставный капитал в качестве гарантии, АО «РРИК» получал кредитные средства под строительные проекты, не связанные с жилищной политикой. Это привело к чрезмерной закредитованности общества, неспособности отвечать по своим обязательствам. Ряд банковских учреждений подало иски о банкротстве общества.

В последнее время влияние АО «РРИК» на рынок региональной ипотеки минимально. Основными игроками на рынке Ростовской области остаются банки, в том числе те, которые имеют соглашения с АО «АИЖК». Ростовский менеджмент не справился с задачей стимулирования ипотеки, однако, экономическая ситуация в целом в стране и в Ростовской области, по-прежнему, позволяет сохраняться высоким темпам роста ипотечного кредитования.

УДК: 339.972

*Аджимет Г.Х., к.э.н.
доцент*

*кафедра мировой экономики и экономической теории
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
Республика Крым, г. Симферополь*

«ЭКОЛОГИЗАЦИЯ» КАК МЕТОД БОРЬБЫ ЗА СОХРАНЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЕС

Постановка проблемы. За время существования ЕАП ЕС применяемые методы и инструменты реализации сельскохозяйственной политики ЕС не всегда оправдывали результаты, что способствовало необходимости поиска оптимальных путей и введения новых реформ.

Теоретические аспекты сущности единой аграрной политики ЕС, результаты реформ и меры регулирования сельскохозяйственного рынка рассмотрены в работах Лисситса А., Лука О., Гагалюк Т. [1], Болдыревой Е., Косарева Э. [2].

Целью статьи является анализ нововведения в реформе ЕАП как инструмента регулирования платежей и сохранения природных ресурсов.

Изложение основного материала. Термин «Экологизация» был введен реформой ЕАП в 2013 г., в соответствии с которой была предусмотрена система прямых платежей фермерам за рациональное использование сельскохозяйственных земель и бережное отношение к природным ресурсам. «Экологизация» рассматривается как одно из современных методов борьбы за

сохранение территорий и развитие сельского хозяйства с использованием щадящих методов обработки сельскохозяйственных культур и оказания меньшего вреда окружающей среде и климату.

Из бюджетов стран ЕС на поддержку экологии предусмотрены прямые платежи в размере 30%. Фермеры, получающие компенсацию обязаны использовать их по целевому назначению, согласно договорной практике и приносить пользу окружающей среде и климату. Программа экологизации включает следующие мероприятия:

- использование различных культур (диверсификация); Ориентирована на фермеров, имеющих в своем распоряжении более 10 га пахотных земель. При наличии до 30 га, фермер может вырастить до двух культур, причем основная культура не может покрыть более 75% земли. При наличии более 30 га фермер может вырастить три культуры с покрытием основной культуры не более 75% земли и две основные культуры не более чем на 95%. То есть, они обязаны соблюдать принцип диверсификации, при этом большая часть их пастбищ должна находиться под паром.

- поддержание состояния существующих пастбищ; Связано с назначением правительством зон постоянных пастбищ, которые не могут быть использованы по другому назначению. Как правило, национальные или региональные органы власти контролируют соотношение постоянных пастбищ к общей сельскохозяйственной площади, которая не должна быть менее 5% по сравнению с отчетным годом. В случае, если данное отношение устанавливается ниже установленного порога, то страны ЕС обязаны принять соответствующие меры. К примеру, фермы, которые ранее использовали пастбища на другие цели, обязаны прекратить их преобразование, иначе издаются запреты на их использование.

- использование 5% пахотных земель в качестве «экологических зон».

Согласно новым правилам, фермеры, получающие платежи гарантируют сохранение окружающей среды и вносят свой вклад в решение проблемы эмиссии парниковых газов, что делает почвы, на которых выращиваются разнообразные культуры, более устойчивыми; способствуют сохранению углерода в почве и луговых пастбищах; обеспечивают охрану вод и среды обитания путем создания экологически сфокусированных зон.

Фермеры, имеющие в распоряжении более 15 га обязаны обеспечить не менее 5% пахотных земель, на которых сфокусированы экологически полезные элементы. Экологические зоны охватывают широкий спектр функций, влияющих на биологическое разнообразие как прямо (парующаяся земля, окраины полей, изгороди и деревья, буферные полосы), так и косвенно (за счет экономии использования ресурсов или лучшей защиты почвы (например, за счет использования быстрорастущих культур, выращиваемых между посадками основных культур) или азотфиксирующих культур)[3]. Для фермеров имеющих большую долю пастбищ существуют исключения.

В соответствии с агроэкологическими рамками программ ЕС по развитию сельских районов или национальных систем сертификации

правительством ЕС предусмотрены также альтернативные методы озеленения, позволяющие фермерам использовать одно из существующих правил озеленения. При этом национальные правительства должны быть убеждены в том, что альтернативные меры не выигрывают от получения прямых платежей на обязательное озеленение и фондов развития сельских районов. Фермеры, получающие поддержку ЕАП обязаны соблюдать соответствующее природоохранное законодательство ЕС.

Существует еще один экологический инструмент – «меры по развитию сельских территорий», предусматривающий более высокие требования к сельскохозяйственной деятельности, окружающей среде и сокращению выбросов парниковых газов. Он включает три дополнительных инструмента предназначенных для повышения устойчивости: агроэкологические меры; органическое земледелие; Natura 2000 и Водную рамочную директиву платежей.

Мелкие фермеры освобождаются от действующих правил исключительно по административным причинам. Фермерам, нарушающим правила озеленения оплата осуществляется в меньшем объеме. Данное нарушение определяется по количеству гектаров идентифицируемых как «несоответствующие специфике заинтересованных сторон». В 2017 г. подобное сокращение может сопровождаться административными штрафами до 20%, к 2018 г. до 25%, размер которых зависит от серьезности масштабов несоблюдения; длительного воздействия; рецидива.

Выводы. Таким образом, вносимые изменения в ЕАП были вызваны необходимостью контроля за расходованием бюджетных средств ЕС, а также, рациональным использованием природных ресурсов сельскохозяйственными производителями.

Использованные источники:

1. Единая аграрная политика Европейского союза – путь становления и принципы функционирования [Электронный ресурс] / А. Lissitsa О. Luka, Т. Gagaljuk, S. Kvaésa // Discussion paper № 92 / Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. – Режим доступа: <http://econstor.eu/bitstream/10419/28467/1/517496712.pdf>
2. Болдырева Е. Общая сельскохозяйственная политика Регулирование аграрного производства в Европе [Электронный ресурс] // Е. Болдырева, Э. Косарев. – Режим доступа: http://www.veterinar.ru/files/articles/Full_Papers1.pdf
3. Официальный сайт Сельского хозяйства и развития сельских районов ЕС: URL: http://ec.europa.eu/agriculture/direct-support/greening/index_en.htm

*Адыев Д.А.
студент 4 курса
экономико-математический факультет
направление «Экономика»
Нефтекамский филиал
Бакирский Государственный университет
Аллагулов Р.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Нефтекамский филиал БашГУ
Россия, республика Башкортостан, г. Нефтекамск*

ПРОБЛЕМЫ БЕГСТВА КАПИТАЛА И НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрена социальная опасность и причины бегства капиталов за рубеж, меры по предотвращению этого явления и основаны основные пути их решения.

Ключевые слова: бегство капитала, отток капитала, инвестиции, инвестиционный климат.

Abstract: This study analyzed the social dangers and causes of capital flight abroad, ways to counter this phenomenon and developed basic solutions.

Keywords: flight of capital, capital flight, investment, investment climate.

Во время перехода российской экономики с командной в рыночную систему, пришлось пройти через огромное препятствие, можно сказать, что она впала в глубокую депрессию. Россия приобрела от командной системы, тот экономический механизм, который, был некой проекцией не совсем экономических вызовов огромного масштаба «оппозиция систематизаций». Когда была введена рыночная реформав сфере производства, ориентированных на эту борьбу, уже «новой обстановке» были вне конкуренции. А денежные средства, уже высвобожденные, стали потихонечку изолироваться из России за рубеж, что бы найти лучший способ сохранить их.

Бегство капитала – это не регулируемый государством процесс утечки капитала за рубеж.

Бегство капитала – стихийный, не регулируемый государством вывоз капитала юридическими и физическими лицами за рубеж, в целях более надёжного и выгодного их вложения. Оно может осуществляться следующими основными способами:

- банковскому способу;
- способу вывоза наличной и иной валюты и валютных ценностей, ценных бумаг;
- невозвращению полученной от экономической деятельности, осуществляющейся за пределами России, валюты на территорию Российской Федерации;
- ведению заведомо невыгодной для российского партнера официальной экономической деятельности, с одновременным

получением валютной неофициальной выгоды за пределами России и её размещением там;

- способу использования небанковских переводов денежных средств за рубеж;

- в форме прямых и портфельных инвестиций.

В условиях общей доступности и экспортно-ориентированности экономики РФ в 2014 г. была огромная проблема вывоза денег из страны. К примеру, по данным Центрального Банка в 2014 г., данный показатель составил 153 млрд. долл. США, но ситуация в 2015 г. кардинально изменилась из-за санкций, введенных ЕС и США по отношению к России. Чистый вывоз денежных средств частным сектором в I полугодии 2016 г., по данным Банка России, по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. имел тенденцию к снижению почти в пять раз, то есть снизился до 10,5 млрд. долл. США [1].

Следует учесть то, что основной составляющей в бегстве капитала в 2015 г., стало погашение частного внешнего долга. В основном погашали свою задолженность банки, продавали свои иностранные активы и погашали задолженность за счет текущих операций. Прочие сектора также платили по внешним долгам, одновременно существенно уменьшив объемы наращивания иностранных активов. В 2015 г. Федеральной службой по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), были выявлены подозрительные финансовые операции, связанные с отмыванием средств, на 11,7 трлн. руб. В итоге по сомнительным основаниям около 1,47 трлн. руб. было перечислено из России в 2015 г. и около 1,34 трлн. руб. в 2014 г. в 2013 г. выведено 2,5 трлн. руб. А незаконный вывод средств из России составлял в 2004-2013 гг. в среднем \$104,98 млрд. руб. в год. Всего из страны за это время вывели \$1,05 трлн. руб.

Кипр – является основной страной-реципиентом российских прямых инвестиций за 2015 г., от всех прямых инвестиций из России за рубеж пришлось 44,3%. В период с 2011 г. по 2015 г. большая часть всех инвестиций из России по-прежнему направлялись в страны с льготным режимом осуществления бизнеса для зарубежных компаний-инвесторов и с льготной системой налогообложения (оффшоры) [2].

Профицит счета текущих операций платежного баланса Российской Федерации в I полугодии 2016 г. составил 13,7 млрд. долл. США, уменьшившись на 32,8 млрд. долл. США по сравнению с показателем I полугодия 2015 г., вследствие сокращения наполовину до 44,3 млрд. долл. США положительного сальдо внешней торговли товарами. Чистый вывоз капитала частным сектором снизился до 7,1 млрд. долл. США против 51,5 млрд. долл. США годом ранее.

Внешний долг страны по состоянию на 1 июля 2016 г. составил 523,4 млрд. долл. США, увеличившись с начала года на 4,9 млрд. долл. США, или на 1,0%. Определяющими факторами роста стали увеличение иностранных обязательств органов государственного управления в результате активизировавшегося приобретения нерезидентами суверенных долговых

инструментов в рублях на вторичном рынке, а также расширение внешних обязательств прочих секторов, связанного в том числе с характерным для конца первого полугодия ростом задолженности по объявленным, но еще не выплаченным дивидендами перед нерезидентами. Иностранные обязательства банков и центрального банка за отчетный период снизились.

Перевод денежных средств за границу нашей страны способствует к ряду серьезнейших последствий, которые носят в основном негативный характер для экономики нашей страны.

1) сокращается предложение валюты, результате чего денежная масса становится меньше. Валюта РФ поступает на валютный рынок, конвертируются и отправляются за пределы страны, ну или не возвращаются в страну в основном это происходит, при утечки валютной выручки или же при нелегальных вывозов экономических активов;

2) снижается количество доступности валюты, которая продается на Московской межбанковской валютной бирже. То есть валютное поле резко сужается, в результате чего курс рубля становится неустойчивым. Сокращаются инвестиционные ресурсы и создается искусственный спрос на зарубежные кредиты;

3) уменьшается налогооблагаемая база. При государственном регулировании вывоза капитала сделки регистрируются, а потому уплачиваются налоги. В страну не инвестируется прибыль, полученная от «сбежавшего» за границу капитал.

Существует множество мнений, по поводу вывоза капитала из России, выдвигаются различные причины. Часто в главном они схожи, но в некоторых моментах возникают разногласия во мнениях по данному поводу.

Отток денежных средств возникает в результате следующих причин: или владельцы капитала желают выгодней их инвестировать, или защититься от последствий высокой инфляцией. Или его владельцы опасаются за безопасность своих денежных средств.

Также основным причинам «оттока денежных средств» из России хотелось бы отнести и плохой инвестиционный климат России, не только для «чужого», но и для «своего» населения, занимающихся предпринимательской деятельностью; отсутствие, финансового надзора со стороны государства на мировом финансовом рынке; значительный рост объемов деятельности транснациональных компаний и многонациональных корпорации, в результате чего не только сложился вырос вненациональный рынок капиталов, но и получили широкое развитие механизмы сокрытия информации о правах собственности на активы, операции по перемещению капиталов не только внутри ТНК, но и между странами; масштабное применение оффшорных зон и других правомочий с более строгой обороной банковской тайны, минимальным уровнем регулирования финансовых сделок и банковских операций[3].

– Основные проблемы оттока денежных средств за границу РФ возникают в экономической сфере и объясняются общими

экономическими интересами собственников или законных владельцев бегущих капиталов. Тем самым они способствуют к формированию таких экономических интересов как:

- желание максимально сохранить свои капиталы;
- желание увеличить эти капиталы, заставить их работать;
- желание избежать уплаты налога, со своего ;
- стремление легализовать свои капиталы, которые были полученные не всегда законным путем, для того, чтобы можно было передать их по наследству, распорядиться ими официально;
- умысел выручить с инвестиций доход выше, чем на территории РФ и т.д[4].

Все проблемы, которые не были названы, бегства капиталов за ее пределы носят вторичный характер. У собственника или же у законного владельца капитала, который уже был выведен за пределы страны, всегда есть мотивация, и она носит экономический характер, именно она решает его причину размещения капиталов за пределами России.

Для нашей экономики, отток капитала представляет огромную опасность, поскольку наша страна переживает не лучшие моменты, для избегания этой опасности, следует найти противоборство ему. Сегодня, разумеется, каждый экономист, без сомнения, подтвердит, о необходимости изменить политику государства в экономике.

Чтобы минимизировать названные проблемы, можно применить следующие рекомендации:

1. Во-первых, усовершенствовать валютное и финансовое законодательство. То есть необходимо, как уже говорилось, жесточайший финансовый контроль, над валютными операциями, особенно строже следует быть с контролем над требованиями об обязательном резервировании средств, особенно если речь идет о средствах, которые используются нерезидентами на организованном рынке ценных бумаг, ужесточить порядок корреспондентских отношений российских банков с банками-нерезидентами, зарегистрированными в оффшорах;

2. Транснационализация экономических процессов. Стратегия экономического развития России должна быть ориентирована на поддержку внутреннего рынка, его удовлетворение и развитие. Например, в качестве оперативной меры, можно рассматривать развитие инфраструктуры или масштабное жилищное строительство;

3. Неэффективность борьбы с «теневым» капиталом. На наш взгляд, следует создать орган, который будет заниматься их исследованием, по незаконному оттоку денежных средств, особо отметить определенную категорию граждан России, которым будет запрещено владеть недвижимостью за пределами страны и ужесточить госконтроль над собственностью граждан путем заключения соглашений со странами, о предоставлении граждан

данных категорий путем заключения соглашений со странами, а также о предоставлении всей необходимой информации об имуществе этих лиц.

4. Умысел максимально снизить возможные риски для капитала. Более доступная информация о хозяйственной деятельности компаний, будет преградой для создания длинной цепочки собственников для сокрытия выгодоприобретателя;

5. Следует модифицировать общую экономическую стратегию так, чтобы она в полном объеме помогала создать привлекательный инвестиционный климат для российских компаний, а так же и для иностранных компаний тоже. Для решения этих задачи помогут следующие меры:

- ограничить некоторые формы вывоза капитала;
- более точный учет объема российского капитала в других странах;
- стимулирование российских прямых инвестиций за рубежом, которые направлены на улучшение платежного баланса страны;
- усиление прозрачности и открытости российских предприятий для инвесторов на условиях международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности; совершенствование налоговой системы РФ, необходимых при введении налоговых льгот для международных компаний, которые инвестируют в Россию;
- смещение акцентов на качество привлекаемых в Россию инвестиций; создание специализированных государственных агентств, которые будут ответственны за взаимодействие с иностранными инвесторами.

Что бы устранить проблему оттока капитала можно использовать различные иные меры государственного регулирования. Еще раз повторюсь: цель государства при управлении движения капитала должна быть ориентирована на пересмотр инвестиционной политики государства, на уровень открытости национальной экономики и финансов, и степени жесткости ограничений движения капитала.

Разработка мер для предотвращения незаконной утечки денежных средств, является объективной необходимостью. Основной целью которого состоит, в повышении стабильности финансово-кредитной, в частности банковской системы, а так же состояния финансового рынка.

Использованные источники:

1. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // CBR.RU – Официальный сайт центрального банка России. – Электрон. дан. - http://cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=IncFile_58606#CheckedItem (дата обращения: 11.10.2016). – Загл. с экрана.
2. Сулакшин, А.Н. Отток капитала из России: проблемы и решения / А.Н. Сулакшин. - М. : Научный эксперт, 2013. - с. 4-64.
3. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2010. – 310 с.
4. Чечулин, В. Л. Модели безинфляционности экономики: произведенная

инфляция и вывоз капитала: монография /В.Л. Чечулин, В. С. Леготкин, В. Р. Ахмаров.— Пермь: ПГНИУ, 2013.— с.60-81.

5. Долженко В.А. В России не осталось позитивного для инвесторов бизнеса[Электронный ресурс] // RBC.RU – Официальный сайт аналитического агентства. – Электрон.дан. – <http://ekb.rbc.ru/ekb/interview/18/03/2016/56ebd8759a794726e90a0f3d> (дата обращения: 18.10.2016). – Загл. с экрана.

УДК 336.2

Ажимова О.Н.

студент 2 курса

Кунцевская Я.К.

студент 2 курса

направление подготовки «Экономика»

профиль «бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Хаметова А.Р., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра бух. учета и аудита

ФГБОУ ВО Оренбургский государственный аграрный университет

УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Статья посвящена бухгалтерскому учету и налогообложению ценных бумаг. Увеличение роли рынка ценных бумаг в управлении капиталами населения, в предоставлении большого числа возможностей для размещения финансовых средств обусловили выбор темы данной статьи. В ней перечислены последние изменения порядка налогообложения операций с ценными бумагами.

Ключевые слова: учет, налогообложение, ценные бумаги, исчисление налогов.

ACCOUNTING AND TAXATION OF SECURITIES

The article is devoted to accounting and taxation of securities. Increasing the role of the securities market in the capital management of the population, providing a large number of opportunities for placement of funds led to the choice of the theme of this article. In her most recent changes to the order of taxation of transactions with securities.

Keywords: accounting, tax, securities, tax calculations.

В настоящее время в России наибольшее развитие приобретает фондовый рынок в управлении капиталами населения для их использования на производстве, в предоставлении большого числа возможностей. Вместе с тем, наблюдается в основном неполная теоретическая разработка вопросов, которые касаются организации системы бухгалтерского учета ценных бумаг.

Причиной для принятия ценных бумаг к бухгалтерскому учету является наличие следующих видов документов:

– Документарные ценные бумаги — акт приема-передачи ценных

бумаг и договор на приобретение ценных бумаг;

– Бездокументарные ценные бумаги — выписка со счета «Депозит» (отчетный документ депозитариев, свидетельствующий об операциях по переводу ценных бумаг между счетами депо или между разделами одного счета депо) или из реестра владельцев ценных бумаг;

– Приобретение права требования — договор, акт уступки права требования, а также прочие документы [1].

Необходимо напомнить, что, ценной бумагой считают документ, который подтверждает имущественные права с соблюдением требований установленной формы и обязательных реквизитов. Предоставление прав на ценную бумагу становятся возможны только при предъявлении документа, либо установлении прав на него в специальном реестре.

Ценные бумаги принимаются к учету по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость финансовых инвестиций – это сумма фактических издержек организации на их приобретение, кроме налога на добавленную стоимость (НДС) и других в дальнейшем возмещаемых налогов.

Фактическими затратами на покупку активов в качестве ценных бумаг являются:

1. Суммы, которые уплачиваются в соответствии с договором продавцу;

2. Суммы, которые уплачиваются организациям и другим лицам за информационные услуги, которые связаны с приобретением указанных активов [2].

В фактические затраты не включаются управленческие и другие расходы по аналогии, за исключением тех случаев, когда они сами напрямую связаны с приобретением ценных бумаг.

Если же затраты имеют несущественную величину, при покупке таких вложений, как ценные бумаги, организация вправе признавать их прочими расходами в том отчетном периоде, в котором эти бумаги были приняты к бухгалтерскому учету. Свой выбор организации обязаны отражать в своей учетной политике [3].

Перейдем к некомпетентным участникам фондового рынка.

Предприятия, которые не являются профессиональными участниками фондового рынка, при отражении в бухгалтерском учете операций по покупке ценных бумаг используют счет 58 «Финансовые вложения». К нему могут быть открыты следующие субсчета: 58/1 «Паи и акции», 58/2 «Долговые ценные бумаги».

По дебету счета 58 отражаются финансовые вложения, которые осуществлены организацией.

Налог на прибыль

Финансовые вложения, полученные в виде взноса в уставный капитал, принимаются к налоговому учету по остаточной налоговой стоимости. Вместе с тем, могут быть признаны дополнительные расходы, возникающие при такой передаче. У инвесторов взносы в уставные (складочные) капиталы

других организаций не признаются реализацией (пп. 4 п. 3 ст. 39 НК РФ) и при исчислении налога на прибыль не принимаются (пп. 3 ст. 270, п. 1 ст. 277 НК РФ). Стоимость приобретаемых акций непосредственно признается равной стоимости вносимого имущества, которая характеризуется по данным налогового учета на дату перехода права собственности.

Федеральный закон № 420-ФЗ «О внесении изменений в статью 27.5–3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и части первую и вторую НК РФ» внес важные изменения в порядок налогообложения операций с ценными бумагами [4].

Исчисление налога на прибыль организации

Внесены изменения порядка определения цен по заключенным сделкам за пределами организованного рынка с ценными бумагами.

В соотношении этих сделок, которые не признаются контролируруемыми по правилам трансфертного ценообразования:

— С 1 января 2016 года доходы или расходы компании по таким сделкам определяются из фактической цены сделки;

— С 1 января 2015 года доходы или расходы устанавливаются, основываясь на фактической цене сделок. Впрочем, если фактическая цена никак не подходит интервальным значениям, то налогоплательщик вправе по собственному выбору признать доходы или расходы своей компании.

Исчисление налога на добавленную стоимость

С 1 января 2014 года порядок расчета пропорции суммы «входного» НДС стал более конкретным. Пропорция, которая применяется для расчета суммы «входного» НДС, принимается к вычету или является учтенной в расходах по НДС, при совершении операций с финансовыми инструментами срочных сделок (ФИСС) и ценными бумагами. Также с 1 января 2014 года от обложения НДС освобождены операции по уступке прав по обязательствам, которые возникают на основании ФИСС.

Помимо этого компания совершает операции, не подлежащие налогообложению, то налогоплательщики полностью освобождаются от обязанности составлять счета-фактуры (п. 3 ст. 169 НК РФ).

Уступка прав требования

С 1 января 2015 года при уступке с убытком прав требования по обязательству, по которому еще не наступил срок платежа, налогоплательщик имеет право учесть в составе расходов по налогу на прибыль полученный убыток в размере, не превышающем сумму процентов:

– Исходя из максимальных ставок процентов, которые применяются при учете в составе расходов процентов по контролируемым сделкам, одной из сторон которых является банк;

– Исходя из ставок, величина которых подтверждается налогоплательщиком согласно с методами, установленными правилами трансфертного ценообразования.

Налогоплательщик вправе применить любой из вышеуказанных способов по своему усмотрению, закрепив свой выбор в учетной политике

организации (п. 1 ст. 279 НК РФ).

Использованные источники:

1. Акилова, Е. В. Налоговый учет операций с ценными бумагами / Е. В. Акилова // Налоги (газета) – 2014 - № 4 - с. 4-5.
2. Кулина, Е. А. Учет финансовых вложений / Е. А. Кулина, Ж. А. Кеворкова, А. А. Курилова // Вестник НГИЭИ – 2015 - № 9 - с. 14-15.
3. Мирошниченко, Т. В. Организация бухгалтерского учета финансовых вложений / Т. В. Мирошниченко // Аудиторские ведомости – 2013 - № 7 - 21 с.
4. Федеральный закон Российской Федерации № 420-ФЗ «О внесении изменений в статью 27.5–3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и части первую и вторую НК РФ» // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156529/ (дата обращения 27.09.2016).

УДК 339.13

*Алексеева М.Д.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика, менеджмент и маркетинг»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

**КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА: ПРИЧИНЫ ПЕРЕХОДА
К МОДЕЛИ «4С»**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием комплекса маркетинга. Раскрываются причины перехода комплекса маркетинга от модели «4Р» к модели «4С».

Ключевые слова: комплекс маркетинга, модель «4Р», модель «4С».

**MARKETING MIX: THE FACTORS THAT AFFECT THE
TRANSITION TOWARDS THE FOUR C'S THEORY**

The article deals with issues concerned with evolution of the marketing mix. The reasons of the marketing mix transition from P's theory to four C's theory are described.

Keywords: marketing mix, four P's theory, four C's theory.

С внедрением маркетинга в бизнес и развитием маркетинговой деятельности возникло множество концепций маркетинга [4], под которыми подразумевается своеобразная философия ведения бизнеса, от которой зависит выбор способов, методов и инструментов воздействия на рынок. Концепции различны не только по своему содержанию, но и по преобладанию в практике работы в разные периоды времени. Важным отличием концепций

друг от друга является то, что у каждой из них свой ориентир для маркетинговой деятельности, которому соответствует свой комплекс маркетинга, т.е. набор эффективных инструментов для создания отличительных преимуществ компании на целевых рынках относительно конкурентов.

Наиболее известным комплексом маркетинга является модель «4Р», предложенная в начале 1960-х годов Джеромом Маккарти [2]. Его модель является базовой среди остальных, она включает в себя такие элементы:

- 1) product/продукт – представляет собой товар (услугу), который производит (оказывает) компания;
- 2) price/цена – формируется с таким расчетом, чтобы выручка от продаж полностью покрывала издержки и приносила прибыль;
- 3) place/место – товар должен оказаться там, где его хотят и могут купить;
- 4) promotion/продвижение – средство воздействия на целевого потребителя, способ убедить приобрести именно этот продукт.

Безусловно, концепция 4Р и сегодня с пользой применяется в ходе маркетингового планирования. Однако эта схема в большей степени отражает процесс мышления продавца, а не потребителя. Если еще в XX веке производители воздействовали на потребителя, то сегодня уже потребитель влияет на решение фирмы о том, что производить.

Такой перенос акцента заставляет компании менять свой маркетинг-микс. Модель 4Р сменяется другой, усовершенствованной концепцией 4С [1]:

- вместо продукта теперь customer value, или ценность для потребителя – производитель должен предлагать то, что покупатель захочет приобрести, а для этого необходимо изучать желания потребителя;
- цена сменилась cost, или стоимостью/издержками – цена является лишь частью общей стоимости. Общая стоимость будет включать, например, затраты времени на приобретение товара или услуги, энергии и эмоций. Эти и другие факторы отражают общую стоимость владения тем или иным товаром;
- место превратилось в convenience – удобство для покупателя – маркетинговым специалистам необходимо знать, как их целевой потребитель предпочитает совершать покупки и как оказаться в том месте, где клиент покупает;
- наконец, продвижение товара сменилось communication – коммуникациями – если продвижение представляет своего рода манипуляцию потребителем, то коммуникации направлены на установление диалога с клиентом, который выстраивается исходя из желаний и образа жизни покупателя.

Важно понять, почему же произошла подобная смена ориентира? Сегодня данный вопрос остается открытым. Изучив эволюцию маркетинга и маркетинговой деятельности компаний, можно назвать следующие причины перехода комплекса маркетинга от модели «4Р» к модели «4С»:

1) рост производства в мире и высокая степень насыщенности рынка. Для сравнения: ВВП мира в 1950 составлял 7555 млрд. долларов, по данным МВФ на 2015 год мировой ВВП – 73171 млрд. долларов, т.е. произошло увеличение объемов производства почти в 10 раз. Сейчас на рынках присутствует широкий ассортимент товаров, причем любой категории, покупатель может приобрести все, что угодно. По этой причине потребитель теперь не ищет конкретный товар (в таких поисках нет смысла), его интересуют ценности и эмоции, которые он приобретает вместе с продуктом;

2) развитие информационных технологий, рост роли информации. В то время, когда человек в любой момент может получить доступ к самой разной информации, потребитель стал знать больше о продукте и его свойствах;

3) рыночная экономика, которая характеризуется условиями жесткой конкуренции. В такой ситуации фирмам сложно повышать эффективность деятельности, используя теорию «4Р». Поэтому мероприятия, направленные на формирование лояльности клиентов, становятся все более значимыми и определяющими факторами успеха любой компании. К таким мероприятиям относятся обновление свойств товара, изменение условий оплаты и системы продаж, совершенствование логистики, развитие дистрибьюторской сети и т.п.;

5) массовость воздействия на общество СМИ. Средства массовой коммуникации превратились в наиболее важный источник информации, а большинство социальных исследований считают, что они влияют на формирование мировоззрения и ценностных установок. То есть, во-первых, СМИ – это инструмент, через который мы можем получить информацию о товаре, во-вторых, СМИ влияет на наши желания и потребности (от которых напрямую зависит выбор продукта), и в-третьих, через каналы массовой информации производитель может непосредственно устанавливать диалог с целевым клиентом;

6) изменение жизненного стиля потребителей и высокая стоимость временных ресурсов. Каждый человек чувствует нехватку времени, он стремится отсрочить, ускорить или замедлить течение событий. Современный человек существует в двух реальностях – онлайн и офлайн, поэтому для него времени становится еще меньше. Если производитель хочет продать свой товар, ему нужно быстро заинтересовать целевого покупателя и быстро его обслужить, создавая все удобства для потребителя.

Таким образом, мы видим, что в современном мире на потребителя оказывает влияние множество разнообразных факторов. Под воздействием этих же причин меняется и комплекс маркетинга. По этим причинам компании выбирают модель «4С». Зная основные тенденции развития мира, маркетолог сможет правильно выбрать средства, с помощью которых донесет до целевого клиента нужную информацию и получит ответную реакцию.

Использованные источники:

1. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер. [Электронный ресурс] // Энциклопедия маркетинга. –

Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/4p_answers.htm (дата обращения: 03.10.2016).

2. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. В. Кузина. – СПб.: Питер, 2015. – 800 с.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.
4. Основы маркетинга : учебное пособие / В.Д. Секерин. – Москва : КноРус, 2016. – с. 8.
5. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 15 с.

УДК 316

*Алимова О.В., к.социол.н.
Хизбуллина Р.Р., к.социол.н.
доцент*

*кафедра «Социология, политология и право»
Казанский государственный энергетический университет
Россия, г. Казань*

ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ ПЕНСИОНЕРОВ

Аннотация: В статье представлены некоторые результаты социологического исследования, посвященного социальному самочувствию пенсионеров в регионе. Изучен ряд факторов, детерминирующих особенности жизненных ценностей пенсионеров. Приводится перечень социальных проблем, наиболее волнующих старшее поколение.

Ключевые слова: социальное самочувствие, факторы, пенсионеры, социологическое исследование, здоровье, религия.

Вопросу социального самочувствия пенсионеров посвящены различные исследования [1,3], однако актуальным остается вопрос о факторах формирования социального самочувствия пенсионеров в регионах. Согласно авторскому социологическому исследованию, проведенному с участием авторов (n=1500 человек, выборка квотная, репрезентативная, география проведения – Республика Татарстан) [2], определено, что хорошее здоровье как ценностный фактор наиболее важна для женщин (83,6%) пенсионного возраста, чем для мужчин (71%) (см. рис.1).

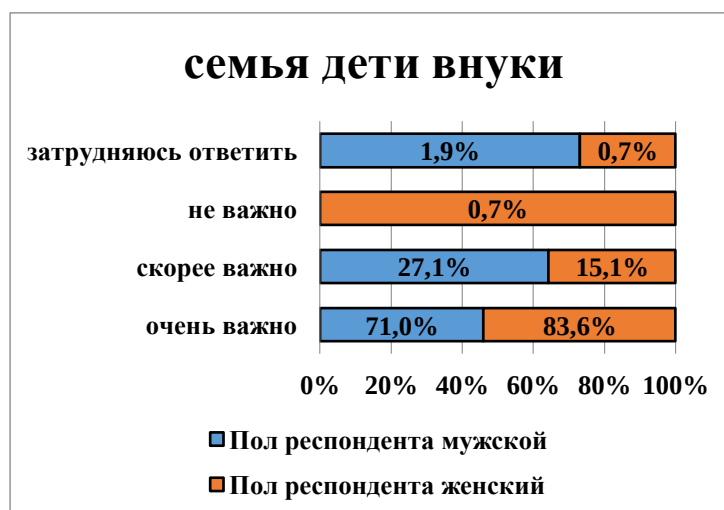


Рис.1. Ценность семьи, по-мнению, пенсионеров, % к опрошенным респондентам

Определено, что одним из детерминирующих факторов поведения пенсионеров является религия. Так согласно проведенному опросу мы видим, что среди опрошенных пенсионеров - 50,7% мужчин и 70,2% женщин считают себя верующими людьми. Данные исследования показывают, что религиозность респондентов растет с их возрастом. Так среди мужчин в возрасте 60-64 года, число верующих составляет 46,2%, в возрасте 65-69 лет уже 48,6%, а к 70 годам и старше увеличивается до 58,8%. Аналогичную ситуацию мы видим и у женщин пенсионного возраста. В возрасте 55-59, число верующих женщин составляет 66,3%, в возрасте 60-64 - 67,7%, а к 70 годам и старше увеличивается до 84,5%.

В рамках опроса выявлено, что на качество жизни пенсионеров влияют наиболее острые социальные проблемы, как: рост цен на товары и услуги, опережающий рост доходов населения (77,7%), проблемы ЖКХ (66,4%), плохое материальное положение большинства населения (59,7%), низкий уровень медицинского обслуживания населения (49,4%), плохая экологическая ситуация (40,9%), недостаточная социальная защита малообеспеченных граждан (39,3%), высокий уровень преступности (37,7%), безработица (37,7%), плохие жилищные условия (22,1%), несвоевременная выплата зарплаты, пенсий, стипендий, пособий (18%) (см. рис.2).

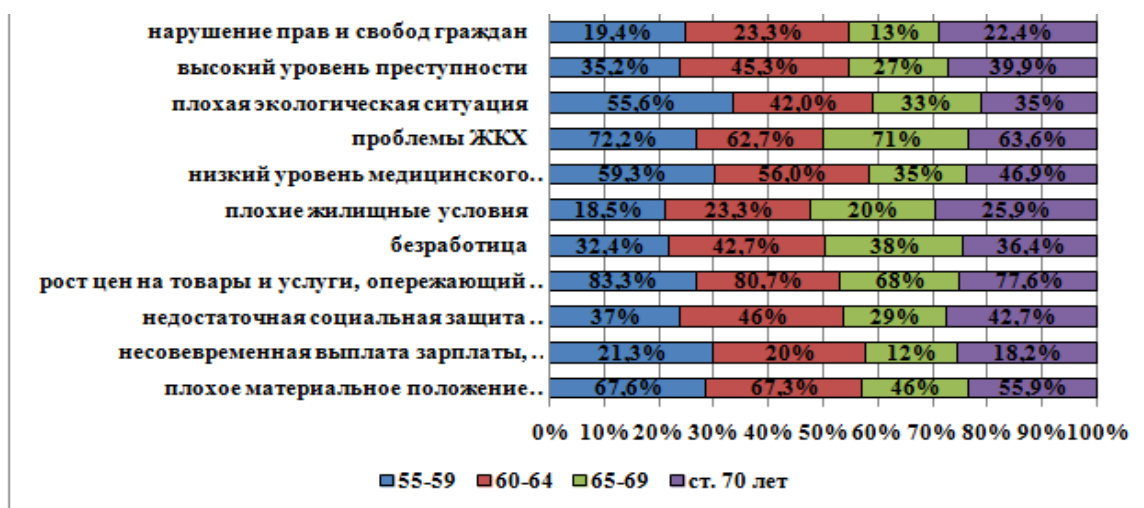


Рис.2. Социальные проблемы, волнующие пенсионеров % к опрошенным респондентам

Использованные источники:

1. Щанина Е.В. Социальное самочувствие и ценностные ориентации пожилых людей в контексте социальных изменений / В сборнике: Гражданское общество в России: вызовы современности сборник научных трудов. Ульяновский государственный технический университет. – Ульяновск, 2016. – С. 125-131.
2. Николаева О.В. Пенсионеры в современных условиях: ценности и социальное самочувствие (на материалах конкретно-социологического исследования в г. Казани) // Вестник Чувашского университета. – 2010. - №2.
3. Алимова О.В., Хизбуллина Р.Р. Структура ценностных ориентаций пенсионеров на примере результатов конкретно-социологического исследования // Экономика и социум. – №9(28) 2016.

УДК 338.2

Анаева З.К., к.э.н.

доцент

Асабаева Р.И.

бакалавр

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Россия, г. Грозный

Z.K. Anaeva, candidate of economical science

associate professor

R.I. Asabaeva

bachelor

Chechen State University

Russia, The Chechen Republic, city Grozniy

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Переход России от планово-директивной экономики к рыночной привел к появлению конкуренции практически во всех сферах

деятельности хозяйствующих субъектов. Проблема повышения конкурентоспособных преимуществ предприятия на сегодняшний день становится все более актуальной. Именно от состояния конкурентной борьбы зависит рыночная ситуация, а это является ключевым условием торгового успеха фирмы. В данной статье рассматриваются условия конкурентоспособности предприятия, а также пути ее повышения.

Ключевые слова: рынок, рыночная экономика, конкуренция, конкурентоспособность предприятия, повышение конкурентоспособности.

WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES

Abstract. Russia's transition from a planned economy to a market directive has led to the emergence of competition in virtually all spheres of activity of economic entities. The problem of increasing the competitive advantages of the enterprise today is becoming increasingly important. It is the state of the competition depends on the market situation, which is a key condition for the success of the trading company. This article discusses the conditions of competitiveness of the enterprise, as well as ways to improve it.

Keywords: market, the market economy, competition, competitiveness of enterprises and competitiveness.

Исследование проблемы конкуренции и конкурентоспособности до 90-х годов прошлого века в нашей стране не имело необходимости. Термин «конкуренция» не применялась в советской экономике. Так в словаре политической экономии конкуренция определялась как «антагонистическая борьба между частными товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров». Понятие конкуренции совмещалось с анархией, хищническими методами, и тяжелыми социальными последствиями. Элементы конкуренции и конкурентной борьбы были знакомы только руководителям предприятий, чья продукция шла на внешний рынок. Отсутствие частной собственности на средства производства и установление планов для всех предприятий являлось причиной отсутствия конкуренции.

Современная рыночная экономика является сложнейшим организмом, состоящим из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, которые взаимодействуют на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяются единым понятием – рынок.

Рынок представляет собой сложную организованную структуру, где «сталкиваются» производители и потребители, продавцы и покупатели, где под взаимодействием спроса и предложения устанавливаются цена товара и объемы продаж. Определяющее значение при рассмотрении структурной организации рынка имеет количество производителей и количество потребителей, которые участвуют в процессе обмена всеобщего эквивалента стоимости на тот или иной товар.

Рынок является косвенной, опосредованной взаимосвязью между товаропроизводителями и потребителями продукции в форме купли-продажи, сферой реализации товарно-денежных отношений, а также вся совокупностью средств, методов, инструментов, организационно-правовых норм, структур и др., которые обеспечивают функционирование этих отношений. Рынок представляет единственную систему отношений купли-продажи, структурными элементами которой являются рынки товаров, капиталов, рабочей силы, ценных бумаг, информации и т.д. Рынок есть основа всей рыночной экономики. Это механизм или инструмент, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

Согласно критерии перехода к рынку фирма, приобретая финансовую независимость во ведении производственно-хозяйственной деятельности, сама на свой страх и риск определяет, какую продукцию, где, когда, какого качества производить, кому, в каких обстоятельствах и по какой цене ее реализовать. В связи с этим наиболее значимой чертой продукта и услуги компаний является их конкурентоспособность.

Повышения конкурентоспособности на сегодняшний день, становится все более актуальной. Именно от состояния конкурентной борьбы зависит рыночная ситуация, т.е. является ключевым условием торгового успеха фирмы. В свою очередь, она зависит от свойства маркетинга и конкурентоспособности создаваемого продукта, от того, насколько она правильнее аналогов (продукта, выпускаемой конкурирующими предприятиями). [1]

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующегося степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Она определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. [2]

Конкурентоспособность предприятия есть величина непостоянная. Она должна отражать возможности предприятия адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды, показывать возможность бескризисного функционирования. Это очень сложный и комплексный показатель и ее оценку нельзя свести к определению одного показателя.

Конкурентоспособность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, которая характеризует его возможности в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. [2]

Методологически неразрывно связанной с проблемой повышения конкурентоспособности предприятия является оценка его конкурентоспособности, так как только на основе такой оценки могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности хозяйствующего

субъекта. Указанная оценка является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и в то же время – критерием результативности этих мероприятий. Кроме того, оценка конкурентоспособности является методологической основой для анализа и, как следствие, выявления путей повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия: [1]

1. Постоянное использование нововведений.
2. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.
3. Сбыт товаров в те сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию
4. Использование только высококачественного сырья и материалов.
5. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.
6. Проведение маркетинговых исследований рынка, с целью установления потребностей покупателей.
7. Анализ своих конкурентов, для выявления своих сильных и слабых сторон.
8. Поддержание контактов с научно-исследовательскими организациями и инвестирование научных разработок, направленных на повышение качества продукции.
9. Использование наиболее эффективных рекламных мероприятий.

Используя эти пути, предприятие сможет не только повысить как свою конкурентоспособность, но и укрепить свою финансовую устойчивость. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции являются одними из наиболее сложных и актуальных. Необходимо, чтобы они находили свое решение на уровне российских регионов, т. к. именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь намечаемых проектов. Наряду с поддержкой отечественных производителей конкурентной продукции, надо совершенствовать рыночную инфраструктуру на товарном и потребительском рынках, устранять негативное воздействие на конкуренцию со стороны монополистов и различного рода посредников. Необходимо упростить доступ производителей сельхозпродукции на потребительский рынок. Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности. [1]

В частности, оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходима в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для совместной деятельности;
- составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;

- осуществления инвестиционной деятельности;
- осуществления государственного регулирования экономики.

Обеспечение наиболее низких потерь в изготовлении и реализации продукта. Невысокие затраты обозначают умение компании создавать, осуществлять и реализовать продукт с сопоставимыми характеристиками, однако с минимальными расходами, нежели конкуренты.

Предпосылки: огромная часть рынка, присутствие конкурентных положительных сторон (допуск к недорогому сырью, невысокие затраты на доставку и реализацию продуктов и др.), серьезный контроль затрат, вероятность экономии затрат на исследование, рекламу, сервис.

Преимущества: компании рентабельны в том числе и в обстоятельствах мощной конкурентоспособной борьбы, если прочие соперники переносят потери; невысокие расходы формируют высочайшие входные препятствия; при выходе в свет товаров-суррогатов лидер согласно экономии в издержках обладает немалую свободу операций, нежели конкуренты; невысокие расходы понижают воздействие поставщиков.

Риски: соперники имеют все шансы позаимствовать способы сокращения расходов; основательные научно-технические нововведения имеют все шансы ликвидировать существующие конкурентоспособные плюсы и совершить непригодным собранный опыт; концентрирование в расходах затруднит своевременное выявление изменений условий рынка; внезапное влияние условий, повышающих расходы, имеют все шансы послужить причиной к сокращению разрыва в стоимостях в сопоставлении с конкурентами [3]

Обеспечение незаменимости продукта с помощью дифференциации. Дифференциация означает способность предприятия обеспечить покупателя товаром, обладающим большей ценностью, т.е. большей потребительной стоимостью.

Предпосылки: особенный авторитет компании; большие возможности для выполнения НИОКР; абсолютное проектирование; производство и применение материалов наиболее высочайшего свойства; может быть абсолютный подсчет условий покупателей.

Преимущества: покупатели предпочитают продукцию этой фирмы; преимущество покупателей и оригинальность продукта формируют высокие входные препятствия; характерные черты продукта понижают воздействие покупателей; большой доход упрощает взаимоотношения с поставщиками.

Риски: стоимость продукта имеет возможность являться до такой степени существенной, что покупатели, невзирая на преданность предоставленной марки выберут продукцию иных фирм; вероятны подражания иных фирм, что приведет к уменьшению положительных сторон, сопряженных с дифференцированием; изменение системы ценностей покупателей имеет возможность послужить причиной к уменьшению либо утрате смысла специфик дифференцированного продукта.

Концентрация на сегменте. Предприятия все свои действия

направляют на определенный сегмент рынка. При этом предприятие может стремиться к лидерству за счет экономии на издержках, либо к дифференцированию продукта, либо к совмещению того или иного.

Предпосылки: предприятие должно удовлетворять требования потребителей эффективнее, чем конкуренты.

Преимущества: указаны ранее.

Риски: отличия в стоимостях на продукты питания специальных предприятий и компаний, обслуживающих целый рынок, могут в глазах покупателей никак не отвечать преимуществам специфических для этого сектора товаров. По своей сути продукт (работы, услуги) представляется единственным орудием получения выгоды и тем самым ключевым инструментом конкурентной борьбы, ее вещественной базой. Координационные мероприятия, нацеленные на усовершенствование работы компании при помощи увеличения конкурентоспособности издаваемого продукта представлены. Таким образом, проведя неполное исследование отдельных течений увеличения конкурентоспособности компании, подходим к выводу, что в нынешний период не имеется общепризнанной методики разрешения этой проблемы. В конечном счёте, подобных альтернатив масса. И в сформировавшихся условиях остаётся только лишь запоминать главный принцип: обойдя комплексную диагностику компании, и, ориентируясь на эти либо другие пробелы в ее работе, подобрать подход, в максимальной степени соответствующий обстоятельствам своей компании, и неотъемлемо внести ее в единую концепцию управления с целью формирования сильного фундамента стабильной позиции на рынке. [3]

Таким образом, при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности, может быть обеспечено устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия.

Использованные источники:

1. Барабанов А.С. Управление региональной конкурентоспособностью: монография / под науч. рук. Т.В. Усковой. Вологда, 2014. С.160.
2. Габибова М. Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). М.: Буки-Веди, 2015, с. 85-87.
3. Захаров А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения. [Электронный ресурс] URL: http://www.logistics.ru/9/2/i20_64.htm. Дата обращения 19.11.2016.

Анаева З.К., к.э.н.

доцент

Темирсултанова Л.А., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Россия, г. Грозный

Z.K. Anaeva, candidate of economical science

associate professor

L.A. Temirsultanova, candidate of economical science

associate professor

Chechen State University

Russia, The Chechen Republic, city Grozny

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. Одной из важнейших проблем рыночного типа экономики на уровне макроэкономического явления является, несомненно, безработица. Решение проблемы регулирования занятости населения требует грамотного и профессионального подхода с учетом всех причин, обусловивших дисбаланс на рынке труда. Задача усложняется тем, что нужно принять во внимание и многообразие компонентов экономических и социальных условий применения трудового потенциала общества.

Статья рассматривает острые проблемы в области государственного регулирования трудовых процессов в социально-экономической сфере рыночного хозяйствования.

Ключевые слова: безработица, занятость, экономическое развитие, проблема безработицы, регулирование занятости.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE REGULATION OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT POPULATION IN RUSSIA

Abstract. One of the major problems of market-oriented economy at the level of macro-economic phenomenon is, of course, unemployment. The decision of the employment problems of regulation of the population requires a competent and professional approach, taking into account all the reasons for the imbalance in the labor market. The task is complicated by the fact that it is necessary to take into account the diversity of the components of economic and social conditions of application of the labor potential of society.

The article deals with the acute problems in the field of state regulation of the labor process in socio-economic sphere of market economy.

Keywords: unemployment, employment, economic development, the problem of unemployment, regulation of employment.

Безработица является одной из острых проблем современного социально-экономического развития российского населения. В настоящее

время на неё влияют складывающаяся непростая ситуация для нашей экономики в силу введенных санкций Запада, девальвации рубля, инфляции и росте потребительских цен. Все перечисленные факторы напрямую влияют на общественное производство и занятость населения. Это может привести к существенному сокращению потенциального валового продукта и национального дохода страны.

В нынешних условиях проблема трудовой занятости в Российской Федерации касается абсолютно всех социальных, профессиональных и возрастных групп населения. Однако более уязвимо в действительности молодое поколение, в особенности та её часть, которая, окончив учёбу, расположена перейти к профессиональной трудовой деятельности. Вследствие этого в области общегосударственной молодежной политики проблема устройства на работу выпускников учебных учреждений постепенно выходит на основной план. Хотя обеспечивать рабочее положение каждому выпускнику высших учебных учреждений в условиях нынешней России невозможно, но содействие выпускникам учебных заведений в устройстве на работу представляется одной из главных проблем системы образования и помощи со стороны нашего государства. [2]

Результаты безработицы, нанося огромный вред житейским интересам людей и концепции социальных ценностей, падают нелегким бременем на всё население государства. Подобным способом, высокий уровень безработицы – один из острейших трудностей нынешнего общества, насыщенный и бесспорный показатель непостоянности экономики государства.

В новой экономической ситуации усиливается проблема подготовки экономически знающего юного поколения вне зависимости от специальности, способного самостоятельно разрешать жизненные проблемы, стремительно адаптироваться к обстоятельствам новой экономической системы, владеть конкурентоспособностью на рынке труда. Тем не менее молодые специалисты, так необходимые государству, никак не обретают собственного покупателя на рынке труда согласно обстоятельству весьма низких зарплат и нехватке поддержки со стороны страны и напрямую предприятий и учреждений, в каковых могли бы начать собственную трудовую деятельность. Взамен этого, получив образование, молодое общество стремится отыскать подобное место деятельности, где доход больше, по сравнению с той профессией, обучение которой обходилось им немалых сил. В следствии этого многие еще во время обучения устраиваются не по профессии и строят свою карьеру в других сферах работы.

Решение проблемы занятости молодых специалистов даст возможность не только поднять экономику государства, вывести ее на наиболее высокий качественный уровень, однако и поднимет авторитет страны в интернациональных масштабах. Задача занятости молодого поколения не утрачивает остроты: более 2,5 млн. молодых людей в Российской Федерации не имеют работы, действительно трудоустраиваются примерно 50% выпускников учебных заведений. В нынешней экономической ситуации,

примерно 40% учащихся, чувствуют ненужность на рынке работы и собираются после завершения учебного заведения заниматься деятельностью, совершенно не сопряжённой с приобретенной ими профессией. При этом, лишь только 10% планируют пристроиться строго по профессии.

Поскольку безработица выступает показателем макроэкономической нестабильности и представляет собой серьёзную макроэкономическую проблему, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы используются разные меры, так как они обусловлены разными причинами. [1] Общими для всех типов безработицы являются такие меры как: 1) выплата пособий по безработице; 2) создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Основными мерами для борьбы с фрикционной безработицей выступают:

1) усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и других городах и регионах);

2) создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры как:

1) создание государственных служб и учреждений по переквалификации и переподготовке;

2) помощь частным службам такого типа.

Специфическими средствами борьбы с циклической безработицей являются:

1) проведение антициклической (или стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;

2) создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе народного хозяйства.

Различают два пути решения проблемы безработицы: 1) прямой и 2) косвенный.

Прямой путь состоит в возрождении отечественного производства, организации новых рабочих мест во всех сферах экономики.

Косвенный путь заключается в административном или законодательном регулировании занятости. Это означает выполнение следующих государственных мероприятий:

1. Обеспечение правовой защищённости со стороны государства наёмных работников

2. Применение альтернативных форм занятости.

Помимо гибких и нетрадиционных форм занятости, предусматривающих возможность выбора оптимального режима работы самими работниками, нужно использовать и мировой опыт работы «дележа рабочих мест» (job-sharing) и «дележа работы» (work-sharing) во времени и пространстве. Сегодня ты работаешь, а завтра - я; ты - там, а я - здесь.

3. Развитие системы страхования от безработицы. Эти меры направлены

на:

- повышение доли отчислений в территориальный фонд занятости населения, что позволит стимулировать структурную перестройку предприятий;

- использование страховых принципов, когда наряду с работодателем в формировании фонда участвует и сам работник;

- адаптацию безработных к изменившимся требованиям рынка труда через систему профессиональной подготовки при максимальном учете имеющейся базовой квалификации;

- упрощение процедуры регистрации безработных в службах занятости.

4. Усиление гарантий в сфере оплаты труда и решение проблемы неплатежей заработной платы.

5. Создание системы защиты наёмных работников через механизм социального партнерства, важнейшей задачей которого является устранение конфликтных ситуаций. Система социального партнерства на федеральном уровне призвана обеспечить ведение переговоров по определению минимальной заработной платы, а в ряде случаев – выработку критериев для ее повышения на уровне предприятия или отрасли в рамках государственной политики занятости и доходов. Важнейшая задача социального партнерства – устранение конфликтных ситуаций. [4]

Приведенные мероприятия не смогут целиком устранить либо значительно уменьшить циклическую безработицу. Такой итог достигается только при совокупном усовершенствовании экономической ситуации в стране. В следствии этого проводимая в государстве политика по борьбе с безработицей обязана нацеливаться на долговременный этап, снабжая не только лишь занятость населения, однако и постоянный экономический рост.

Государственная политика в сфере содействия занятости населения и действий на рынке труда в целом в нынешних обстоятельствах регламентируется Законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации»: страна проводит политику содействия осуществлению прав людей на абсолютную, результативную и свободно выбранную занятость; национальная стратегия в сферы содействия занятости населения ориентирована на реализацию многообразных компонентов социально-экономических условий разумного и результативного применения доступного трудового потенциала общества. [3]

В целях содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости населения государство призвано осуществлять: 1) разработку мер и налоговой, финансово-кредитной, инвестиционной политики, направленных на рациональное размещение производительных сил, повышение мобильности трудовых ресурсов, развитие временной и самостоятельной занятости, поощрение применения гибких режимов труда и других мер, способствующих сохранению и развитию системы рабочих мест; 2) правовое регулирование в области занятости на основе соблюдения законных прав и интересов граждан и соответствующих государственных гарантий,

дальнейшее совершенствование законодательства о занятости населения; 3) разработку и реализацию федеральных и территориальных программ содействия занятости населения; 4) создание госслужбы занятости населения.

Особенную значимость в решении проблем, связанных с безработицей, представляют собственно национальные центры занятости (биржи труда), представляющие основное звено государственной сферы занятости. Имеются 3 степени программ обеспечения занятости населения: общегосударственный либо государственный; субъекта Российской Федерации (республиканские, краевые, районные, автономных округов); региональный либо локальный (на территории органа местного самоуправления).

Долговременная стратегия страны на федеральном уровне содержит совокупность мер по предупреждению общественной безработицы, поддержанию её на общественно-применимом уровне; исследованию и исполнению больших проектов, планов, которые обеспечивают вывод из застоя депрессивных регионов, подготовке и переподготовке рабочей силы, соответствующей условиям рынка и научно-технологического прогресса.

Территориальный аспект общегосударственной стратегия занятости реализуется через ежегодно принимаемые субъектами РФ территориальные программы содействия занятости населения, учитывающие специальные условия и обстоятельства, оказывающие большое влияние на положение рынка работы в регионах. [1]

Национальная стратегия на областном уровне реализуется в рамках федеральной программы, посредством исполнения областных и районных проектов содействия занятости населения, предусматривающих характерные черты демографического и общественно-экономического развития территорий.

На данный момент в регионах службы занятости начали кредитование безработных для открытия собственного дела; организованы курсы по переобучению потерявших работу граждан; увеличен максимальный размер пособия по безработице; организуются общественные работы для тех, кто лишился постоянного заработка. Хотя, как отмечают исследователи данной проблемы, эффективность этих мер спорна. Так, общественные работы вместо серьёзных проектов по строительству дорог и других объектов инфраструктуры свелись к уборке улиц и покраске заборов. Вместо долгосрочных работ, которые могут помочь людям получить новую специальность, а государству – решить проблему с дорогами и инфраструктурой, власти на местах просто пытаются занять безработных хоть чем-нибудь.

Проблема государственного регулирования занятости населения и снижения безработицы – одна из наиболее существенных в экономике Российской Федерации. Это доказано реализацией глубоких национальных антикризисных программ в области труда и занятости. Важность рассмотрения правительственного регулирования занятости населения и снижения безработицы продиктована рядом справедливых факторов: во-

первых, результатами мирового финансово-экономического кризиса, если часть граждан стали в тяжёлой жизненной ситуации, потеряли или работу, или значительную часть собственного заработка, во-вторых, переходом России в инновационный путь развития, что требует структурной перестройки и диверсификации экономики, а, таким образом, конкретной изменения рынка работы и структуры занятости жителей Российской Федерации. Осуществление общегосударственной политики в области занятости с всевозрастающей бесспорностью вступает на сегодняшний день в число первенствующих направлений модернизации государства. [2]

Таким образом, национальное управление занятости предполагает широкий спектр инструментов и способов государственного влияния на труд, рынок труда, оплату работы, трудовые взаимоотношения в целях увеличения результативности и привлекательности, усовершенствования условий работы, удовлетворения потребностей в труде, обеспечения разумной занятости, ограничения безработицы и социальной помощи нетрудоустроенных. Механизмы и методы регулирования занятости со стороны страны существенным образом находятся в зависимости от характера социально-экономической и политической системы государства, состояния и развития рыночных взаимоотношений, их распространения на трудовую деятельность.

Наравне с законодательством о труде, функционирующим в условиях рыночных отношений, устанавливающим единые принципы, условия, нормы взаимоотношений между нанимателями и нанимаемыми, в рыночной экономике применяется концепция саморегуляции трудовых процессов, передвижения трудовых ресурсов, занятости. Подобная концепция базируется на формировании социально-экономической сферы, условий жизнедеятельности и труда, что проявляют нужное влияние на работников. В этом свете неправильно понимание об экономике рыночного типа как о концепции самопроизвольного, свободного, нерегулируемого извне найма и увольнения работников с установлением цены рабочей силы на основании только согласования спроса и предложения, то есть свободной рыночной цены. В реальности существует множество внутренних и внешних регуляторов как в самой трудовой сфере, так и в концепции устройства на работу, сдерживающие подобные социально опасные явления рыночной экономики, как конкурентная борьба между работниками и безработица.

Сегодняшняя теория занятости содержит в себе такие условия как добровольная занятость, наличие «естественной» безработицы, эластичность рынка труда и подвижность рабочей силы, регулируемость рынка труда, потребность социального партнёрств. Выполнение страной установленной политики занятости, формирование условий разумной занятости предполагает одну из важных проблем государственного управления. [4] Концепция занятости основывается на следующих принципах.

1. Исключительное право граждан распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду. Принуждение к труду в какой-либо форме не допускается, за исключением случаев, особо

установленных законодательством.

2. Ответственность государства за реализацию права граждан на труд, содействие занятости трудовой деятельностью, на которую способен человек и которую он желает осуществлять.

При переходе к экономике рыночного типа меняется точка зрения на занятость. На смену идеологии общей занятости трудоспособного населения, подкрепляемой обязанностью человека принимать участие в общественном изготовлении, прибывает теория обеспечения нужной занятости и свободного выбора её формы и типа. Иначе говоря, государство обязано обеспечивать любому человеку возможность работать, а индивид имеет право выбирать место и вид рабочий деятельности. В условиях рынка стране значительно сложнее осуществить первое условие по сравнению со вторым. Благодаря принятию в Российской Федерации законодательства о занятости, Трудового кодекса появилась правовая основа, подходящая рыночным принципам функционирования системы занятости.

В силу того, что безработица – это серьёзная макроэкономическая проблема, показатель макроэкономической нестабильности, страна предпринимает мероприятия по её урегулированию. Для разных типов безработицы, так как они обусловлены разными факторами, используются разные мероприятия. Различные экономисты предлагали свои мероприятия с целью понижения уровня безработицы. Теперь рассмотрим какие же определенные действия может использовать страна с целью снижения уровня безработицы. [4]

Многообразие типов безработицы делает вопрос ее уменьшения чрезвычайно сложный. Так как общего метода борьбы с безработицей не существует, любому стране с целью решения данной проблемы доводится пользоваться различными методами.

Труднее всего безработица ударяет по пожилым, так как ни один человек никак не хочет взять их на работу из-за падающей производительности труда и ухудшения здоровья, и по наиболее молодым, в силу того, что их еще никто не хочет брать на работу из-за невысокой квалификации и неимения навыка.

Для поддержки молодого поколения могут применяться разные способы. К ним можно отнести:

- финансовое поощрение молодёжной занятости;
- формирование таких фирм, которые будут предлагать работу молодежи
- центров обучения молодых людей тем специальностям, возможности на занятость в которых более высоки. Перечень проектов сокращения безработицы допускается ещё продолжить, однако существенно сознавать, что все эти программы не имеют все шансы полностью устранить либо значительно уменьшить безработицу. Такого рода результат добывается только при совокупном усовершенствовании экономической ситуации в государстве.

Использованные источники:

1. Бочарова И.Ю. Снижение длительной безработицы и программы профилирования // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 25. с.2-7
2. Власова Е.А. Анализ движения трудовых ресурсов в российской экономике // Вопросы статистики. 2010. № 5. с.44-50.
3. Лайкам, К. Структурный анализ занятости и безработицы // Человек и труд. 2010. № 8. с.14-17.
4. Рынок труда и безработица. Виды безработицы. Экономические и социальные последствия безработицы. Государственная политика занятости. [Электронный ресурс] URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=663189>. Дата обращения 22.10.2016г.

УДК 331.101.262

*Ананских А.А., к.э.н.
доцент
Мичуринский ГАУ
Россия, г. Мичуринск*

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В АГАРАНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Производительность труда является одним из ключевых факторов развития экономики. Этот показатель был и остается важнейшим интегральным индикатором степени совершенства техники, технологии, организации производства и труда, эффективности, конкурентоспособности национальной экономики и благосостояния населения.

Ключевые слова: труд, рабочая сила, производительность труда; социум, потребности; воспроизводство; стоимость труда; бедность; безработица.

В условиях постепенного выхода сельского хозяйства из кризиса важным условием поддержания его устойчивого экономического развития является повышение эффективности производства на основе роста производительности труда.

Производительность труда является одним из ключевых факторов развития экономики. Этот показатель был и остается важнейшим интегральным индикатором степени совершенства техники, технологии, организации производства и труда, эффективности, конкурентоспособности национальной экономики и благосостояния населения.

В производстве любого продукта участвуют «живой» труд (то есть труд, затрачиваемый работниками непосредственно в самом процессе производства) и труд «прошлый» (затраченный другими работниками и овеществленный в орудиях труда, зданиях, сооружениях, сырье, материалах, топливе, энергии). Соответственно этому различают производительность индивидуального труда как результативность живого труда (как отдельного

работника, так и коллектива) и производительность общественного труда как результативность живого и овеществленного труда, отражая полные (совокупные) затраты труда в сфере материального производства.

Поэтому для увеличения производительности труда на уровне региона необходимо учитывать не только экономию «живого» труда (отработанных человеко-часов, человеко-дней или численности работников, занятых в производстве), но и экономию всех видов «прошлого» труда (сырья, материалов, энергии и пр.), а также экономию и эффективное использование основных и неосновных производственных фондов. То есть машин, механизмов, технологического оборудования, аппаратуры, транспортных средств, производственных зданий и сооружений и т.п.

Рост производительности труда региона можно охарактеризовать как рост эффективности предприятий.

Факторы, ограничивающие рост производительности:

- изношенные и низкопроизводительные основные фонды;
- устаревшие технологии, которые непосредственно связаны с морально и физически устаревшими основными фондами;
- недостаточно эффективная организация производственных систем, процессов и труда;
- недостаточная информатизация и автоматизация производства и менеджмента, низкий уровень использования высоких технологий, в результате – неэффективные методы и средства производства, труда и управления
- большая долговая нагрузка у предприятий, образовавшаяся в предыдущие годы, что ограничивает их инвестиционную активность;
- высокая стоимость заимствования;
- недостаток высокопрофессиональных управляющих кадров технического профиля, способных внедрять и реализовывать высокотехнологичные инвестиционные проекты.

Для повышения уровня производительности необходимо решить следующие задачи:

- стимулировать рост конкуренции путем устранения административных барьеров;
- внедрить комплексный подход к развитию территорий;
- реализовать программы поддержки мобильности трудовых ресурсов и социальной защиты;
- реализовать меры по поддержанию численности рабочей силы;
- повысить уровень финансовой системы;
- модернизировать систему профессионального образования и переподготовки.

Со стороны предприятий для повышения производительности необходимо:

- реализовать программы повышения операционной

эффективности на основе принципов «бережливого производства»;

- сформировать навыки управления проектами;
- внедрить передовые системы управления эффективностью и развить лидерский потенциал руководителей;
- увеличение доли продукции высокого передела.

При этом на рост производительности также влияют инновационная активность бизнеса, сильный бренд, квалификация персонала, доступ на привлекательные рынки сбыта, качество конкурентной среды, способность умело продвигать и продавать продукт или услугу.

Сельское хозяйство как основная отрасль экономики Тамбовской области имеет свои специфичные подходы к повышению производительности труда.

В сельском хозяйстве можно выделить несколько групп предприятий по уровню производительности труда. Это крупные хозяйства с высокой степенью механизации и автоматизации производства, с набором современной, высокопроизводительной техники и применяемыми интенсивными технологиями производства сельскохозяйственной продукции. В таких предприятиях уровень производительности труда высокий. Хозяйства средние по размеру, применяющие традиционные технологии производства, таких большинство, имеют уровень производительности труда в районе 300 тыс руб валовой продукции на одного среднегодового работника. Фермерские хозяйства можно отнести к третьей группе. Это хозяйства не имеющие возможностей использовать высокопроизводительную и одновременно дорогую технику, с преобладанием ручного труда относят к группе с низким уровнем производительности труда.

Отдельным вопросом стоит исчисление производительности труда в личных подсобных хозяйствах. Исследования доказывают, что производительность труда в домохозяйствах не ниже чем в коллективном производстве. Имеются и другие точки зрения, что производительность труда в ЛПХ в 3-4 раза ниже чем в крупном производстве, так как значительная доля ресурсов поступает из крупно товарного производства. Такой разброс в мнениях свидетельствует о сложности исчисления данного показателя, связанных с нерыночным характером валовой добавленной стоимости сельского хозяйства, примерно 60% которой содержится в продуктах, используемых в ЛПХ для собственного потребления без рыночного оборота.

В сельском хозяйстве помимо задач на увеличение производства продукции стоят задачи по улучшению качества производимых продуктов питания. Оптимальное соотношение качества производимой продукции и повышения объемов продукции основная задача для экономики сельского хозяйства. Перегиб в сторону увеличения объемов производства продукции недопустим.

В настоящее время в результате длительного кризиса в АПК России, разрыв в уровнях производительности труда еще более увеличился. По

оценкам отдельных исследователей, отставание России по этому показателю от уровня развитых стран составляет 10 и более раз. Расчеты представленные Росстатом за 2003-2011 годы показывают, что производительность труда в сельском хозяйстве за этот период практически не увеличился, тогда как за годы реформирования аграрного сектора число занятых в сельскохозяйственном производстве сократилось на 23,1%

Рассматривать увеличение производительности труда с позиции увеличения производства без учета сокращения затрат, более эффективного использования ресурсов было бы не правильно. В настоящее время произошли некоторые положительные сдвиги в сокращении прямых затрат труда на производство единицы продукции. Так в 2011 по сравнению с 2003 годом по зерну затраты труда сократились с 1,33 до 0,83 чел. часа на 55%; по сахарной свекле 0,87 до 0,13, т.е. на 79%; по подсолнечнику с 2,09 до 1,18 . молоку с 9,0 до 4,7 чел часа. Это свидетельствует о том, что несмотря на кризисные явления резервы повышения производительности труда в отрасли весьма велики. Если взять статистику лучших хозяйств, то здесь по отдельным видам продукции производительность труда достигает мирового уровня. По оценкам ученых Мичуринского аграрного университета, при условии внедрения передовых, интенсивных технологий. Улучшения использования земли и повышения продуктивности скота и птицы производительность труда в сельском хозяйстве может возрасти в 5 раз.

В экономической теории увеличение производительности труда ведет к снижению количества рабочих мест. Но на практике, в долгосрочной перспективе, создание новых крупных проектов, о которых говорилось выше, предполагает создание новых рабочих мест. Если не модернизировать производство, привлекать инвестиции, использовать инновационные технологии и не создавать новые рабочие места, то мы окажемся в самом конце списка развитых государств.

Высокая производительность труда там, где налажена система управления, бизнес-процессы, высокий процент автоматизации производства. Производительность труда сопрягается с очень многими факторами. Если нет рынков сбыта, конкурентного продукта, то говорить о каком-то развитии очень сложно.

С точки зрения оценки социально-экономических последствий динамики производительности труда в сельском хозяйстве, наиболее важным является определение роли производительности труда как фактора конкурентоспособности продукции, производимой в сельском хозяйстве. Известно, что конкурентоспособность любого товара выражается через сопоставление его цены со средневзвешенными ценами на рынке. В настоящее время конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства не основывается на высоком и постоянно повышающемся уровне производительности труда. Следовательно, она может обеспечиваться за счет низкого уровня заработной платы и доходов отечественных товаропроизводителей, что и имеет место в настоящее время.

Еще один значимый теоретический и практический аспект данной проблемы связан с анализом взаимосвязи экономического роста в аграрном секторе, занятости и производительности труда, с учетом того что экстенсивные источники прироста трудовых ресурсов практически исчерпались. Согласно прогнозам Росстата, численность сельского населения уже к 2015 году по сравнению с 2000 годом уменьшится на 4,4 млн человек, а к 2025 году данный показатель сократится еще на 2,8 млн человек. Таким образом, увеличение ресурса и фактора труда. Привлечение новых объемов труда в аграрную экономику за счет отечественных ресурсов станет невозможным.

Четкое понимание данного императива для аграрного сектора обуславливает необходимость внедрения интенсивных трудосберегающих и инновационных технологий в базовых отраслях аграрного сектора. А так же поиска оптимальных соотношений между живым и овеществленным трудом, а так же обоснование новой кадровой политики в отрасли и стратегии занятости сельского населения, имея ввиду развитие альтернативных видов деятельности, обоснование оптимальных пропорций между сельскохозяйственными и несельскохозяйственными видами деятельности.

Говоря о проблеме повышения производительности труда не возможно не затронуть вопрос соответствия роста производительности труда и заработной платы отрасли. Как известно в плановой экономике данные пропорции всегда были предметом исследований в условиях кризиса и трансформации форм собственности об этих соотношениях просто забыли. Отдельные экономисты считают что опережение роста оплаты труда по сравнению с ростом производительности труда еще более снизит конкурентоспособность производимой продукции сельского хозяйства. Однако мы с этим не согласны. Производительность труда в сельском хозяйстве в рыночных условиях в системе макроэкономических показателей не является производной от оплаты труда. Она целиком зависит от эффективности производства, от преобладания в ее структуре продукции с высокой добавленной стоимостью, от конъюнктуры цен на рынках сельскохозяйственной продукции.

Соотношение темпов роста оплаты труда и производительности труда решает задачу соответствия структуры платежеспособного спроса населения экономически обоснованной структуре производства и является основой сбалансированности сельской экономики.

Применительно к российским условиям функционирования отрасли с ее масштабными диспропорциями и отсутствием минимальных стандартов воспроизводства рабочей силы связывать решение проблемы повышения оплаты труда с ростом макроэкономической его производительности представляется необоснованным. Это приведет к консервации и так заниженной доли оплаты труда в валовой добавленной стоимости, ограничит емкость внутреннего рынка и будет препятствовать диверсификации сельской экономики.

Для повышения уровня производительности труда и преодоления факторов, ограничивающих рост, в регионе должен применяться программно-целевой подход. Документом должны быть предусмотрены конкретные меры, в том числе работа с предприятиями, внедрение эффективных способов производства, сотрудничество с другими регионами, ряд мероприятий для малого и среднего бизнеса.

Кроме того, необходимы механизмы предоставления льгот по налогам и сборам, субсидий, инвестиционного налогового кредита, бюджетного кредита, бюджетных инвестиций, предоставляться и иные формы и методы государственной поддержки, такие как подбор производственной площадки, содействие в разработке и получении исходно-разрешительной документации по инвестиционным проектам, информационно-консультационная поддержка и т.д.

Еще одна большая тема сегодня – вступление России во Всемирную торговую организацию, адаптация наших предприятий к условиям и требованиям свободных рынков.

Вступление России во Всемирную торговую организацию формально сняло преграды на пути российских товаров на мировые рынки с одновременным встречным открытием внутреннего рынка для иностранных товаропроизводителей. Предполагается, с одной стороны, что присоединение будет способствовать укреплению в российской экономике рыночных механизмов свободной конкуренции товаров и услуг и, как следствие, создаст необходимые условия для интенсивного роста производительности труда. Тем самым будет дан импульс в решении кардинальных проблем реструктуризации промышленности и технологического развития, столь важных для российской экономики уже многие десятилетия.

Вместе с тем, с другой стороны, социально-экономические последствия присоединения России к ВТО не являются равно выгодными для предприятий в различных отраслях экономики. Для значительной части российских предприятий, выпускающих неконкурентоспособную продукцию, вступление страны в ВТО – это неизбежность выбора: или модернизация производства, или его свертывание. Если предприятие хочет эффективно работать, оно обязано научиться выпускать конкурентную продукцию.

Следующий этап нашего экономического развития должен быть только инновационным. В противном случае мы можем окончательно превратиться в сырьевой придаток к мировому хозяйству со всеми вытекающими отсюда (и печальными для нас) геополитическими последствиями. Надо понимать, что инновация – не единичное событие, а постоянная реакция на изменяющиеся обстоятельства. Устойчивая инновационная система не только помогает решить проблему, но и создает новые мощности, открывает возможности для дальнейшего воспроизводства инноваций. И суть инновационного развития заключается, прежде всего, в повышении производительности труда. Только прорывные инновации способны обеспечить резкое ускорение роста этого параметра.

Решение этих задач приведет к повышению производительности труда в аграрном секторе экономики, повышению конкурентоспособности продукции сельского хозяйства как на внутреннем рынке так и на мировых рынках продовольствия.

*Андреева В.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Аннотация : В данной статье рассматривается роль иностранных инвестиций в Российской Федерации.

Ключевые слова: Инвестиции ,экономика ,предприятие ,производство, финансовые ресурсы .

Инвестиции занимают ключевое место в экономическом и технологическом развитии страны в реалиях рыночной экономики, являясь основой воспроизводственного процесса. **Иностранная инвестиция** - вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору (в том числе денег, ценных бумаг в иностранной валюте или валюте РФ), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), а также услуг и информации. Объем инвестиций в экономику страны определяет темпы её экономического роста, конкурентоспособность предприятий на рынке. В существующих условиях технологического отставания многих российских предприятий от ведущих мировых конкурентов особенно остро встает вопрос общей реорганизации российской экономики, перепрофилирования и технологического обновления производств, развитие новых производств современных видов продукции, а также непромышленного сектора и сферы услуг. Это требует существенных объемов капиталовложений в российскую экономику. В условиях недостаточного объема внутренних финансовых ресурсов важнейшей задачей в процессе реформ и улучшения российской экономики становится получение иностранных инвестиционных вложений. Технологическое отставание российских предприятий требует привлечения в страну новых технологических решений, современных методик управления и организации бизнеса, а также должно повлечь за собой развитие российских инвестиционных проектов. Решение большинства проблем всеобъемлющей модернизации отечественной экономики по опыту многих развивающихся

стран связывают с приходом иностранного предпринимательского капитала. Рождение отечественных высокотехнологичных производств, в большинстве стран, начиналось с освоения уже используемых технологий, внедряемых иностранными инвесторами. Прямые иностранные вложения в промышленность приносят прирост валового национального продукта, вовлекают страну в технологический обмен, обеспечивают приток иностранных специалистов, способствуют техническому развитию страны, совершенствованию форм организации бизнеса, делают проще и эффективнее подготовку кадров повышенной квалификации внутри страны. Прямые иностранные инвестиции составляют в Российской Федерации всего 1 % от ВВП, а в странах Восточной Европы - 4,6 %.

Приток иностранных капиталов во вспомогательные отрасли, такие как перевозка различных грузов, коммуникации, коммунальная инфраструктура, являются стимулом к дальнейшему развитию национальной экономики. По оценке президента Российского союза промышленников и предпринимателей А.Вольского, емкость российского инвестиционного рынка в период 2010 - 2015 гг. составит 3-3,5 трлн. долл. США. В этом смысле Россия как рынок приложения иностранных инвестиций исключительно перспективна. Однако следует учитывать, что, вначале, иностранный инвестиционный капитал, вложенный в национальную экономику, положительно влияет на её экономический рост, помогает справиться с отставанием в передовых технологиях, встроиться в мировую экономику. А в другую очередь, использование капитала иностранных фирм рождает некоторые определённые обязательства, а именно: различные виды зависимости страны от кредитора; провоцирует взрывной рост внешнего долга. Это требует особого внимания к иностранным инвестициям, обуславливает необходимость управления ими со стороны представителей исполнительной власти.

Использованные источники:

1. А. Зубченко. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. – М.: Книгодел, 2006.
2. Л.Л. Игонина. Инвестиции. Учебное пособие. – М.: Экономистъ, 2005.

Андреева И.В., к.филол.н.

вед. науч. сотрудник

Балданмаксарова Е.Е., д-р филол. наук

глав. науч. сотрудник

Тудвасева З.К., к.пед.н.

вед. науч. сотрудник

Центр этнокультурной стратегии образования

ФГАУ «Федеральный институт развития образования»

Россия, г. Москва

ИННОВАЦИИ И ТРАДИЦИИ В ОБУЧЕНИИ ДЕТЕЙ, СЛАБО ВЛАДЕЮЩИХ РУССКИМ ЯЗЫКОМ

Аннотация: В статье рассматривается роль современных и традиционных технологий в практике обучения русскому языку детей, слабо владеющих русским языком; с помощью традиционных методик предлагается усовершенствовать работу над словом, над текстом.

Ключевые слова: миграционные процессы, поликультурная образовательная среда, коммуникативная направленность, «диалог культур», сравнительно-сопоставительный метод, инновационные технологии, традиционные методики.

Интенсивные внешние миграционные процессы в России начались в 90-ые годы XX столетия. Распад советского государства, в результате которого за пределами своей страны оказались миллионы русских людей, а также представители других этносов (бывших граждан СССР), обусловил огромный приток населения из других государств и проблемы, возникшие в связи с этим фактором. Уровень владения русским языком у прибывающих явно недостаточен, что затрудняет процесс их интеграции и социализации. Растёт число детей, не владеющих или слабо владеющих русским языком. Традиции в решении методических проблем, связанных с обучением этого контингента детей, ещё не сложились. Однако признаётся, что самой эффективной формой обучения, отвечающей запросам и возможностям слабо говорящих на русском языке обучающихся, является современная школа. Усиление процессов внутренней миграции в значительной степени актуализируют вопрос о соотношении инновационных технологий и традиционных методов в обучении русскому языку. В городских общеобразовательных организациях появляется всё больше классов с обучающимися – носителями родных языков и культур, не владеющими или слабо владеющими государственным языком Российской Федерации. Дети, не владеющие русским языком, как правило, прибывают в Россию из других государств. Дети, слабо владеющие русским языком, прибывают из субъектов РФ, где образовательная деятельность организована на двуязычной основе и где необходим учёт специфики языков народов России, входящих в разные языковые группы. В практике работы российских школ дети, слабо владеющие русским языком, обучаются в смешанных классах, что порождает значительные трудности в работе

учителей.

Цель данной статьи – определить оптимальное соотношение инноваций и традиционных методик в структуре современного урока русского языка при обучении детей, слабо владеющих русским языком. Статья написана в рамках Государственного задания № 27.285.2016/НМ, финансируемого Минобрнауки России.

К числу базовых лингводидактических принципов обучения языкам в условиях двуязычия традиционно относят следующие:

- коммуникативная направленность обучения;
- опора на знания и умения по родному языку (при обучении русскому и опора на знания и умения по русскому языку – при обучении республиканскому государственному или этническому родному языку);
- обучение языкам в контексте «диалога культур» [1. с.236-237]

Принцип коммуникативной направленности обучения подразумевает активное включение учащихся в продуктивную речевую деятельность, чему способствует применение новых технологий обучения, например таких, как игровые технологии, технологии арт - педагогики, проведение театрализованных уроков, имитационного моделирования, заочных путешествий. Известно, что применение игровых технологий в обучении повышает жизненный тонус учащихся, уровень эмпатии и облегчает общение на изучаемом языке [2].

Применение принципа коммуникативной направленности обучения в современных условиях позволяет решать не только коммуникативные задачи, обозначенные в требованиях Федерального государственного образовательного стандарта общего образования, но одновременно позитивно влиять на межэтническое взаимодействие, межнациональное согласие, устанавливаемые в процессе обучения на личностном уровне. Не менее важны учебная и культурологическая составляющие содержания образования детей, слабо владеющих русским языком, особенно на начальном этапе обучения. Как отмечал Кузьмин М.Н. «организация ценностной корреляции содержания образования государственных образовательных стандартов» является ведущим государственным механизмом «гармонизации, совместимости разнородных культурных ценностей и ценностных систем», что должно быть ведущим принципом «диалога культур» [7. с.54].

К сожалению, в настоящее время не достаточно хорошо разработан данный принцип в учебной практике реализации «диалога культур». Артеменко О.И. [8. с.13-15] отмечает, что он разрабатывался и применялся в XX веке в школьной образовательной деятельности двумя институтами: НИИ национальных школ Министерства просвещения РСФСР (до 2005г. Институт национальных проблем образования) и НИИ преподавания русского языка в национальной школе АПН СССР (до 2014 Центр преподавания русского языка РАО). Сущность такого подхода в процессе обучения языку и литературе сводится к тому, чтобы знакомить учащихся с реалиями русской культуры (а это необходимо при обучении русскому языку), не

отгораживаясь от реалий родной культуры. Для этого осуществляется сравнение, сопоставление функционально однородных, тематически близких реалий русской и родной культуры, сопоставимых языковых фактов. Использование в практике преподавания принципа «диалога культур» помогает учащимся разных национальностей ориентироваться в многоцветии языков и культур нашей страны, самостоятельно отыскивать в реалиях разных культур то общее, что нас объединяет, а не разъединяет.

Обучение русскому языку в контексте «диалога культур» - одна из современных стратегий развития межкультурного диалога на личностном уровне, применяемых в школе. В эффективности её применения убеждает педагогическая практика.

Принципы коммуникативной направленности, «диалога культур» реализуются во взаимосвязи с важнейшим принципом обучения русскому языку носителей иного языка и культуры, а именно, с принципом опоры на знания по родному языку обучающихся, учёта структурно-типологических сходств и различий русского и родных языков. Не случайно современный исследователь Артеменко Н.А. замечает: «Современная лингвистика большое внимание уделяет сопоставительному анализу языков, где основную роль играет контрастивная лингвистика. Сравнительная типология языков представляет собой относительно молодое и весьма перспективное лингвистическое направление, которое касается разных языковых уровней. В этой связи метод синхронно-сопоставительного исследования языков является ведущим» [3 с.76].

Применение принципа опоры на знания, полученные при обучении второму языку, в условиях модернизации системы образования актуализировало потребность в расширении сравнительно-сопоставительного изучения таких разделов школьного курса русского языка, как фонетика (орфоэпические нормы), словообразование, лексика и фразеология, грамматика. Актуальность приобретает изучение живых лексических взаимосвязей русского и других языков народов России, сопоставления в области фразеологии, морфологии и синтаксиса. Сюда же следует отнести изучение речевого этикета (правил приветствия, поздравления с праздниками, правил вежливости и др.). Изучение в сопоставительном плане речевого этикета русского и других народов нашей страны таит в себе большие образовательные и воспитательные возможности.

Современный урок обучения языку характеризует чётко поставленная цель, актуальность педагогических задач. В центре внимания учителя, в соответствии с требованиями ФГОС, оказывается формирование креативной личности, развитие творчества, самостоятельности обучающихся в принятии решений, в получении необходимых знаний, в формировании коммуникативных навыков, в освоении алгоритмов универсальных учебных действий (УУД). Урок, как правило, ведётся в динамичном темпе с широким использованием наглядности. Характерна информационная насыщенность уроков, разнообразие заданий, тренингов, «мозговых атак», работа с

ключевыми словами, кластерами, синквейнами [4. с.10]. Урок строится так, чтобы обучающиеся имели возможность самостоятельно «открыть» для себя предмет изучения, чтобы каждый урок стал событием в жизни ребёнка. С этой целью, например, в 4-ых классах используется комплекс игр и квестов, направленных на развитие фонематического слуха детей, закрепление знаний о звуке и букве, слоге и слове, формирование навыков звукобуквенного анализа. Творчески используется технология образовательного квеста в 5-ых классах, что позволяет активизировать в процессе обучения культурологическую составляющую, вызвать у пятиклассников интерес к изучению русского языка и русской культуры, к истории нашей многонациональной страны. Даёт положительный результат применение «кейс-метода».

Активные процессы в современном русском языке, связанные с изменением потребностей общества, речевого поведения носителей языка, усилением влияния разговорной стихии диктуют необходимость повышения внимания к формированию навыков правильного произношения на русском языке, внимания к тексту, стилистике, культуре речи. Однако именно при работе с текстом, в том числе художественным, увлечение освоением новых технологий зачастую превращается в самоцель и уводит обучающихся от непосредственной работы над словом, над словесным образом, без которой невозможно подлинное, а не поверхностное понимание и художественных, и публицистических текстов. В центре образовательного процесса с использованием компьютерных технологий оказывается не звук, не слово, не художественный образ, а процесс формирования компьютерной грамотности. Но установка лишь «на глобальное понимание» художественного текста как определённой информации «отучает учеников читать, делает их безразличными к художественной форме, глухими к красоте и выразительности настоящего литературного языка»[5.с.220].

Развитие эмоциональной сферы, личностных качеств обучающихся, воспитание внимательного, бережного отношения к художественному слову, тексту представляются актуальными задачами учителей-словесников в любой аудитории. Решению этих задач способствуют такие проверенные практикой, традиционные способы работы с текстом, как «чтение текста с остановками» или «замедленное чтение», создание «исследовательской лаборатории» на уроке литературы, лингвистический, анализ и комментирование текста. Перспективны в лингводидактическом плане задания, связанные с проведением стилистических экспериментов, таких, как анализ «смешанных» текстов, составленных из текстов разных стилей, сопоставление фрагмента подлинного художественного текста с его вариантом, лишенным всех языковых средств выразительности и др.[6 с. 255-257].

Работу с текстом желательно сопровождать творческими заданиями: прочитать текст, высказать своё согласие/несогласие, обосновать свою точку зрения; создать собственный текст по проблеме; обсудить проблему,

поднятую в тексте, с соседом по парте, в группе; подготовить выступление на телевидении, прокомментировать слайды, озвучить соответствующий видеосюжет и т.д.

Использованные источники:

1. Филологическое образование на начальном этапе обучения в двуязычной образовательной среде/ Монография. Под общей ред. Артеменко О.И.-М.: ИНПО, 2009.- 376с.,табл.
2. Безрукова В.С. Современный урок в школе.- Кн.2.- Электронная библиотека журнала «Директор школы» 2009
3. Артеменко Н.А. К вопросу о межъязыковой лексической омонимии в русском и польском языках /ВНС «Единый всероссийский научный вестник»№4 апреля 2016, ч.2
4. Форум педагогического мастерства. Учебно-методическое пособие по материалам Всероссийского мастер-класса учителей родных, включая русский, языков 2011-2013гг./ Под общ. ред. Артеменко О.И. -М.: ИНПО, 2015.-332 с.
5. Шанский Н.М. В мире слов /Пособие для учителей. – М: Просвещение, 1971.- 255с.
6. Рудяков А.Н., Фролова Т.Я., Быкова Е.И. Русский язык: Учебник для 10 классов общеобразовательных учебных заведений с русским языком обучения.- К.: Грамота, 2010.- 288 с.: ил.
7. Кузьмин М.Н. и др. Концепция национальной школы: Цели и приоритеты содержания образования. – М.: ИНПО, 1994. -56 с.
8. Артеменко О.И. Полиэтничность России: государственная образовательная и языковая политика. / Тематическое приложение к журналу «Вестник образования», №2, 2008. – 80 с.

*Анищенко А.Н., к.э.н.
научный сотрудник*

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

О НЕСВЯЗАННОЙ ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены направления субсидирования на оказание несвязанной поддержки сельхозтоваропроизводителям Вологодской области.

Ключевые слова: государственная поддержка, несвязанная поддержка, субсидии, сельское хозяйство, Вологодская область.

Независимо от уровня развития, форм собственности, методов организации, сельское хозяйство имеет свои специфические особенности, существенно отличающие его от всех других отраслей народнохозяйственного комплекса. Эти особенности наиболее значимо проявляются в сложившихся политических и экономических условиях, в

условиях членства в ВТО, продовольственного эмбарго и др. Поэтому в большинстве стран мира, включая и Россию, не только признана необходимость государственного регулирования сельского хозяйства, но и приняты конкретные законодательные акты, на основе которых выработаны эффективные направления, программы, обеспечивающие устойчивое развитие как отраслей сельскохозяйственного производства, так и всех сфер деятельности, условий проживания сельского населения.

Что касается государственной поддержки сельского хозяйства на региональном уровне, то в России она осуществляется в рамках разработанных региональных программ поддержки сельского хозяйства на основе Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы⁹. В Вологодской области поддержка сельхозтоваропроизводителей, осуществляется в рамках реализации государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» [9].

Одним из инструментов господдержки сельхозтоваропроизводителей является предоставление субсидий на оказание несвязанной поддержки. Она оказывается в рамках реализации на территории региона Постановления Правительства Вологодской области от 25.03.2013 №321 (ред. от 28.03.2016 г.) о реализации подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства Вологодской области на 2013-2020 годы» государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» (далее – Подпрограмма) [7]. Оно определяет цели, условия, порядок предоставления субсидии на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства, определяет категории юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, имеющих право на получение субсидий (далее – субсидия, субсидии) в рамках реализации Подпрограммы, а также порядок возврата субсидий в случае нарушения условий, установленных при их предоставлении.

Согласно данному Постановлению получателями субсидий являются организации, индивидуальные предприниматели (крестьянские (фермерские) хозяйства), за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями в соответствии со статьей 3 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006 года №264-ФЗ¹⁰ (далее – сельхозтоваропроизводители).

Субсидии предоставляются на условиях долевого софинансирования из

⁹ Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 19 декабря 2014 г. № 1421). Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm>

¹⁰ О развитии сельского хозяйства [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. №264-ФЗ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12151309/>

федерального бюджета в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 года №1431 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства»¹¹ (далее – Правила).

Субсидии предоставляются на возмещение части затрат на проведение комплекса агротехнологических работ, повышение уровня экологической безопасности сельскохозяйственного производства, повышение плодородия почв в расчете на один гектар посевной площади сельскохозяйственных культур¹².

При этом, посевная площадь сельскохозяйственных культур в целях предоставления субсидии определяется:

- в первом полугодии: исходя из плановой посевной площади, указанной в расчете плановых затрат на производство сельскохозяйственной продукции растениеводства, который предоставляется сельхозтоваропроизводителем по форме согласно данного Положения, и включенной на основании расчета в целевые показатели, установленные пунктом 2.3 Договора о предоставлении субсидий на оказание несвязанной поддержки сельхозтоваропроизводителям в области растениеводства;

- во втором полугодии: исходя из фактической посевной площади, указанной в сведениях о посевных площадях сельскохозяйственных культур под урожай текущего года.

Общий объем субсидии, предоставленной сельхозтоваропроизводителю на один гектар посевной площади в текущем году, не может превышать 90% затрат сельхозтоваропроизводителя на проведение комплекса агротехнологических работ, повышение уровня экологической безопасности сельскохозяйственного производства, повышение плодородия почв в расчете на один гектар посевной площади сельскохозяйственных культур.

Отметим, что субсидии предоставляются в текущем финансовом году в пределах лимитов бюджетных обязательств на предоставление субсидий.

¹¹ Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства, а также в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. №1431. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70291680/>

¹² До 2013 г. государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в области растениеводства осуществлялась в форме предоставления им субсидий на закупку семян, удобрений и т.д. в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы (утвержденной постановлением Правительства РФ от 14.07.2007 № 446). То есть субсидии направлялись на возмещение конкретных видов затрат.

С 2013 г. появился новый тип субсидий – на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства. Принципиальное отличие такой субсидии от ранее предоставлявшихся субсидий, заключается в том, что государство больше не контролирует целевую направленность расходования средств полученной субсидии.

В случае возврата субсидий сельхозтоваропроизводителями сумма возвращенных субсидий распределяется между сельхозтоваропроизводителями, выполнившими целевые показатели на 100 и более процентов.

На финансирование подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства» в 2016 году предусмотрено 362,7 млн. руб., в том числе из федерального бюджета – 135,8 млн. руб., из областного бюджета – 226,9 млн. руб.

Государственная поддержка в рамках указанной подпрограммы осуществляется по следующим направлениям:

- оказание несвязанной поддержки – 214,7 млн. руб. (114,3 млн.руб. – средства федерального бюджета, 100,4 млн. руб. – средства областного бюджета). Данное направление поддержки финансируется с 2013 года.

- возмещение части затрат на уплату страховой премии по договору сельскохозяйственного страхования – 16,1 млн. руб. (федеральные средства – 15,1 млн. руб., областные средства – 1 млн. руб.) [9].

Субсидии предоставляются на возмещение 50% затрат сельхозтоваропроизводителям на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства, на случай утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры (зерновых, зернобобовых, масличных, технических, кормовых, бахчевых культур, картофеля, овощей, плодовых, ягодных), посадок многолетних насаждений (плодовые, ягодные насаждения) в результате следующих событий:

- воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, природный пожар);

- проникновение и (или) распространение вредных организмов, если такие события носят эпифитотический характер;

- нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий при страховании сельскохозяйственных культур, выращиваемых в защищенном грунте или на мелиорируемых землях.

Также сельхозтоваропроизводителям в регионе выделяются субсидии на возмещение части затрат на известкование и фосфоритование кислых почв.

Они предоставляются при отсутствии задолженности сельхозтоваропроизводителя по уплате налогов и иных обязательных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды всех уровней, в размере 70% от фактически произведенных затрат. Всего в 2016 году выделено на данное направление поддержки 2 млн. руб.

Возмещению подлежат затраты на выполнение следующего комплекса работ по известкованию кислых почв в соответствии с проектно-сметной

документацией:

- добыча известковых материалов или их приобретение;
- перевозка известковых материалов железнодорожным, водным и автомобильным транспортом от заводов или карьеров-поставщиков до полей внесения;
- внесение известковых материалов в почву.

Субсидии на возмещение части затрат на агрохимическое и экологотоксикологическое обследование земель сельскохозяйственного назначения предоставляются сельхозтоваропроизводителям в размере 70% от фактически произведенных затрат. На данные цели из средств областного бюджета в 2016 году выделено 580 тыс. руб.

В рамках подпрограммы «Повышение доступности кредитов в Вологодской области на 2013-2020 годы» государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» в 2015 году выделены некоторые направления субсидирования в виде отдельных субсидий:

- по краткосрочным кредитам – это возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам на переработку продукции растениеводства и животноводства и возмещение части процентной ставки по кредитам на развитие молочного скотоводства,
- по инвестиционным кредитам – возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам на строительство и реконструкцию объектов для молочного скотоводства.

Предоставление субсидий в рамках данной подпрограммы осуществляется в рамках постановления Правительства области от 25 марта 2013 года № 316 (ред. от 25.07.2016 г.) 13.

В 2016 году предусмотрены бюджетные ассигнования в виде субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по привлеченным инвестиционным и краткосрочным кредитам в сумме 51,7 млн. руб. (табл. 1).

¹³ Об утверждении правил предоставления и расходования субсидий на реализацию подпрограммы «Повышение доступности кредитов в Вологодской области на 2013-2020 годы» государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Вологодской области от 25 марта 2013 г. №316 (ред. от 25.07.2016 г.). – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/453377569>

**Таблица 1 – Ресурсное обеспечение мероприятий подпрограммы
«Повышение доступности кредитов в Вологодской области на
2013-2020 годы»,
млн. руб.**

Субсидии	2014 г.			2015 г.			2016 г.		
	Всего	ОБ	ФБ	Всего	ОБ	ФБ	Всего	ОБ	ФБ
Возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства	9,26	2,03	7,22	102,65	19,54	83,11	76,00	6,60	69,40
Возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции растениеводства	178,40	22,21	156,18	386,96	44,35	342,61	218,41	33,26	185,15
Возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства	75,28	13,13	62,14	49,32	7,58	41,74	13,00	3,00	10,00
Возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции животноводства	109,14	12,52	96,62	57,29	6,49	50,80	41,40	9,02	32,39

Субсидии	2014 г.			2015 г.			2016 г.		
	Всего	ОБ	ФБ	Всего	ОБ	ФБ	Всего	ОБ	ФБ
Возмещение процентной ставки по краткосрочным кредитам на переработку продукции растениеводства и животноводства в области развития оптово-распределительных центров	0,00	0,00	0,00	41,82	7,54	34,29	22,85	7,65	15,20
Возмещение процентной ставки по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов для молочного скотоводства	0,00	0,00	0,00	18,37	2,72	15,65	22,55	4,51	18,04
Возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие молочного скотоводства	0,00	0,00	0,00	1,93	0,26	1,67	6,25	1,25	5,00
Возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования	12,21	1,26	10,96	5,62	0,70	4,91	3,95	1,47	2,48
<i>Итого</i>	<i>384,28</i>	<i>51,16</i>	<i>333,12</i>	<i>663,96</i>	<i>89,19</i>	<i>574,77</i>	<i>404,40</i>	<i>66,76</i>	<i>337,64</i>

За 2013-2015 годы на субсидирование процентных ставок по кредитам было направлено 1641,4 млн.руб., в том числе на субсидирование процентных ставок по краткосрочным кредитам – 685,8 млн.руб., по инвестиционным кредитам – 921,9 млн.руб., на субсидирование процентных ставок малым формам хозяйствования – 33,7 млн. руб.

Отметим, что данные средства позволили полностью закрыть задолженность по процентным ставкам по коротким кредитам, инвестиционным кредитам на растениеводство, и частично по инвестиционным на животноводство.

В 2016 году в рамках подпрограммы «Развитие овощеводства

защищенного грунта в Вологодской области на 2013-2020 годы» предусмотрено новое мероприятие – оказание несвязанной поддержки в области развития производства семенного картофеля и овощей открытого грунта. Порядок предоставления субсидии по данной подпрограмме утвержден постановлением Правительства области 26.08.2013 г. № 865.

Несмотря на широкий спектр направлений субсидирования в рамках оказания несвязанной поддержки сельхозтоваропроизводителям региона, сам механизм предоставления средств остается несовершенным и требует усовершенствования, что и является последующей задачей данного исследования.

Использованные источники:

1. Анищенко, А.Н. Оценка эффективности государственной поддержки АПК в Вологодской области / А.Н. Анищенко // Современная наука: теоретический и практический взгляд: сборник статей Международной научно-практической конференции в 2 ч. – Ч. 1. – Уфа: Аэтерна. – 2015. – С. 88-92.
2. Борнякова, Е.В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.vestnik.udsu.ru/files/originsl_articles/vuu_11_022_02.pdf
3. Буздалов, И. О фундаментальных основах аграрной политики / И. Буздалов // Общество и экономика. – 2016. – №5. – С. 46-61.
4. Вся правда о несвязанной поддержке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.agroxxi.ru/gazeta-zaschita-rastenii/novosti/vsja-pravda-o-nesvjazannoi-podderzhke.html>
5. Импортзамещение в АПК России: проблемы и перспективы: монография. – М.: ФГБНУ «Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства» (ФГБНУ ВНИИЭСХ), 2015. – 447 с.
6. Котов, Р.М. Государственная поддержка сельского хозяйства на региональном уровне : монография // Р.М. Котов, Г.П. Литвинцева. – Кемерово: ИИО Кемеровского ГСХИ, 2012.– 168 с.
7. О реализации подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства» государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Вологодской области от 25 марта 2013 г. №321. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/20389281/>
8. Папцов, А. Государственная поддержка сельского хозяйства в Финляндии / А. Папцов // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 6. – С. 61-64.
9. Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Вологодской области от 22.10.2012 г. №1222 (в ред. постановления Правительства Вологодской области от 27.04.2015 г. №333). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/regbase>

*Антоненко В.А.
студент 4 курса
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ОРГАНИЗАЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В БАНКАХ

Статья посвящена рассмотрению организации административного и финансового контроля в банках.

Ключевые слова: организация, административный контроль, финансовый контроль, банк, банковская структура

Исходя из сущности понимания коммерческого банка, в настоящее время можно выделить несколько основополагающих направлений деятельности, таких как эмиссионная функция, осуществление вкладов физических и юридических лиц, реализация кредитования, а также открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц[1].

Важно подчеркнуть, что вышесказанные направления деятельности относятся к внешней функции банковских операций, нежели, к внутреннему направлению деятельности.

Основную функцию любой банковской структуры составляет реализация защитной функции, а именно функция внутреннего финансового контроля. Целью данной функции выступает уменьшение внешних и внутренних рисков банковской организации, а также порядок обеспечения проведения законных банковских операций и сделок, в соответствии с требованиями действующего российского законодательства[2].

Не стоит забывать о том, что внутренний финансовый контроль базируется на принципе законности, а именно включает в себя требование точного и неукоснительного соблюдения всех требований законодательства.

Принимая во внимание, экономическую ситуацию Российской Федерации и актуальные проблемы реализации банковских программ развития, на практике вырабатываются принципы, позволяющие избежать серьезных проблем, прямо связанных с осуществлением внутреннего финансового контроля. В данном случае речь идет о целесообразности осуществления тех или иных сделок, проводимых банком. В частности речь идет о рисках, которые берет на себя банк при реализации той или иной политики, выработанной банком.

Банковская структура представляет собой единый организм, разделенный на определенные органы и функции. Поэтому в случаях выявления проблемных или затрудняющих реализацию внутренней финансовой политики ситуации, банк должен в максимально короткие сроки

и максимально точно минимизировать все финансовые или иные риски. Кроме того, в каждой банковской организации должна быть выработана антикризисная политика в случаях возникновения непредвиденных трудностей или форс-мажорных ситуаций[3].

С учетом развития и становления такой отрасли современного законодательства как информационное право, необходимо выделить еще одну актуальную проблему организации внутренней финансовой функции банка.

На практике каждый сотрудник банковской организации наделен определенными властными полномочиями, позволяющими ему иметь доступ к внутренним или внешним финансовым операциям. Следовательно, установить определенный лимит доступа каждого сотрудника к той или иной информации является сложным и трудоемким процессом, но именно такой подход позволит выработать информационные лимиты и возможность использовать ту или иную информацию в процессе осуществления деятельности и принятия корректных и взвешенных решений.

Внедрение новых технологий, использование инновационных методов построения внутренней политики банка, которые смогут привести к увеличению конкурентоспособности, также являются существенной проблемой внутренней финансовой деятельности.

Несмотря на огромное количество вариаций внедрения новых и новых идей, начать необходимо с главного, а именно с унификации внутренних документов, то есть необходимо понимать, что сам контроль за стандартизацией и унификацией внутренних актов должен быть построен на единых принципах, алгоритмах и правилах для создания внутренних положений, приказов, инструкций, методик, процедур, а также их внедрения, применения, изменения и отмены. Также необходимо принимать в расчет и ведение единого архива внутренних актов банка, как в бумажной, так и электронной форме[4].

Нельзя не упомянуть и основной принцип технологического процесса, а именно постоянство и непрерывность технического процесса, а также выработка мер адаптации новшеств в действующую систему.

Исходя из сущности организации внутреннего контроля в процессе осуществления банковской деятельности виды контроля можно поделить на административный и финансовый.

Административный контроль состоит в проверке соответствия проведения операций и сделок полномочиям должностных лиц, определенным нормативными актами банка и процедурами принятия и реализации решений.

В то время как финансовый контроль ставит перед собой задачу соответствия проводимых операций и сделок внутренней политике банка, отчетности.

Важно, что и административный, и финансовый контроль определяют эффективность действующей в банке системы управления рисками и предпринимаемых мер по идентификации и минимизации рисков.

Использованные источники:

1. Учебные материалы. Понятие, сущность и функции коммерческого банка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/XhFbdZ5P94g.html>
2. Белоглазова Г.Н, Кроливецкая Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник, / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.:Юрайт, 2014 – 75 с
3. Банковская система России: понятие, структура, функции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/77/200/28592.php>
4. Совершенствование документооборота безналичного расчета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/admjrr2ib4Y/2.html>

УДК 336.61

*Антоненко В.А.
студент 4 курса
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ВОПРОС ОБ ОБРАЩЕНИИ В УЧЕТЕ БЮДЖЕТНЫХ АССИГНОВАНИЙ

Статья посвящена рассмотрению вопроса об обращении в учете бюджетных ассигнований.

Ключевые слова: обращение, учет, бюджетные ассигнования, финансирование

Бюджетное финансирование строится на определенных бюджетных принципах. Прежде всего главной задачей бюджетного финансирования является получение максимального эффекта при минимальных затратах, что требует экономности и эффективности использования средств.

Расходы бюджета – это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Эти затраты выражают экономические отношения, на основе которых происходит процесс использования средств централизованного фонда денежных средств государства по различным направлениям[1].

Целевой характер использования расходов предполагает использование ассигнаций по утвержденным направлениям.

Ассигнования из бюджета выдаются на безвозвратной основе, что означает предоставление средств без условия их обязательного возврата в государственный бюджет.

В соответствии со статьей 6 Бюджетного Кодекса Российской Федерации бюджетные ассигнования — это предельные объемы денежных

средств, предусмотренных в соответствующем финансовом году для исполнения бюджетных обязательств.

К бюджетным ассигнованиям относятся ассигнования на:

- оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ), включая ассигнования на закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд;
- социальное обеспечение населения;
- предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями и государственными (муниципальными) унитарными предприятиями;
- предоставление субсидий юридическим лицам (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям), индивидуальным предпринимателям, физическим лицам;
- предоставление межбюджетных трансфертов;
- предоставление платежей, взносов, безвозмездных перечислений субъектам международного права;
- обслуживание государственного (муниципального) долга;
- исполнение судебных актов по искам к Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям о возмещении вреда, причиненного гражданину или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления либо должностных лиц этих органов[2].

Счет 050300000 Бюджетные ассигнования предназначен для учета учреждениями, финансовыми органами показателей утвержденных бюджетных ассигнований текущего (очередного) финансового года, первого и второго года планового периода[3].

Учет бюджетных ассигнований ведется на следующих счетах:

050301000 «Доведенные бюджетные ассигнования»

050302000 «Бюджетные ассигнования к распределению»

050303000 «Бюджетные ассигнования получателей бюджетных средств и администраторов выплат по источникам»

050304000 «Переданные бюджетные ассигнования»

050305000 «Полученные бюджетные ассигнования»

050306000 «Бюджетные ассигнования в пути»

050309000 «Утвержденные бюджетные ассигнования».

Одним из полномочий Министерства финансов РФ является проектирование предельных объемов бюджетных ассигнований по главным распорядителям средств федерального бюджета либо субъектам бюджетного планирования.

Министерство финансов Российской Федерации:

- осуществляет расчеты объема бюджетных ассигнований федерального бюджета; устанавливает порядок и методику их планирования;

- подготавливает заключения на проекты нормативных правовых актов и предложения субъектов бюджетного планирования;

Бюджетные ассигнования играют достаточно важную роль в финансовой деятельности государства. Их применение способствует правопорядку в финансовой деятельности, экономии государственных (муниципальных) бюджетных средств, что соответствует современной бюджетной политике государства.

Использованные источники:

1. Учет главным распорядителем бюджетных средств. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://its.1c.ru/db/bgukazen#content:4:hdoc>
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/80a96f4911ad3207ddb6784bce306612adf8613e/#dst1350
3. Федеральный закон от 14.12.2015 г. N 359-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190535/d6f1a85fe43d3beecb6c1494ccc187028bfe1277/#dst100062
4. Об институте бюджетных ассигнований. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2FCyberLeninkru%2Farticle%2F%2Fn%2Fob-institute-byudzhethnyhassignovaniy.pdf&name=obinstitutebyudzhethnyhassignovaniy.pdf&page=3&lang=ru&c=580b5367b03>

УДК 35

Антошкин С.Н.

*главный государственный таможенный
инспектор Курской таможни*

доцент

*кафедра таможенного дела и мировой экономики
Юго-Западный государственный университет*

Россия, г. Курск

АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

В статье даётся социальная и правовая характеристика коррупции, используется легальная дефиниция. Рассматриваются актуальные вопросы и современные административно-правовые механизмы противодействия коррупции в системе государственной службы Российской Федерации. Анализируются административные правовые нормы антикоррупционного характера, обусловленные современными законодательными тенденциями.

Ключевые слова: коррупция, вознаграждение, противодействие коррупции, государственная служба, таможенные органы

*Antoshkin S.N. chief state customs inspector of the Kursk customs
associate Professor of the Department of customs Affairs and the global
economy*

*South-West state University
Russia, Kursk*

ADMINISTRATIVE LEGAL MEANS OF COMBATING CORRUPTION IN CUSTOMS BODIES

The social and legal characteristics of corruption, using the legal definition are provided in the article. Topical issues and modern administrative and legal mechanisms to counter corruption in the public service of the Russian Federation. Analyzed administrative law nature of anti-corruption due to modern legislative trends.

Keywords: corruption, reward, anti-corruption, civil service, the customs authorities

Коррупция относится к числу наиболее опасных негативных социальных явлений, приводящих к разрушению основ правопорядка и резко ослабляющая все государственные институты. Она обладает рядом негативных свойств, которые ставят её в ряд опаснейших социальных проблем: представляет собой непосредственную угрозу национальной безопасности, препятствует развитию в стране институтов демократии и гражданского общества, реализации гражданами своих прав [1].

По данным социологических исследований причинами коррупции являются: недостаточно строгий контроль за действиями чиновников, их доходами и расходами – 16,05 %; неадекватность наказания за факты коррупции – 11,99%; отсутствие общественного контроля – 11,15%; неразвитость гражданского общества – 10,47%; несовершенство судебной системы – 9,97%; недостаточная заработная плата работников бюджетной сферы – 9,97%; национальные традиции, менталитет – 8,61%; низкий уровень культуры населения – 8,11%; возможность единоличного принятия решения должностными лицами – 7,26%; не развитая экономика – 5,74%. [2, 3]

Таможенные органы, обладающие распорядительными и контрольными функциями, способные влиять на движение значительных денежных потоков, естественным образом подвергаются действию коррупциогенных факторов, коррупционных тенденций, что определяет специфику противодействия коррупции среди их должностных лиц. Между тем, высокая эффективность функционирования таможенных органов особенно важна в современной России, т.к. из-за особенностей экономики именно таможенная службы обеспечивают больше половины поступлений в федеральный бюджет [4].

В целом, коррупция можно охарактеризовать как злоупотребление служебным положением, дачу взятки, получение взятки, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного

имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение вышеуказанных деяний от имени или в интересах юридического лица [5].

Структура Федерального закона о противодействии коррупции отражает замысел законодателя, стремившегося, используя комплексный подход, задействовать максимально возможное количество рычагов, имеющихся в руках органов государственной власти. Вывод о том, что коррупция является социальным явлением, корни которого исходят из недостатков организации государственной службы и из-за особенностей психологии её персонала, диктует необходимость принятия широкого спектра средств антикоррупционного характера, и, прежде всего - административно-правовых и организационно-управленческих [6].

Анализ нормативной базы показывает, что борьба с коррупционными правонарушениями является одним из приоритетных направлений деятельности государства. Несмотря на тенденцию к смягчению уголовного законодательства, замену сроков заключения на наказания экономического характера и декриминализацию некоторых составов преступлений, ответственность за правонарушения коррупционного характера становится строже. Так, ответственность за отдельные составы преступлений в соответствии с Федеральным законом от 4 мая 2011 г. № 97-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции» (Федеральный закон № 97-ФЗ) была изменена в сторону увеличения строгости: установлены кратные, зависящие от фигурирующей в деле суммы, штрафы за коммерческий подкуп, получение и дачу взятки, посредничество во взяточничестве [7].

Вместе с тем одних лишь уголовно-правовых методов для полноценного противодействия коррупции явно недостаточно. Так, по словам Н.М. Коркунова «уголовная репрессия слишком дорого обходится обществу и материально, и нравственно, а сама уголовная ответственность не уничтожает совершившегося правонарушения, не восстанавливает попранного права, не возмещает причинённого преступником вреда. К карательным мерам приходится прибегать, когда нет других способов противодействия правонарушению, или способы эти недостаточны, не соответствуют тяжести противозаконного посягательства. В связи с чем, недаром законы с карательной санкцией называются менее совершенными законами» [8].

Антикоррупционное законодательство Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что административно-правовые методы противодействия коррупции получают всё большее распространение. Федеральным законом № 97-ФЗ значительно увеличен срок давности привлечения к административной ответственности за нарушение

законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции - с одного года до шести лет. Кроме того, законом внесены значительные изменения в статью 19.28 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации (КоАП РФ) «Незаконное вознаграждение от имени юридического лица» в части расширения объективной стороны состава правонарушения, а также в части установления более строгого наказания. Статьей 19.29 КоАП РФ установлена административная ответственность за привлечение к трудовой деятельности либо к выполнению работ или оказанию услуг государственного или муниципального служащего либо бывшего государственного или муниципального служащего с нарушением требований Федерального закона о противодействии коррупции [9, 10].

Система административно-правовых мер противодействия коррупции сформирована в Федеральном законе о противодействии коррупции и Указах Президента Российской Федерации, изданных в развитие его положений:

1. Обязанность предоставлять сведения о доходах, обязательствах имущественного характера, а также о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги или супруга и несовершеннолетних детей гражданами, претендующими на замещение должностей федеральной государственной службы, и государственными служащими является важной частью системы антикоррупционных мер. Положение о представлении гражданами, претендующими на замещение должностей федеральной государственной службы, и государственными служащими сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также формы справок, в которых данные сведения указываются, утверждены Указом Президента РФ от 18 мая 2009 г. № 559. Перечень должностей федеральной государственной службы, при назначении на которые граждане и при замещении которых федеральные государственные служащие (далее - государственные служащие) обязаны представлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей.

2. Порядок и процедура проверки достоверности и полноты сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера супруги (супруга) и несовершеннолетних детей, представленных лицами замещающими или претендующими на замещение как государственных должностей, так и должностей федеральной государственной службы детально регламентированы Указами Президента РФ № 1065, 1066 и 309.

3. Указом Президента РФ от 21 июля 2010 г. № 925 установлена обязанность граждан, замещавших должности федеральной государственной службы, включенную в раздел I или раздел II перечня должностей федеральной государственной службы, при назначении на которые граждане и при замещении которых государственные служащие обязаны представлять

сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей или должность федеральной государственной службы, включенную в перечень должностей федеральной государственной службы в федеральном государственном органе, при назначении на которые граждане и при замещении которых государственные служащие обязаны представлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей, утвержденный руководителем федерального государственного органа в соответствии с разделом III перечня, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 18 мая 2009 г. № 557, в течение двух лет со дня увольнения с федеральной государственной службы.

Со вступлением в силу данного указа был ликвидирован пробел в законодательстве, не позволявший привлечь недобросовестного гражданина ни к уголовной (ввиду отсутствия состава преступления), ни к дисциплинарной ответственности (ввиду того, что дисциплинарные правоотношения возможны лишь между работодателем и работником). Таким образом, законодатель использовал в сфере противодействия коррупции административно-правовые средства там, где дисциплинарное производство оказалось бессильно.

4. Федеральным законом от 3 декабря 2012 г. № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» и Указом Президента РФ № 310 установлены правовые основы осуществления контроля за соответствием расходов лиц, замещающих государственную должность либо должность государственной службы, расходов его супруги (супруга) и несовершеннолетних детей общему доходу данного лица и его супруги (супруга) за три последних года, предшествующих совершению сделки, а также определены категории лиц, в отношении которых осуществляется контроль за расходами, порядок осуществления контроля за расходами. Отдельно необходимо подчеркнуть, что вышеназванным федеральным законом регламентирован механизм обращения в доход Российской Федерации имущества, в отношении которого не представлено сведений, подтверждающих его приобретение на законные доходы, представленных лицами, замещающими или претендующими на замещение как государственных должностей, так и должностей федеральной государственной службы. Так как коррупция – всегда корыстное правонарушение, то именно лишение субъектов правонарушения материальной выгоды является, на наш взгляд, наиболее эффективной мерой противодействия.

Указом Президента РФ от 1 июля 2010 г. № 821 определён порядок формирования и деятельности комиссий по соблюдению требований к служебному поведению федеральных государственных служащих и

урегулированию конфликта интересов, образуемых в федеральных органах исполнительной власти. Необходимо подчеркнуть, что комиссии не рассматривают сообщения о совершении преступлений или административных правонарушений, а также не проводит проверки по фактам нарушения служебной дисциплины. Специфическим предметом ведения комиссий являются вопросы, связанные с соблюдением государственными служащими ограничений и запретов, требований о предотвращении или урегулировании конфликта интересов, а также в обеспечении исполнения ими обязанностей, предусмотренных Федеральным законом о противодействии коррупции [11].

На основании вышеизложенного можно утверждать, что федеральным законодательством сформирована система административно-правовых средств противодействия коррупции. Ведомственные нормативные правовые акты, приведённые в соответствие с федеральными законами и указами, образуют правовую основу противодействия коррупции в таможенных органах Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Лаптев Р. А., Коварда В. В., Шатунова А. Р. Понятие и виды коррупции как социального и исторического явления // Молодой ученый. — 2014. — №18. — С. 386-388.
2. Цуканова Н.Е. Формирования кадрового состава государственной гражданской службы в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. - №37. — С. 32-37.
3. Цуканова Н.Е., Аметова Э.Н. Совершенствование кадровой политики муниципальной службы в России// материалы VII Международной научно-практической конференции (посвященной 50-летию Юго-Западного государственного университета) «Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика». — 2014. — С. 183-186.
4. Цуканова Н.Е. Анализ коррупции в государственном аппарате Российской Федерации// Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. - №5-2 (44). — С. 279-287.
5. Барбышева Г.И. Социально-психологическая самооценка коллектива и её анализ// Сборник научных статей: Региональное развитие в XXI веке. — 2005. — С. 13-20.
6. Варинова А.С., Старых С.А. Сущность испытания при приеме на службу в таможенные органы// Материалы VI Международной молодежной научной конференции «Молодежь и XXI век». — 2016. — С. 250-252.
7. Павлова А.И., Старых С.А. Таможенные органы в системе органов государственной власти// Сборник научных трудов 3-й Международной молодежной научной конференции «ЮНОСТЬ И ЗНАНИЯ - ГАРАНТИЯ УСПЕХА - 2016». — 2016. — С. 230-233.
8. Старых С. А., Шатунова А. Р. Анализ концепции развития таможенных органов Российской Федерации // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 989-991.

9. Пархомчук М.А., Солодухина О.И. Особенности формирования и развития человеческого капитала в таможенных органах России// Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития». – 2015. – С. 90-92.
10. Минакова И.В., Коварда В.В. Проблемы ресурсного обеспечения экономического роста в регионах ЦФО// Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: экономика. – 2010. – Т. 37, №2. – С. 57-61.
11. О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ.

УДК 379.85

*Аракчеева З.В., к.пед.н.
доцент
кафедра «Всеобщей истории»
Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова
Привалова Т. В.
студент 4-го курса
Институт гуманитарного образования
МГТУ им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск*

ВИДЫ ТУРИСТСКОЙ ЭКСКУРСИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация:Статья посвящена экскурсионной деятельности. Рассмотрены виды экскурсионной деятельности, способы привлечения туристов, а так же современные направления, экскурсионной деятельности.

Ключевые слова:экскурсионная деятельность, экскурсия, экскурсовод, сфера услуг, туризм.

Abstract: The article is devoted to the excursion activities. Considers the types of tour activities, ways of attracting tourists, as well as modern directions, tours, activities.

Key words: excursion activities, excursion, guide, services, tourism.

На современном этапе экскурсионной деятельности под экскурсией понимают организованный, сопровождаемый объяснениями показ достопримечательных мест, памятников истории, культуры, в основе которого лежит анализ экскурсионных объектов и профессионально подготовленный рассказ экскурсовода о событиях, связанных с ними.

Само слово «экскурсия» происходит от латинского слова excursion поездка. По мнению одного из основателей экскурсионного дела в нашей стране В.А. Герда, экскурсия представляет собой форму общественно-просветительной работы, при которой группа лиц (экскурсантов) под руководством более сведущего лица (руководителя) изучает тело или явление в его естественной обстановке, отправляясь с этой целью к объекту своего

изучения. Экскурсия существенно отличается от туристского путешествия, имеет определенные, только ей присущие признаки.

Четкое деление экскурсий на определенные группы на практике носит условный характер, однако имеет большое значение для деятельности туристско-экскурсионных предприятий. Использование закономерностей проведения экскурсий для конкретной группы способствует тому, чтобы каждая экскурсия была тщательно подготовлена и, как следствие, результативна.

В Словаре иностранных слов сущность экскурсии формулируется так: «Экскурсия поездка, прогулка, посещение какого-либо учреждения с общеобразовательной, научной, спортивной или увеселительной целью».

В Кратком словаре иностранных слов мы читаем: «Экскурсия коллективное посещение музея, достопримечательного места, выставки и т.п., поездка, прогулка с общеобразовательной, научной, спортивной или увеселительной целью».

Д.В. Арцыбашев говорит о том, что понятие «экскурсия» в русском языке появилось в XIX в., а тематическая и содержательная сущность его менялась в зависимости от исторических событий.

Первоначально понятия экскурсия формулировалась как поездка, далее как целенаправленное освоение действительности через аудиовизуальное ознакомление с тематически объединенными объектами на местности с помощью экскурсовода.

В.Ф. Буйленко, рассуждая о сущности экскурсии, говорит, что экскурсия есть «туристическая услуга, которая обеспечивает удовлетворение духовных, эстетических, информационных и других потребностей туриста или экскурсанта».

С 1985 года начинается новый, «постсоветский» период развития экскурсионного дела. Постепенное прекращение государственного финансирования, кооперативное движение, свобода предпринимательства, открытие границ стран бывшего социалистического лагеря дали толчок к появлению новых видов и форм предоставления услуг в сфере туризма. Характеризуя этот период, можно говорить о перераспределении зон и уровней интереса, о реконструкции всей системы туристско-экскурсионной деятельности, развивающейся и сегодня преимущественно на коммерческой основе. Наблюдается возврат к элитарно-курортному, к экологическому и «экстремальному» туризму, с которых, по сути, все начиналось более ста лет назад. При этом незаслуженно была забыта экскурсия, как таковая, прародительница и основа туризма вообще.

В последние десятилетия в России получают развитие новые виды и формы экскурсий. Так, большой популярностью в нашей стране пользуются экскурсионные туры, которые, в отличие от обычных пакетных туров, имеют своей целью проведение насыщенной программы, в основе которой лежат экскурсии, что следует из их названия. При этом есть возможность выбрать уже изведенные экскурсионные маршруты, по которым прошла не одна

тысяча туристов, а можно поехать в индивидуальное путешествие, разработанное с учетом всех пожеланий туриста, от которого требуется только одна готовность к тому, что ему буквально придется переезжать от одной достопримечательности к другой. Вниманию туристов предлагается огромное разнообразие экскурсионных туров не только по России, но и по дальнему зарубежью: Чехии, Франции, Греции, Испании, Италии, излюбленным местам посещений туристов всего мира. Экскурсионные туры по России стали более востребованы после оттока туристов в 2015 году от международных направлений, появилось большое разнообразие маршрутов внутреннего туризма, как на региональном, так и на федеральном уровне [3].

Не уступают по своей популярности и имеют возрастающий интерес речные туры, в том числе, по России. Первый речной маршрут был организован еще в 1959 г. Центральным Советом по туризму и экскурсиям ВЦСПС. За ту навигацию 10 судов перевезли 12 тыс. путешественников. И сегодня круизный туризм не утратил своей актуальности, поскольку знакомство с новыми городами, старинными монастырями в сочетании с красотами природы по-прежнему привлекают огромное количество любителей таких путешествий. На сегодняшний день представлены самые разнообразные маршруты, рассчитанные на максимально широкую целевую аудиторию по Волге и крупным рекам Сибири[2].

Особо стоит отметить производственные экскурсии. Спрос на промышленный туризм в России растет быстрыми темпами и пока еще превышает предложение, по некоторым оценкам, в десятки раз. Прежде в школах в обязательном порядке организовывались экскурсии на производство. Обычно устраивались они для учащихся старших классов и имели целью привлечь на фабрики и заводы страны новые рабочие руки. В то время отношение к таким мероприятиям было, как к неинтересной, но обязательной процедуре, поскольку проводились эти экскурсии не экскурсоводами, а специалистами из отдела кадров и носили они больше не познавательный и развлекательный, а профориентационный характер [4].

На сегодняшний день промышленный туризм в России представлен всего несколькими десятками предприятий, рынок данного вида туризма практически не сформирован. Одной из причин слабого развития сегмента промышленного туризма является то, что большинство агентств по внутреннему туризму, предлагающих экскурсии на промышленные предприятия уделяют недостаточно внимания, так как собственники предприятий не особо заинтересованы в их проведении[1].

Принципиально новым решением в организации экскурсии становятся виртуальные 3D-туры, которые очень распространены в Европе, разработаны в ведущих музеях и галереях мира. Любой желающий в удобное для него время, не выходя из дома, может совершить виртуальную экскурсию в один из интереснейших музеев мира. Все, что для этого требуется просто зайти на сайт виртуальных экскурсий. Для виртуальных экскурсантов всегда в открытом доступе все залы и территории музеев, и это безусловное

преимущество такой экскурсии. Некоторые залы или отдельные экспонаты, по тем или иным причинам, могут быть недоступны для обычных экскурсантов. Виртуальная экскурсия восполняет этот пробел. Она открывает закрытые для экскурсантов объекты в уникальной изобразительной подробности. Сенатский дворец или Большой Кремлевский дворец предстанут во всех мелочах - вплоть до надписей на корешках книг, стоящих в шкафах Президентской библиотеки, и едва заметных деталей древних росписей Оружейной палаты. Виртуальная экскурсия позволит рассмотреть каждый предмет интерьера, как если бы турист находился в непосредственной близости к ним. Основное достоинство таких экскурсий, они зарождают интерес и желание к обогащению культуры огромной аудитории посетителей.

На сегодняшний день это является повседневной реальностью. Технически 3D-тур представляет собой виртуальный мир, созданный из группы сферических панорам. Отличительной особенностью виртуального тура является возможность перемещения от панорамы к панораме. Таким образом, создается настоящая цифровая реальность, позволяющая с легкостью совершить по ней виртуальную экскурсию. Для просмотра виртуального тура используется проигрыватель Adobe Flash Player. Как сообщает ИТАР-ТАСС, в настоящий момент открыт сайт виртуальных экскурсий по Русскому музею, сайт работает на русском, английском и финском языках. В феврале 2011 года компания Google запустила похожий проект, открыв для виртуального посещения 17 музеев мира, в их число вошли два российских музея Эрмитаж и Третьяковская галерея [5].

Резюмируя вышесказанное, следует признать, на современном этапе экскурсия, как таковая продолжает жить, развиваясь и видоизменяясь. При этом в соответствии с требованиями времени модифицируются ее сущность, задачи, как следствие, ее содержание. Экскурсия остается той частью нашей жизни, которая позволяет отвлечься от будничной, рутинной повседневности, наполняя ее яркими разнообразными впечатлениями. И сегодня экскурсия продолжает жить, изменяясь в соответствии с новыми потребностями экскурсантов и современными техническими возможностями. При этом экскурсия остается событием, наполняющим повседневную реальность новым ярким содержанием.

Использованные источники:

1. Аракчеева З.В. Туристско-рекреационные ресурсы Челябинской области//Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2013. № 1. С. 6265.
2. Бахвалова А.А. Механизм развития сферы услуг детско-юношеского туризма в условиях становления социально-ориентированной экономики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. Санкт-Петербург, 2016
3. Джанджугазова Е.А., Черникова Л.И., Фаизова Г.Р. Туризм и региональное развитие в условиях новых российских реалий. Москва, 2016.
4. Зеленин А.А., Леухова М.Г., Генина Е.С. Туристская деятельность:

сущность, виды туризма, особенности организации Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. № 2-7. С. 273-278

5. Павлова Д.Н. Развитие внутреннего туризма как составляющая социально-экономической стабильности челябинской области. Научно-аналитический экономический журнал. 2016. № 7 (8). С. 2.

УДК657.222

Аукина А.И., к.э.н.

доцент

*кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита*

ФГБОУ ВО РЭУ имени Плеханова Г.В.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

Россия, г. Саратов

ОСОБЕННОСТИ СПИСАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ МВД РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрен порядок согласования списания федерального недвижимого имущества учреждений, подведомственных МВД России. Проанализированы нормы законодательных актов федерального уровня, а также ведомственные приказы МВД России. Показано отражение операций по списанию недвижимого имущества казенных учреждений на счетах бюджетного учета.

Ключевые слова: федеральное недвижимое имущество, имущество МВД России, списание имущества, бюджетный учет.

*Aukena A. I., candidate of economic Sciences
Associate Professor, Department of accounting,
business analysis and audit*

*Federal STATE budgetary educational institution AT REU named after
Plekhanov G.V.*

*Saratov socio-economic Institute (branch),
Russia, Saratov*

Annotation. The article describes the procedure for approval of write-off Federal real property institutions under the Ministry of internal Affairs of Russia. Analyzed legislative acts of the Federal level as well as departmental orders of the Ministry of internal Affairs of Russia. Shows the reflection of operations on writing off real property owned institutions in the accounts of the budget accounting.

Keywords: Federal real property, the property of the Ministry of internal Affairs of Russia, write-off of property, budget accounting.

Согласно ст. 130 Гражданского Кодекса Российской Федерации к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства [1].

Особенности учета недвижимого имущества казенных учреждений обусловлены особым статусом учреждений. Казенные учреждения имеют ограниченные права на распоряжение имуществом, в т.ч. недвижимым имуществом. Имущество числится на балансе учреждения, но в соответствии с п. 1 ст. 296 ГК РФ закрепляется на праве оперативного управления [1]. Любые действия с имуществом – сдача в аренду, продажа и др. возможны только с согласия собственника.

С течением времени любое имущество подлежит списанию, в т.ч. недвижимое. Процедура списания федерального недвижимого имущества имеет свои особенности, остановимся на них более подробно.

Общий порядок списания установлен в Положении № 834. Согласно п. 2 Постановления № 834 под списанием федерального имущества понимается комплекс действий, связанных с признанием федерального имущества непригодным для дальнейшего использования по целевому назначению и (или) распоряжению вследствие полной или частичной утраты потребительских свойств, в том числе физического или морального износа, либо выбывшим из владения, пользования и распоряжения вследствие гибели или уничтожения, а также с невозможностью установления его местонахождения [2].

В соответствии с п. 4 Положения 834 в отношении федерального недвижимого имущества, находящегося у федеральных казенных учреждений на праве оперативного управления, решение о списании федерального имущества принимается казенными учреждениями по согласованию с федеральными органами государственной власти, в ведении которых находятся указанные учреждения [2].

Процедуру списания недвижимого имущества казенных учреждений МВД России можно условно разделить на следующие этапы.

На начальном этапе для подготовки и принятия решения о списании федерального имущества руководителем организации создается постоянно действующая комиссия. Комиссию возглавляет председатель, который осуществляет общее руководство деятельностью комиссии. В случае отсутствия у организации работников, обладающих специальными знаниями, для участия в заседаниях комиссии по решению председателя комиссии могут приглашаться эксперты. Согласно п.9 Положения 834 экспертом не может быть лицо, на которое возложена материальная ответственность за исследуемые ценности. [2]

Подготовка формирование пакета документов в соответствии с перечнем, утверждаемым МВД России, входит в полномочия комиссии.

На втором этапе осуществляется согласование решения о списании федерального недвижимого имущества. Согласование осуществляется после поступления в МВД России документов, предусмотренных утвержденным Перечнем.

Поступившие в МВД России документы для согласования решения о списании имущества направляются в Департамент по материально-

техническому и медицинскому обеспечению МВД России (далее - ДТ МВД России) и согласовываются с Департаментом по финансово-экономической политике и обеспечению социальных гарантий Министерства внутренних дел Российской Федерации (далее - ФЭД МВД России). В случае одобрения ФЭД МВД России направляет в ДТ МВД России служебную записку с согласованием, в противном случае отказ в согласовании акта о списании федерального недвижимого имущества с обоснованием причин отказа [7].

До утверждения в установленном порядке акта о списании реализация мероприятий, предусмотренных актом о списании, не допускается.

На следующем этапе объект списывается с бюджетного учета на основании согласованного утвержденного акта о списании. В соответствии с п. 10 Инструкции № 162н в бюджетном учете казенных учреждений составляются следующие проводки [4]:

Дебет счетов 1 104 11 410 "Уменьшение за счет амортизации стоимости жилых помещений - недвижимого имущества учреждения», 1 104 12 410 "Уменьшение за счет амортизации стоимости нежилых помещений - недвижимого имущества учреждения», 1 401 10 172 «Доходы от операций с активами»

Кредит счета 1 101 11 410 «Уменьшение стоимости жилых помещений - недвижимого имущества учреждения», 1 101 12 410 «Уменьшение стоимости нежилых помещений - недвижимого имущества учреждения».

На заключительном этапе списания федерального недвижимого имущества учреждению необходимо в месячный срок направить в Федеральное агентство по управлению государственным имуществом утвержденный руководителем организации акт о списании и все необходимые документы. [3].

Итак, в данной статье рассмотрены основные этапы процедуры списания федерального имущества казенными учреждениями МВД России. Применение законодательных актов, регулирующих списание данного вида имущества, поможет избежать ошибок, что в свою очередь ускорит процедуру списания.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (в ред. 31.01.2016)
2. Постановление Правительства РФ от 14 октября 2010 г. № 834 «Об особенностях списания федерального имущества»
3. Постановление Правительства РФ от 16.07.2007 г. № 447 «О совершенствовании учета федерального имущества»
4. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» от 01.12.2010г. №157н

5. Приказ Минфина РФ «Об утверждении плана счетов бюджетного учета и инструкции по его применению» от 6 декабря 2010 года №162н;
6. Приказ Минэкономразвития РФ N 96, Минфина РФ № 30н от 10.03.2011 "Об утверждении порядка представления федеральными государственными унитарными предприятиями, федеральными казенными предприятиями и федеральными государственными учреждениями документов для согласования решения о списании федерального имущества, закрепленного за ними на праве хозяйственного ведения или оперативного управления"
7. Приказ МВД РФ от 18 октября 2012 г. № 954 «О списании федерального недвижимого имущества, закрепленного за органами внутренних дел Российской Федерации».

УДК 338.27

*Ахметгареева А.А., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и менеджмент»*

*Гильфанова Г.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
Набережночелнинский филиал
ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»
Россия, г. Набережные Челны*

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

Статья посвящена рассмотрению инвестиционной привлекательности города Набережные Челны. Развитая промышленность в самых разных областях, всегда была объектом интереса инвесторов и предметом гордости города. От небольших промышленных организаций до всемирно известного автоконцерна КАМАЗ. Тем самым значительно повысилась инвестиционная привлекательность города.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, инвестиционная привлекательность, монопромышленный город, развитая инфраструктура.

Akhmetgareeva AA, PhD, senior lecturer in "Economics and Management"

Naberezhnye Chelny branch "Kazan national technical research

University. AN Tupolev-KAI "

Russia, Naberezhnye Chelny

Gilfanova GG

student

3kurs, Department of Economics

Naberezhnye Chelny branch FGBOU IN "Kazan national

ATTRACTIVENESS SURVEY IN NABEREZHNYE CHELNY

The article is devoted to the investment attractiveness of the city of Naberezhnye Chelny. Industrial development in many different areas, has always been the object of interest of investors and the subject of city pride. From small industrial organizations to the world-famous automaker Kamaz. Thus greatly improving the investment attractiveness of the city.

Key words: investments, investor, investment attractiveness, monoindustrial city infrastructure.

Республика Татарстан динамично и стабильно развивающийся регион, в котором вопрос поддержки бизнеса и создания комфортных условий для инвесторов имеет приоритетный государственный статус. Особую роль в развитии региона играет город Набережные Челны, который имеет статус центра Камского инновационно-производственного кластера в сфере автомобилестроения и нефтехимии[1]. Удачное географическое положение способствует активному развитию региона и сегодня это современный многофункциональный город с развитой инфраструктурой для работы и проживания.

Около половины жителей, города задействованы в производстве. В городе 16 высших учебных заведений, включая филиал Казанского Федерального университета, которые обеспечивают стабильную поставку высококвалифицированных кадров во все сферы экономики промышленной столицы республики[4].

За десятки лет существования продукция концерна КАМАЗ доказала свою качественность и практичность. Автомобили экспортируются во многие страны, для работы в самых разных условиях. КАМАЗ успешно реализует совместные проекты с такими гигантами автомобильной промышленности, как немецкий Mercedes Benz, японский Mitsubishi Fuso, американский «Форд Соллерс Холдинг» и совместный Российско-итальянский проект СиЭнЭйч Камаз Индустрия. Для дальнейшего успешного развития сотрудничества был создан индустриальный парк «Мастер», резидентами которого уже стали ООО «Kiekert Рус» и Китайская компания Хайер. Имея в своем арсенале множество технологических патентов и богатый опыт сотрудничества с иностранными компаниями, КАМАЗ стал привлекательным проектом для инвесторов с точки зрения реализации совместных проектов.

Не смотря на обилие крупных компаний международного уровня, в регионе создаются условия для создания и развития новых предприятий. Государство активно поддерживает инициативу, помогает молодым компаниям вырасти до конкурентоспособного уровня и бороться за лидерские позиции в своих отраслях. Создаются специальные программы поддержки, льготные условия, которые помогают предпринимателям успешно стартовать и стабильно развивать свое дело. На примере таких компаний, как завод

замороженных полуфабрикатов «Челныхолод», Набережно Челнинский «Картонно-бумажный комбинат», кондитерская компания Акульчев, можно говорить, что курс, направленный на поддержку молодых предприятий, приносит свои плоды. Рождающиеся новые предприятия, способные составить конкуренцию на мировой арене, так же доказывает, что развивающийся бизнес, еще одна привлекательная область для инвестиций в регионе[2].

Для каждой сферы бизнеса создаются благоприятные условия, строятся специальные площадки. Современная, развитая инженерная инфраструктура, гарантирует бесперебойную поставку газа, воды и электричества, защищая производство от возможности простоев. Площадки, созданные для каждой имеющейся сферы бизнеса, имеют удобное расположение и соответствуют самым высоким требованиям комфорта и качества, оборудованы всем необходимым, чтобы предприятия могло, не отвлекаясь, заниматься основными делами[3]. Промышленный парк «Кориб», «Челны», «База оборудование» и «Развитие», агропромышленный парк и IT парк. В регионе созданы условия для ведения бизнеса на самом высоком уровне, а отсутствие административных барьеров и поддержка государства делает привлекательными для инвестиций многие отрасли. Химическая промышленность и машиностроение, медицина и информационные технологии, строительство и сельское хозяйство – каждая отрасль имеет огромный потенциал развития и готова составить конкуренцию мировым игрокам.

Еще одной важной причиной стремительного развития и инвестиционной привлекательности региона является развитая транспортная инфраструктура. Набережные Челны имеют крупный порт на реке Кама, позволяющий принимать суда типа «река-море», а Федеральная трасса М7 и железнодорожные пути, открывают огромные возможности для сухопутной транспортировки больших объемов груза. Еще одним важным транспортным объектом, обслуживающим 4 близлежащих города, является международный аэропорт «Бегишево». Бесспорно, в век, когда скорость принятия и реализации решений, главная составляющая бизнеса, развитая транспортная и информационная инфраструктура являются главным преимуществом региона.

Однако привлекательным город является далеко не только для инвесторов. Потенциал города в его жителях, и в Набережных Челнах создаются комфортные условия для жизни и воспитания новых кадров. Город активно застраивается жилыми домами, создаются передовые учебные заведения и зоны для всестороннего развития, совершенствуется структура здравоохранения. Множество современных спортивных фитнес центров, таких как «Orange fitness». Театр, уникальный органнй зал и единственный в Поволжье дельфинарий. Каждый год весело и дружно отмечаются национальные праздники. Бурлящую жизнь города активно освещают местные средства массовой информации. Большой популярностью пользуется

Спортивная команда «Камаз-мастер», 11 кратный чемпион ралли дакар, которая прославила свой родной город во всем мире.

Использованные источники:

1. Ахметгареева А.А. Тенденции изменения социально-экономического развития РТ // В сборнике: Education & Science - 2016 материалы Международной научно-практической конференции для работников науки и образования. 2016. С. 36-41.
2. Ахметгареева А.А. Тенденции основных показателей состояния и развития потребительского рынка Республики Татарстан // Вестник торгово-технологического института. 2016. № 10. С. 59-64.
3. Ахметгареева А.А. Практическое применение инноваций в совершенствовании услуги предприятия розничной торговли // В сборнике: Риск-менеджмент в экономике устойчивого развития материалы II Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых с международным участием. 2013. С. 120-122.
4. Ахметгареева А.А. Анализ основных проблем менеджмента на предприятиях монопромышленного города (на материалах г.Набережные Челны). В мире научных открытий. 2010. № 4-16. С. 20-21.

УДК 316.7

Ахметзянова Д.М.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье дается определение экологической безопасности. Формируется перечень экологических проблем.

Ключевые слова: проблемы экологии, безопасность, промышленность, среда, загрязнение, природоохранная деятельность.

В процессе своей жизнедеятельности, человечество, влияет на различные экосистемы. Примерами зачастую необратимых воздействий является вырубка леса, осушение болот, уничтожение озона, сброс отходов, поворот течения рек. Этим самым люди разрушают сложившиеся связи в устойчивой системе, что подрывает экологическую безопасность.

В российском законодательстве под экологической безопасностью понимается состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий [1; 5].

В правовой литературе даются разные определения:

- устойчивое состояние глобального характера, которое представляет собой сложное политико-правовое единство, систему отдельных, но

взаимосвязанных элементов [2];

- безопасность жизненно важных для человечества экологических компонентов нашей планеты и поддержание надлежащего природного равновесия между ними [3].

Вопросы экологической безопасности особо актуальны для промышленных регионов. Их просто лихорадит ввиду того, что отдельные отрасли промышленности не вышли из кризиса, продолжается негативное воздействие на природу: миллионы вредных веществ выбрасываются в воздух, загрязняются водоемы, варварски вырубается леса. Однако есть в современной индустриальной России регионы, стремящиеся к бережному отношению к природе и помощи в восполнении ее ресурсов. Один из таких - Республика Башкортостан. Традиции и быт, сложившиеся не за одно столетие в республике, свидетельствуют об уважении к дарам природы. Даже в старинном башкирском эпосе «Урал-батыр» определенно прослеживается культ природы. Герой эпоса хотел сделать свой народ счастливым, вступая в схватку со свирепыми силками за живую воду, которая должно была принести башкирской земле вечную жизнь [4].

Несомненно, современный быт населения республики, не так экологичен. Еще в начале 90-х годов Башкортостан входил в пятерку лидеров среди регионов по выбросам загрязняющих веществ в атмосферу и в десятку - по сбросам загрязненных стоков. В последние годы ситуация несколько улучшилась.

Так водопотребление свежей воды сократилось за последние 15 лет и составило 86,0% в 2015 г. по сравнению с 2000 г.

Объем сточных вод также сокращается и в 2015 г. составляет 60,6% от уровня 2000 г. Кстати сказать, в среднем по России это соотношение составило 77,2% [7].

Выбросы в атмосферу также уменьшаются на 27,8% в 2015 г. по сравнению с 2000 г. Общероссийский показатель для сравнения - 6,1%.

Положительная динамика свидетельствует о том, что в регионе не просто заботятся об экономике и развитии производства. Но и просчитывают, как рост производства скажется на природе края.

Одновременно, комплекс химических и нефтехимических производств Башкирии - самый крупный в Европе. Строительство промышленных объектов в свое время без учета нагрузки на окружающую среду - породило массу серьезных экологических проблем, подрывающих экологическую безопасность региона [6].

С одной стороны, развитая промышленность помогает решать социально-экономические проблемы. Но с другой - отходы промышленного производства, высокий риск возникновения техногенных аварий, неблагоприятные условия для населения крупных промышленных городов, деградация природной среды. Это прекрасно понимает руководство Республики.

Несмотря на завершение целого ряда мероприятий по сокращению

выбросов, уровень загрязнения воздушной среды высок, особенно, в дни неблагоприятных метеоусловий. Это связано с неэффективной работой газоочистных установок на производственных объектах, а также медленным внедрением современных природоохранных технологий практически на всех предприятиях республики. Более половины газосулавливающих установок эксплуатируются свыше 20 лет, что приводит к сверхнормативной эмиссии загрязняющих веществ и периодически к залповым выбросам, инициирующим жалобы населения. Основным объемом (95%) образующихся в республике отходов приходится на долю предприятий, осуществляющих добычу и обогащение полезных ископаемых. Уровень проводимых предприятиями научно-исследовательских работ по разработке технологий глубокой переработки руд, хвостов обогащения продолжает оставаться низким [8].

В Башкортостане понимают, что обеспечение экологической безопасности невозможно без решения задач рационального недропользования.

Какие проблемы пытается решать нефтегазодобывающая отрасль? Очистка газов от сероводорода на нефтепромыслах, герметизация резервуаров, снижение аварийности трубопроводов по причине коррозии металла, загрязнения пресных подземных вод из-за утечек, уменьшение нефтесодержащих отходов.

Основные экологические проблемы предприятий горнодобывающего комплекса тоже как на ладони. Для решения экологических проблем минерально-сырьевого комплекса республики необходимо внедрение современных технологий по добыче и переработке сырья, производств по переработке отходов, сокращение использования питьевой воды на производственные цели, проектирование и строительство эффективных схем водоочистки. Однако, отдельные предприятия только декларируют желание вложить в природоохранную деятельность деньги. А на самом деле они идут на модернизацию и расширение производства, что приводит к ещё большему загрязнению окружающей среды [9].

Для устранения проблем экологической безопасности республиканского уровня не достаточно. Нужна крупномасштабная общенациональная стратегическая программа принципиального улучшения экологической и демографической ситуации в стране, базирующаяся на современной рыночной экономике, безопасных технологиях, самых передовых методах решения сложнейших экологических проблем.

Следует ввести общественный мониторинг экологических проблем, допуская широкое участие общественности в обеспечении экологической безопасности. Необходимо построить систему экологического образования, в особенности молодежи, а также перейти к экологически ориентированной политике. Иначе может сбыться прогноз Н.Бора, о том, что «человечество не погибнет в атомном кошмаре, а задохнётся в собственных отходах».

Использованные источники:

1. Об охране окружающей среды: Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г.): [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 [Текст] //Собрание законодательства РФ, 18.05.2009.- № 20.- с. 2444.
3. Об Экологической доктрине Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 31.08.2002 № 1225-р [Текст] //Собрание законодательства РФ, 09.09.2002.- № 36.- с. 3510.
4. Об утверждении государственной программы «Экология и природные ресурсы Республики Башкортостан»: Постановление Правительства Республики Башкортостан от 18 февраля 2014 года № 61 (в редакции Постановлений Правительства Республики Башкортостан от 12.12.2014 № 585, от 14.04.2015 № 131, от 05.04.2016 № 122, от 31.05.2016 № 209) : [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
5. Арамелева О. Угрозы реальны // Табигат. - 2016. - №6. - С. 2-3.
6. Давлетгаряева Р.Г. Роль механизмов самоорганизации в формировании экологического сознания. Диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук / Уфа, 2000.
7. Игебаева Ф.А. К вопросу об экологической ситуации в Республике Башкортостан. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 13 частях. 2013. - С. 52-53.
8. Игебаева Ф.А. Экологическая безопасность в Республике Башкортостан (социологический аспект). Аграрный вестник Урала. 2015. № 3 (133). С. 45-47.
9. Игебаева Ф.А. Экологическая безопасность в зеркале социологии (на примере Республики Башкортостан) В сборнике: Efektivní nástroje moderních věd-2014 Materiály X mezinárodní vědecko-praktická konference. 2015. - С. 29-32.

*Ахметова А.Т.
старший преподаватель
кафедра «Гражданского права и процесса»*

*Визгалова К.А.
студент 4 курса
факультет «Юриспруденция»*

*Журавлева Т.С.
студент 4 курса
факультет «Юриспруденция»
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак*

СУДЕБНЫЙ ПРИСТАВ-ИСПОЛНИТЕЛЬ И ЕГО РОЛЬ В ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: в статье рассматриваются требования, предъявляемые к лицу, претендующему на должность судебного пристава-исполнителя, его основные полномочия, а также проблемы, затрудняющие эффективное выполнение служебных обязанностей возложенных на них.

Ключевые слова: судебный пристав- исполнитель, полномочия.

THE BAILIFF AND HIS ROLE IN THE EXECUTIVE PRODUCTION

Abstract: the article deals with the requirements for the person applying for the post of judicial police officer-executor, its main powers, as well as problems that hinder effective performance of duties assigned to them.

Keywords: bailiff, powers.

Принудительное исполнение судебных актов, актов других органов Российской Федерации возложено на судебных приставов-исполнителей. Для осуществления возложенных обязанностей судебный пристав-исполнитель наделяется рядом полномочий.

Судебный пристав является должностным лицом, состоящим на государственной службе¹⁴. Судебные приставы подразделяются на два вида: судебных приставы обеспечивающих установленный порядок деятельности судов и судебных приставов-исполнителей

Федеральный закон "О судебных приставах" от 21.07.1997 N 118-ФЗ (далее- ФЗ N 118) предъявляет ряд требований, которым должно соответствовать лицо, претендующее на должность судебного пристава-исполнителя. К ним относятся:

Во-первых, им может стать гражданин Российской Федерации, достигший возраста двадцать один год.

Во-вторых, должен иметь высшее юридическое или высшее экономическое образование.

В-третьих, лицо, претендующее на должность судебного пристава-исполнителя не должно быть осужден за преступление по приговору суда,

¹⁴ Федеральный закон "О судебных приставах" от 21.07.1997 N 118-ФЗ (действующая редакция, 2016) ст3

вступившему в законную силу, иметь судимость либо иметь судимость, которая снята или погашена, в отношении, которого осуществляется уголовное преследование либо прекращено уголовное преследование за истечением срока давности, в связи с примирением сторон, вследствие акта об амнистии или в связи с деятельным раскаянием.

Судебный пристав-исполнитель занимает, можно сказать, главенствующее положение в исполнительном производстве. К основным полномочиям судебного пристава-исполнителя отнесены:

- возбуждение исполнительного производства по заявлению взыскателя на основании исполнительного документа, а также отказывает в возбуждении исполнительного производства, приостанавливает, прекращает исполнительное производство по основаниям предусмотренными в Федеральном законе "Об исполнительном производстве" от 02.10.2007 N 229-ФЗ (далее- ФЗ N 229).

-принятие мер по своевременному, полному и правильному исполнению исполнительных документов.

-объявление в розыск должника по исполнительному документу, его имущества или розыск ребенка по исполнительному документу

Полный перечень полномочий содержится в статье 64 ФЗ N 229 и статье 12 ФЗ N 118.

Следует отметить, что деятельность судебных приставов-исполнителей затрудняют некоторые недостатки, не позволяющие эффективнее исполнять возложенные на них полномочия. Одной из важных проблем является недостаток кадров и существует большая текучка, данная проблема вытекает из небольшой зарплаты судебных приставов- исполнителей.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, мы хотели бы предложить увеличить штата сотрудников и обеспечить их всем необходимым для эффективного выполнения ими своих обязанностей.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.10.2007 N 229-ФЗ (ред. от 03.07.2016)"Об исполнительном производстве"// "Российская газета", N 223, 06.10.2007.
2. Федеральный закон от 21.07.1997 N 118-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О судебных приставах"// "Собрание законодательства РФ", 28.07.1997, N 30, ст. 3590.

*Ахметова Э.Р.
магистрант*

Югорский государственный университет

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Решение проблем ипотечного кредитования – это комплексная задача, затрагивающая макроэкономику страны, социальную политику, строительный сектор, развитие банковских продуктов и многое другое. Такие

цели не могут быть достигнуты сразу, для этого требуется длительное время. Автором предпринята попытка комплексного исследования перспективы развития денежно – кредитного регулирования через ипотечное кредитование.

Ключевые слова

Ипотека, жилищное кредитование, государственная экономика, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, государственной политики, ипотечные программы.

Актуальность темы, обусловливается обстоятельством, что в России, в течение последних десятков лет идет изменение функционирующего законодательства, в том числе затрагивающие проблем правового регулирования ипотечного кредитования.

Объект изучаемого вопроса выступают социальные взаимоотношения, образующиеся в ходе ипотечного кредитования.

Предметом – комплекс закрепленных в законодательстве правовых норм, регламентирующих указанные правоотношения.

Цель – исследование ипотечного кредитования как механизма денежно – кредитного регулирования экономики.

Решение последующих задач необходимо для достижения данной цели:

- проанализировать ключевые финансовые и правовые определения в ипотеке и ипотечном кредитовании;
- рассмотреть концепцию ипотечного кредитования как инструмент преодоления кризисных явлений;
- найти определение ипотечного жилищного кредитования;
- изучить российскую систему ипотечного жилищного кредитования;
- раскрыть затруднительные вопросы регулирования ипотечного жилищного кредитования Центральным банком Российской Федерации государственных органов.

Нормативная база изучаемого вопроса: Зарубежное и отечественное гражданское законодательство (как действующее, так и утратившее силу), Федеральные законы «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «Об ипотечных ценных бумагах», «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», а также положения ряда иных законов, имеющих отношение к теме исследования.

Ипотека – это залог недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости или другие цели. Его обязательством перед кредитором является погашение кредита, а гарант исполнения обязательств – залог недвижимости. Недвижимость, обремененная ипотекой, является собственностью заемщика кредита с момента приобретения. Термин ипотека в России применяется, по большей части, в связи с решением жилищных вопросов.

Ряд трудностей ипотечного кредитования на государственном уровне:

1. Общеэкономические проблемы ипотечного кредитования.

По своей сути ипотека – это длительный кредитный продукт, сроком в десятки лет. При осуществлении подобных программ, необходима гарантия экономической стабильности. В то же время Российская экономика является зависимой от мировых цен на сырьевые ресурсы.

Высокие процентные ставки на длительные кредитные договора, вынужденная мера, компенсирующая существенные риски кредитных организаций в условиях резких изменений доходов страны и каждого ее гражданина в частности, в связи с возникающими мировыми кризисами.

2. Инфляционные проблемы ипотечного кредитования.

Ипотечное кредитование формируется для определенной группы лиц, а не как массовый продукт, в результате ситуации, отказа вкладчиков вложений средств на депозитных счетах при ставке ниже инфляции, тогда как, доходы вероятных заемщиков растут меньшими, чем этот уровень, темпами.

3. Ипотечные проблемы, связанные со сроками вложений.

На сегодняшний день банки располагают короткими деньгами – это вклады, сроком до 1 года, или счет до востребования, принадлежащий юридическим или физическим лицам. Другим вариантом финансирования могут выступать госпрограммы, но бюджет не безграничен. Альтернативой этому можно использовать инструменты фондового рынка.

4. Проблемы ипотечного кредитования, связанные с монополиями (Рисунок 1).

На сегодняшний день рынок первичного жилья до сих пор непрозрачен. В основном возможность строить новые жилые дома имеет ограниченный круг фирм. Отсутствие конкуренции удерживает стоимость квадратных метров на слишком высоком уровне, чтобы они стали доступными для рядовых потребителей (Таблица 1).

В случае возрастания конкуренции на рынке долевого строительства, стоимость недвижимости спадет в соответствие с рыночными условиями, что в свою очередь является основной проблемой ипотечного кредитования (Таблица 2).

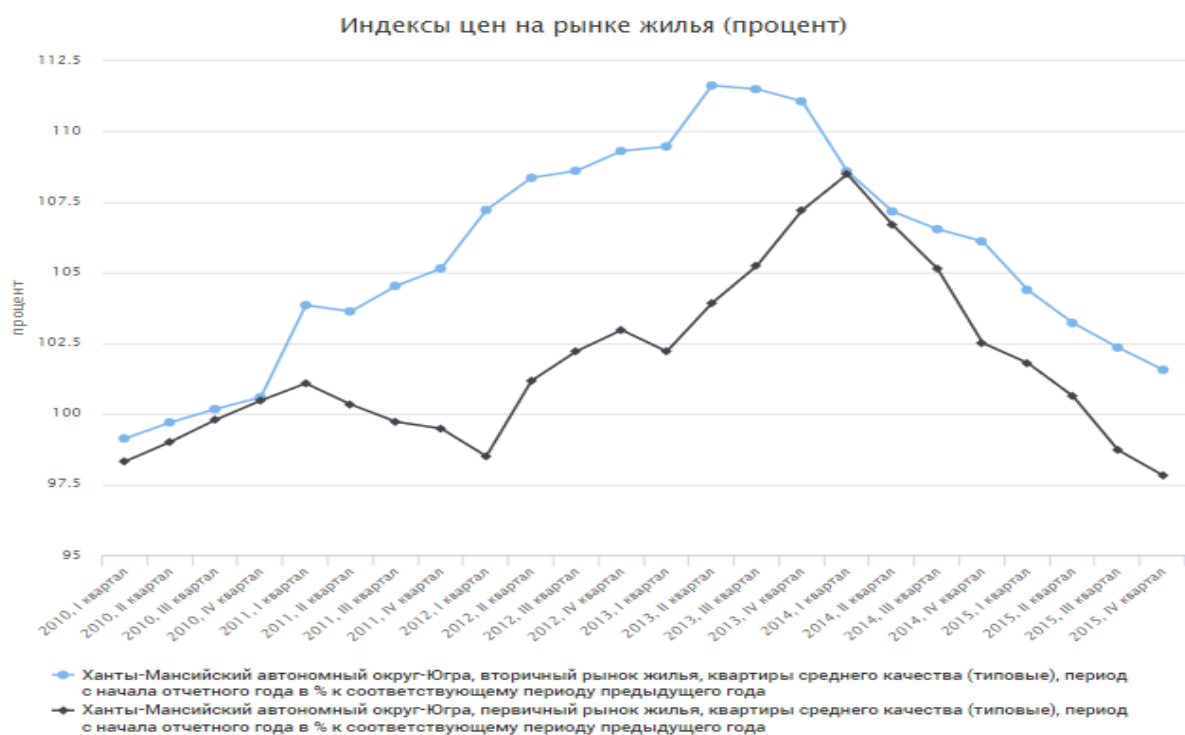


Рисунок 1 – Индекс цен на рынке жилья, ХМАО – Югра.

Таблица 1 - Индекс цен на рынке жилья, ХМАО – Югра

ХМАО-Югра			2012	2013	2014	2015
вторичный рынок жилья	квартиры	период с начала	108,375	110,9175	107,1025	102,88
	среднего	отчетного года в % к				
	качества (типовые)	соответствующему периоду предыдущего года				
первичный рынок жилья	квартиры	период с начала	101,215	104,6475	105,71	99,7425
	среднего	отчетного года в % к				
	качества (типовые)	соответствующему периоду предыдущего года				

Таблица 2 – Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья, рубль, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, квартиры среднего качества (типовые)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
первичный рынок жилья	97176,28	43605,35	47775,4	48676,84	65955,68	57622,35
вторичный рынок жилья	48423,38	44940,6	53396,76	57136,43	59181,07	57699,68

5. Проблемы ипотечного кредитования, связанные с альтернативой вложения.

Ипотека – один из самых продолжительных, но не наиболее доходных банковских продуктов из действующих процентных ставок.

Решение проблем ипотечного кредитования – это комплексная задача,

затрагивающая макроэкономику страны, социальную политику, строительный сектор, развитие банковских продуктов и многое другое. Достижение подобных целей занимает длительное время.

Социально-политическая и экономическая значимость ипотеки обусловлены, прежде всего, тем, что она ориентирована на социально активные и дееспособные слои населения, формирующие базу и опору цивилизованного гражданского общества – средний класс. Сущность жилищной политики состоит в том, что государство обеспечивает и стимулирует создание устойчивого и экономически целесообразного механизма авансирования (кредитования) будущих доходов граждан. Наряду с решением важнейшей и остро стоящей в стране социальной проблемы, это обеспечивает оздоровление экономики в целом и, что является наиболее важным с точки зрения стратегии развития государства, формирует качественно новые отношения между властью и гражданами, обеспечивающие долгосрочную, стратегическую стабильность общества в целом.

Возможность формирования различных схем ипотечного жилищного кредитования возникает благодаря привлечению бюджетных средств, учитывая особенности региональной экономики. Но, исходя из опыта экономически развитых стран, развитие ипотечного кредитования невозможно без федеральной поддержки. Поэтому в 1997 году согласно решению Правительства Российской Федерации создано Открытое акционерное общество «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). 100 % акций АИЖК принадлежит государству в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом.

Основная задача Агентства – реализация государственных программ увеличения доступности жилья. Деятельность Агентства в 2002 году, контролируемая Наблюдательным советом, состоящая из представителей Администрации Президента Российской Федерации, независимых экспертов ипотечного рынка, обеспечивающая стабильную, эффективную и прозрачную работу:

1. разработка Стандартов процедур выдачи, рефинансирования, сопровождения ипотечных кредитов;
2. реформирование Стандартов согласно с современными направлениями на рынке ипотечного жилищного кредитования.

К выводу о том, что финансирование ипотечного кредитования важно для государства в целом, можно сделать, если проанализировать нормативно-правовую базу кредитования. Так как повышается уровень жизни государства: спрос на жилье порождает предложение, а так же возвышается экономическая значимость банков.

На сегодняшний день, АИЖК предоставляет следующие ипотечные программы:

– стандартный – кредиты в рублях предоставляются на приобретение квартир на первичном и вторичном рынках, а также погашение ранее

предоставленного ипотечного кредита на приобретение или строительство жилого помещения

- молодые учёные – разработан АИЖК для целевого кредитования молодых ученых – научных работников академий наук и университетов Российской Федерации;

- новостройка – ипотечный кредит на выгодных условиях для приобретения комфортабельного жилья в новых многоквартирных домах;

- малоэтажное жильё – ипотечный кредит для покупки или строительства жилья на территории организованной комплексной малоэтажной застройки: квартиры, жилого дома с земельным участком, земельного участка под строительство на нем жилого дома

- военная ипотека – разработана специально для ипотечного кредитования военнослужащих – участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих. Кредиты предоставляются на приобретение квартир и жилых домов под залог приобретаемой недвижимости;

- материнский капитал – позволяет увеличить размер первоначального взноса, а, соответственно, и максимально возможную для заемщика сумму кредита. Сумма материнского (семейного) капитала на 2016 год составляет 453 026 рублей;

- залоговое жильё – специальные условия для реализации залогового имущества, находящегося на балансе АИЖК или Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), с привлечением возможностей ипотечного кредитования

- переезд – позволяет купить новую квартиру сейчас, а старую продать позже. Совместная программа-опция АИЖК и АРИЖК позволяет это сделать даже в том случае, если нет денег на первоначальный взнос.

Основными участниками ипотечного рынка являются государственные банки: лидеры по выдаче ипотечных кредитов - Сбербанк, ВТБ24 и Газпромбанк - на их долю приходится около 70% рынка (Таблица 3). Следовательно, можно говорить о том, что именно государственные банки задают основной тон на данном рынке, оказывая влияние в частности на размер процентных ставок. Так, Сбербанк запустил программу среднесрочной ипотеки для своих зарплатных клиентов под 10,5% годовых, а ВТБ24 открыл линию краткосрочной ипотеки под новостройки: 11,5% на срок не более 7 лет.

Вероятность снижения российских ипотечных ставок до западного уровня (4-5%) незначительна, поскольку стоимость заемных средств для самих банков довольно высока. Так, только текущая ставка рефинансирования, которая используется в качестве базовой при расчете ставки по ипотеке, составляет 11 % годовых. (Ниже уровня 7,75% - такое значение было в период с 1 июня 2010 года по 27 февраля 2011 года - она не опускалась за всю историю своего существования с 1992 года). Кроме того, банки привлекают депозиты по ставкам - 19-12% годовых. Еще одной причиной является довольно высокий уровень инфляции.

Таким образом, для желаемого снижения ставки по ипотеке необходимо и снижение ее ключевых составляющих, что пока в современных условиях отечественной экономики мало вероятно (Таблица 3).

Таблица 3 - Рэнкинг ведущих ипотечных банков по итогам 2015 года

Банк	Объем выданных ипотечных жилищных кредитов (без учета, выданных на баланс другого банка), млн руб.	Под залог приобретаемого жилья (квартира, дом) на вторичном рынке, млн руб.	Для приобретения жилья на первичном рынке (включая кредиты по программе субсидирования), млн руб.	Для приобретения жилья на первичном рынке по госпрограмме субсидирования ставок, млн руб.
Сбербанк	661 800	375 400	254 700	187 000
ВТБ 24	198 368	107 399	85 472	77 289
Россельхозбанк	37 748	18 646	17 403	16 377
Дельтакредит	29 819	20 963	7 870	6 478
Банк Москвы	28 274	13 293	14 825	11 475
Газпромбанк	26 839	15 352	11 430	7 252
Абсолют Банк	14 973	6 437	7 361	7 022
Санкт-Петербург	13 189	1 414	11 434	9 054
Возрождение	11 189	2 204	8 855	4 006

Согласно п. 9 ст. 4 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» одной из функций главного банка страны является осуществление надзора за деятельностью кредитных организаций и банковских групп.

При изучении вопроса о понятии банковского регулирования А.А. Пономарева отметила, что рассматриваемый термин является разновидностью государственного финансового контроля, и определила банковский надзор как «обязательное звено в замкнутой системе управления государственными финансами»

Согласно статье 56 Федерального закона «О Центральном Банке РФ», Центральный банк РФ является органом и банковского регулирования, и банковского надзора.

Рынок ипотечного жилищного кредитования является частью кредитного рынка, основные параметры ипотечного жилищного кредитования также подвержены регулятивному воздействию со стороны Центрального банка РФ при реализации денежно-кредитной политики. На практике данное утверждение подтверждается опытом целенаправленного использования инструментов денежно-кредитного регулирования с целью снижения ставок на рынке ипотечного жилищного кредитования центральными банками западных стран (США, Великобритания, государства еврозоны).

Основными инструментами и методами денежно-кредитной политики

Банка России являются процентные ставки по операциям Банка России, обязательные резервные требования, операции на открытом рынке, рефинансирование кредитных организаций, валютные интервенции, установление ориентиров роста денежной массы, прямые количественные ограничения, эмиссия облигаций от своего имени и другие инструменты, определенные Банком России.

Среди косвенных методов воздействия на банковскую систему РФ выделяется, прежде всего, увеличение объемов рефинансирования выданных ипотечных кредитов со стороны ЦБ РФ через операции прямого РЕПО с ипотечными ценными бумагами (ИЦБ) (Рисунок 2).

В соответствии с Положением «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» N° 387-П от 28 сентября 2012 г. приоритетными для вложений являются ценные бумаги, по которым отсутствует рыночный риск либо существует низкий уровень риска, поскольку инвестиции в эти активы создают минимальное давление на капитал.

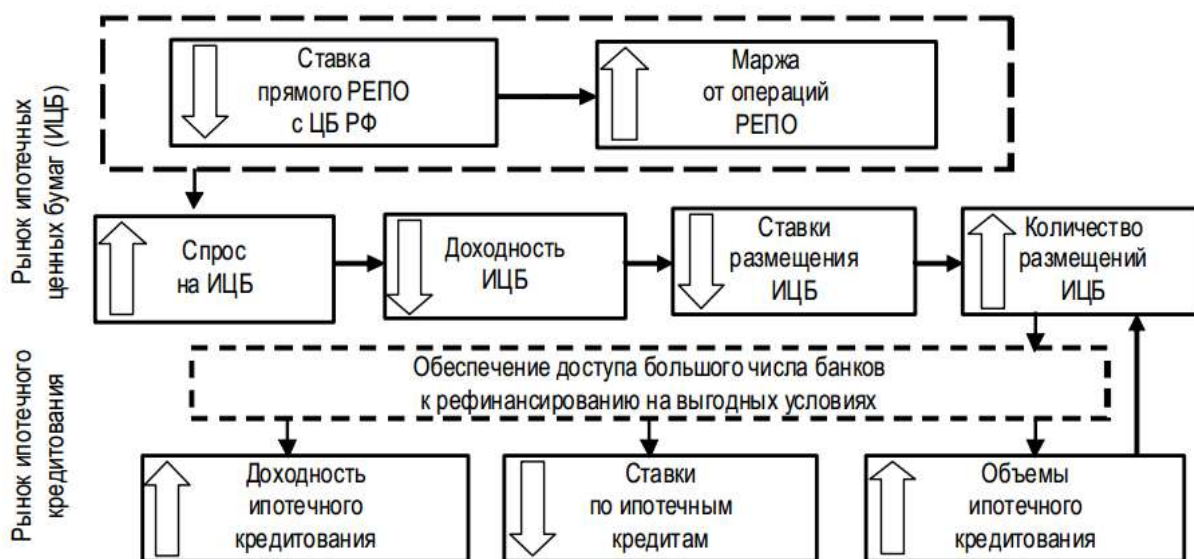


Рисунок 2 – Влияние снижения ставки РЕПО с ЦБ РФ на рынок ипотечных ценных бумаг и ипотечного кредитования.

Помимо прямых инструментов, для изменения коэффициентов учета риска закладных и ипотечных облигаций может быть использован такой действенный инструмент, как изменение нормативов обязательных резервов.

Другим важным инструментом могли бы послужить операции на открытом рынке по приобретению облигаций с ипотечным покрытием у коммерческих банков.

Анализ использования инструментов ЦБ РФ денежно-кредитного регулирования для оказания влияния на рынок ипотечного жилищного кредитования позволяет выделить три основных направления, различающихся по характеру воздействия на деятельность кредитных

организаций при выдаче ипотечных жилищных кредитов:

1. изменение нормативно-правовых актов и постановлений обязательного характера, позволяющих оказывать воздействие на нормативы кредитных организаций при осуществлении активных операций в части выдачи ипотечных кредитов либо приобретения ипотечных ценных бумаг;

2. предоставление дополнительной ликвидности через инструменты денежно-кредитного регулирования, которые обеспечивают кредитным организациям возможность получить доступ к дополнительным финансовым ресурсам для выдачи ипотечных жилищных кредитов (операции рефинансирования, целевое кредитование, покупка ипотечных ценных бумаг);

3. регулирование процентных ставок в системе ипотечного кредитования, оказывающее воздействие на рыночные ставки по ипотечным ценным бумагам и ипотечным кредитам, установление пониженных ставок по операциям рефинансирования ипотечных портфелей, РЕПО с ипотечными ценными бумагами, целевому кредитованию.

Среди рассмотренных инструментов можно выделить две ключевые группы, оказывающие влияние на рынок ипотечного кредитования и на рынок ипотечных ценных бумаг (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Инструменты денежно – кредитного регулирования ЦБ РФ в контексте влияния на рынок ипотечного кредитования и ипотечных ценных бумаг.

Использование данных мер позволит сформировать новую систему рефинансирования ипотечного кредитования в РФ, соединяющую модель секьюритизации и инструменты денежно-кредитного регулирования ЦБ РФ. Постепенное развитие рынка капитала и увеличение количества выпусков ипотечных ценных бумаг позитивно скажутся на развитии рынка ипотечного кредитования в РФ.

На сегодняшний день на рынке ипотечного жилищного кредитования сократилось число организаций, которые представляют ипотечные жилищные кредиты.



Рисунок 4 – Динамика объемов кредитов, предоставленных физическим лицам, в том числе ипотечные жилищные кредиты.

По состоянию на 1 июля 2015 года число участников первичного рынка ипотечного жилищного кредитования сократилось по сравнению с первым полугодием 2014 года на 63 кредитные организации и составило 572 участника, из них 358 кредитных организаций предоставили в первом полугодии 2015 года новые ипотечные жилищные кредиты, остальные осуществляли обслуживание ранее выданных кредитов. Регулярно ипотечные жилищные кредиты в рублях предоставляли 103 кредитные организации [21] (Рисунок 4). В первом полугодии 2015 года кредитными организациями было предоставлено 280 489 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 460,7 млрд. рублей. Их доля в общем объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, составила 18,3%. Средний размер предоставленных ИЖК уменьшился с 1,72 до 1,64 млн. руб.

Отмечалось увеличение доли просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам в общей сумме задолженности по ипотечным жилищным кредитам (Рисунок 5). Удельный вес просроченной задолженности по ИЖК в общей сумме задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 1 июля 2015 года по сравнению с 1 июля 2014 года увеличился: по ипотечным жилищным кредитам в рублях – на 0,08 п.п., до 0,98%, в иностранной валюте, – на 2,41 п.п., до 16,32%, что было обусловлено главным образом ослаблением рубля относительно большинства мировых валют. В денежном выражении величина просроченной задолженности возросла по ипотечным жилищным кредитам, предоставленным в рублях, на 29,3%, по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте, – на 35,4%, составив 34,1 млрд. руб. и 18,9 млрд. руб. в рублевом эквиваленте соответственно.



Рисунок 5 – Динамика задолженности по ИЖК

Наблюдались уменьшение средневзвешенных сроков и повышение ставок по предоставленным ипотечным жилищным кредитам в рублях и в иностранной валюте (Рисунок 6).

Средневзвешенный срок предоставления кредитными организациями ИЖК в первом полугодии 2015 года сократился по сравнению с аналогичным периодом 2014 года: по ипотечным жилищным кредитам в рублях – на 2,6 месяца, до 173,3 месяца (14,4 года), по ИЖК в иностранной валюте – на 8 лет, до 50,5 месяца (4,2 года).

Средневзвешенные процентные ставки по ипотечным жилищным кредитам, выданным с начала года, увеличились по сравнению с соответствующим периодом 2014 года: по ипотечным жилищным кредитам в рублях – на 1,84 п.п., до 14,04%, по ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте – на 0,67 п.п., до 10,17%.



Рисунок 6 – Динамика средневзвешенных сроков кредитования и процентных ставок.

На фоне постепенного снижения ключевой ставки Банка России в первом полугодии 2015 года до 11,5% наблюдалось уменьшение средневзвешенной процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам в рублях, выданным за месяц: за период с января по июнь 2015 года значение ставки снизилось на 0,87 п.п., до 13,29% (Рисунок 7).

В первом полугодии 2015 года 88 кредитных организаций рефинансировали ипотечное жилищное кредитование (права требования по ипотечному жилищному кредитованию) путем продажи их другим организациям на сумму 28,5 млрд. руб. (в первом полугодии 2014 года – 118 кредитных организаций на сумму 52,8 млрд. руб.). Соотношение объемов рефинансированных ипотечным жилищным кредитам (прав требования по ипотечным жилищным кредитам) и предоставленных ипотечных жилищных кредитов составило 6,2% (Рисунок 8).

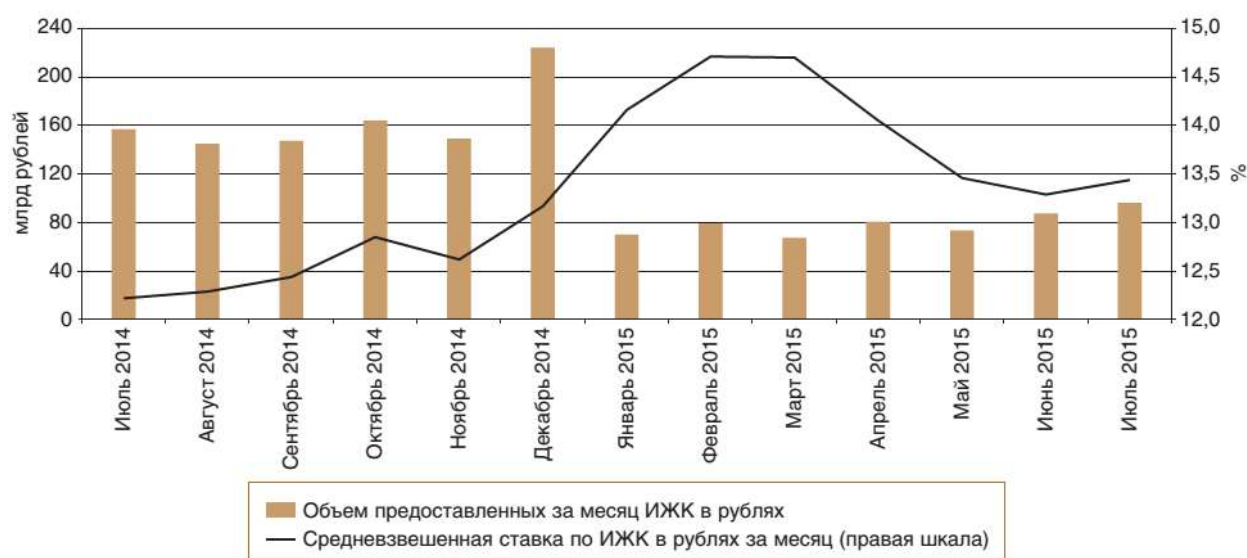


Рисунок 7 – Динамика объема и средневзвешенной процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам в рублях.



Рисунок 8 - Динамика объемов выдачи и рефинансирования ипотечного жилищного кредитования (прав требования по ипотечному жилищному кредитованию) путем продажи их другим организациям.

По мнению специалистов в области кредитования считается, что вершина расцвета кредитов достигнута и ожидается спад, при условии отсутствия кризисных явлений. Согласно данным НБКИ примерно 11 000 000 россиян имеют более двух потребительских кредитов одновременно, в том числе больше 1 300 000 тысяч граждан оформили четыре кредита, а 624 000 — пять и более.

К выводу о том, что жители страны закредитованы, что, в свой черед, связано с упадком потребительского спроса, приводит большое число кредитов, оформляемых для обслуживания старых. Большой спад производства можно увидеть, сравнивая их показатели в 2014 и 2015 годах, в отраслях, связанных с потребительским спросом, которые несли огромный вклад в развитие и рост экономики страны. Оценивая данную модель экономического роста, можно сказать, что требуется перенаправление экономики. Решением данного вопроса, считаю, переориентация мыслей граждан, активных клиентов банков, с кредитопользования на накопительство. На сегодняшний день, ситуацию с задолжниками не исправить, но в будущем государству следует стимулировать население на активные вклады и избавления кредитной «удавки». Этому можно способствовать благодаря вещанию средств массовой информации, повышая финансовую грамотность населения, также ужесточив ответственность за несоблюдение условий кредитных договоров до уголовной ответственности. При этом для добросовестных вкладчиков предоставить повышенный процент. Подобные меры могут хорошо сказаться на экономической

ситуации, что выведет национальную экономику на инвестиционный путь развития.

УДК 330

Ахунянова З.Г.

студент

Курбанаева Л.Х., к.э.н.

научный руководитель, доцент

БашГУ

Россия, г. Нефтекамск

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТОВ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики многих стран. В странах Европейского сообщества (ЕС), в США и Японии на малые и средние предприятия приходится около 50% общей численности занятых. Их доля в ВВП превышает 50%.

В контексте динамично развивающейся экономики России, рассматривается доля участия в этом процессе малого предпринимательства, трудности, с которыми оно сталкивается, важность развития малого предпринимательства, поддержка малого предпринимательства. Развитие малого бизнеса в России существенно отстает в сравнении с рядом развитых стран. В составе важнейшего итогового показателя – ВВП доля малых и средних предприятий в России составляет лишь 10-11%, в то время как в развитых странах – 50- 60%.

Возрастает роль малых предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию. Ежегодно они наращивают научно-технический и производственно-технологический потенциал. В радиоэлектронике и приборостроении более 35% малых предприятий связаны с разработкой и внедрением новой продукции и технологий.

В настоящее время сложились две основные группы малых предприятий в промышленности. Одна ориентирована на дорогостоящие импортные технологии или хотя бы частичные импортные поставки сырья и комплектующих.

Эти предприятия имеют высокую капиталоемкость и, как правило, низкую рентабельность. Их деятельность носит анклавный характер, т. е. они не связаны с отечественными производителями оборудования и технологий, не участвуют в субподрядных или иных организационно-правовых отношениях с отечественным предпринимательством.

Другая группа предприятий сориентирована на промышленное использование перспективных отечественных разработок и оборудования. Эти производства лучше интегрированы в народное хозяйство, имеют более высокие технико-экономические показатели деятельности. До финансового кризиса августа 1998 г. анклавные малые предприятия преобладали в российской экономике. Однако резкое удорожание импорта оборудования в

рублевом выражение изменило ситуацию. Сейчас все больше появляется предприятий не анклавных, а более интегрированных в технологическое и организационно-правовое пространство страны.

Деятельность малого бизнеса в сфере услуг значительно более активна и разнообразна. Объем платных услуг населению на 1/3 формируется за счет услуг, оказываемых частными индивидуальными предпринимателями. Доля индивидуального предпринимательства в 2015 г. в объеме бытовых услуг составляет 68%, в сфере физической культуры и спорта – 46%, медицинских услуг – 53%, а в объеме правового характера она достигает 96%. В некоторых регионах доля индивидуального предпринимательства в сфере услуг значительно превышает среднероссийский уровень.

Финансовые ресурсы малых предприятий формируются за счет целого ряда источников. Различают две крупные группы источников на основе права собственности: собственные и привлеченные денежные средства.

Собственные средства – образование за счет собственных и приравненных к ним средств (прибыль, амортизация, продажа имущества, уставный капитал, резервный фонд, долгосрочные займы, кредиторская задолженность) [1, с. 56-57].

Привлеченные средства:

- мобилизация на финансовом рынке (продажа акций, облигаций, кредиты, операции с валютой, проценты и дивиденды по ценным бумагам других эмитентов);
- поступление по распределению (государственные бюджетные субсидии, страховые возмещения, финансовые ресурсы, поступающие от отраслевых структур, ассоциаций, концернов).

Предприниматели должны определить наиболее благоприятные для конкретных условий возможности финансирования.

Критерии оценки преимуществ и недостатков внешних и внутренних источников финансирования:

- прибыль и рентабельность (рентабельность активов предприятия должна превышать стоимость привлечения капитала);
- ликвидность;
- независимость (форма финансирования влияет на уровень автономности и самостоятельности предприятия при использовании средств; есть риск нарушения структуры капитала);
- накладные затраты (затраты, связанные с привлечением средств);
- минимизация налогообложения;
- объективные ограничения (отсутствие кредитного обеспечения, законодательные ограничения) [2, с. 34-35].

Важнейшим фактором принятия решений в сфере финансирования является риск нарушения структуры капитала, т.е. соотношения собственных и ссудных источников.

Учитывая общее состояние экономики и значительный дефицит государственного бюджета, единственным реальным внешним источником

финансирования малого бизнеса в настоящее время является банковский кредит. Для объектов малого предпринимательства из-за высоких рисков, связанных с предоставлением кредита, кредитные сделки следует оформлять под какой-либо залог: недвижимости, товаров, ценных бумаг.

Привлечение кредитных ресурсов расширяет возможности предприятия, способствует росту отдачи собственного капитала. Это свойство заемного капитала получило название эффекта финансового рычага, проявляющегося в приращении рентабельности собственного капитала, получаемом благодаря использованию кредита, несмотря на его платность [4, с. 78-79].

Выделяют коммерческий кредит и банковский кредит.

Коммерческий кредит предприятие может получить при закупке товаров или создании производственных запасов у поставщика.

Нужно более широко использовать и нетрадиционные виды финансовых услуг. Лизинг становится дополнением к традиционным источникам средств для удовлетворения финансовых потребностей предприятий. Лизинг – это долгосрочная аренда машин, оборудования и других товаров инвестиционного назначения, купленных лизингодателем для лизингополучателя с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за лизингодателем на весь срок договора аренды. Производственная функция лизинга заключается в оперативном и гибком решении лизингополучателем своих производственных задач посредством временного использования, а не приобретения машин и оборудования в собственность. Он наиболее эффективен в отношении особо дорогостоящей, с наибольшим риском морального старения, техники [3, с. 56-57].

При факторинговых операциях при неоплате требований плательщиком они переуступаются факторинговому отделу банка, и последний платит определенный в договоре процент от суммы требований. Таким образом, в данном случае происходит переуступка просроченной задолженности.

Внешним внебюджетным источником финансирования малого бизнеса, помимо коммерческих банков, является частное или спонсорское финансирование. На Западе нередко за малой фирмой стоит крупная частная корпорация, заинтересованная в результатах работы тех или иных предприятий, например, венчурных компаний, которые берут на себя риск конструкторской, технологической и проектной разработки принципиально новых технологий, опытного и промышленного их освоения.

Венчурные фирмы – «рисковые» фирмы, представляющие собой небольшие, но очень гибкие и эффективные предприятия, которые создаются с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций.

Главный стимул венчурного инвестирования - прибыль от прироста стоимости акций компании. Кредитор рассчитывает на то, что последняя, быстро достигнув стадии серийного производства новой оригинальной

продукции, станет приносить повышенную прибыль.

В отличие от других форм инвестирования, инвестирование в венчурный бизнес характеризуется рядом отличительных особенностей:

- финансовые средства вкладываются в венчурный бизнес без материального обеспечения и без гарантий, соответственно инвесторы идут на большой риск.

- обязательно долевое участие инвестора в уставном капитале фирмы в прямой или опосредованной форме (как правило, доля не превышает 50%). Инвесторы имеют право на соответствующее получение прибыли финансируемой фирмы;

- средства предоставляются на длительный срок и на безвозвратной основе, поэтому в некоторых случаях инвесторам приходится ожидать в среднем 3-5 лет, чтобы убедиться в перспективности вложений;

- активное участие инвестора в управлении финансируемой фирмой.

Еще одним внешним внебюджетным источником финансирования малых предприятий может служить совместное инвестирование – в зависимости от характера выполняемых работ и достигнутых между сторонами договоренностей финансирование производится путем частичной предварительной оплаты (авансирования) или предоплаты.

Особый интерес представляет такой внешний источник финансирования, как привлечение капиталов с помощью выпуска и размещения акций и иных ценных бумаг при посредничестве инвестиционных институтов. Существенным недостатком акционирования в качестве способа привлечения дополнительных средств является возможность частичной или полной утраты финансируемым предприятием-эмитентом самостоятельности.

Таким образом, расчет названных показателей, их сопоставление динамике, а также с аналогичными показателями конкурентов дают возможность оценить, успешно или не совсем идет бизнес, сделать необходимые выводы и принять соответствующие решения.

Использованные источники:

1. Рубе, В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России / В.А. Рубе // Финансы и кредит. – 2014. – №4. – С.56-57.
2. Сергеева, Т.Ю. Малый бизнес / Т. Ю. Сергеева // Креативная экономика. – 2015. – №18. – С. 34-35.
3. Тэпман, Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран / Л. Н. Тэпман // Молодой ученый. – 2016. – №18. – С. 56-57.
4. Чапек, В.Н. Экономика организаций малого предпринимательство / В.Н. Чапек // Креативная экономика. – 2015. – №9. – С. 78-79.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ СТУДЕНТОВ В КУРСЕ ИЗУЧЕНИЯ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ РУССКОГО ЯЗЫКА И РИТОРИКИ

Методика преподавания русского языка – одна из основных учебных дисциплин, формирующих профессиональные умения и навыки будущего учителя-словесника. В курсе ее изучения студенты усваивают принципы, методы, приемы обучения русскому языку, закономерности усвоения его учащимися, знакомятся с современными средствами обучения, учатся профессиональному общению. Общеизвестна взаимосвязь методики с педагогикой, психологией и особенно с лингвистическими дисциплинами, что является вполне закономерным: методика преподавания не может быть оторвана от самого предмета преподавания – языка, разноаспектно изучаемого лингвистическими дисциплинами.

В настоящее время, в связи с усилившейся коммуникативной направленностью в преподавании языковых дисциплин не только в вузе, но и в школе, возросло внимание к проблемам культуры речи, риторики. Этот факт обусловил появление нового учебного предмета – «Риторики» – на филологическом факультете педагогического вуза и включение в школьный курс русского языка раздела «Культура речи». Таким образом, формирование профессионально значимых умений и навыков студентов – филологов осуществляется на основе тесных межпредметных связей методики преподавания русского языка и риторики. В «Словаре-справочнике по методике преподавания русского языка» М.Я. Львова понятие «межпредметные связи» объясняется так: «Это не только согласованность программ, но и взаимопроникновение наук».

Рассмотрение данного вопроса необходимо начать с выявления принципиального отличия учебного предмета «Русский язык» от других предметов школьного курса, а именно: язык является в школе одновременно и объектом изучения и средством обучения. Данная особенность русского языка как учебного предмета вполне закономерна на наш взгляд, определяет характер межпредметных связей методики преподавания русского языка и риторики и позволяет выделить два основных аспекта их реализации:

1. Сведения по культуре речи, риторике включены в школьные программы и учебники по русскому языку (т.е. являются объектом изучения) следовательно, в курсе методики необходимо формировать профессиональные умения и навыки студентов, основанные на знании принципов, методов и приемов изучения данного языкового материала на уроках русского языка.

2. Знания по риторике являются одновременно и средством обучения, так как опора на эти знания позволит будущему учителю оптимизировать учебный процесс в школе.

Рассмотрим данные положения более подробно. Итак, изучение риторики предполагает знакомство студентов с основами знаний о речи, качествах речи, нормами современного русского литературного языка. Поэтому на лекциях и практических занятиях по данной дисциплине студенты исследуют основные аспекты культуры речи (нормативный, коммуникативный, этический); в процессе выполнения разнообразных упражнений и заданий усваивают такие качества речи, как точность, понятность, чистота, богатство, выразительность и уместность речи.

К практическому занятию студенты изучают необходимую методическую литературу, конспектируют «Нормы оценки знаний, умений и навыков учащихся по русскому языку», составляют таблицу «Классификация ошибок и их графическое обозначение». Обсуждение подготовленных материалов составляет основное содержание занятия.

На лабораторном занятии студенты выполняют упражнения на нахождение, исправление ошибок (задание это усложняется при проверке изложений и сочинений учащихся); составляют конспект урока по теме «Работа над ошибками в изложении (сочинении)».

В курсе риторики студенты учатся владеть своим голосом, овладевают навыками публичного выступления, знакомятся со способами управления вниманием аудитории. Это является важными факторами эффективности педагогического общения. В то же время слово в устах преподавателя становится средством воспитания культуры речи школьников. Учитель русского языка не просто обучает детей культуре речи, он должен быть сам образцом владения правильной русской литературной речью.

Таким образом, работая на занятиях по риторике над правильностью, выразительностью речи студентов, мы тем самым развиваем у них важные профессиональные умения и навыки. Именно на занятиях по риторике формируется коммуникативная компетентность будущих учителей-словесников, которая предполагает:

- Овладение знаниями о правилах и нормах общения, о требованиях к речевому поведению в различных речевых ситуациях;

- Осознание особенностей профессионального общения в сфере обучения;

- Овладение умением решать коммуникативные задачи в конкретной ситуации общения;

- Овладение опытом анализа и создания профессионально значимых типов высказываний;

- Развитие творчески активной речевой личности.

Профессиональная подготовка будущих учителей-словесников предполагает, чтобы студенты научились организовывать не только речевую деятельность учащихся на уроке, но и свою собственную. Поэтому на

практических и лабораторных занятиях по методике преподавания русского языка, проигрывая уроки или их фрагменты, студенты анализируют особенности педагогического говорения, слушания, чтения. Знания, полученные студентами о речевых жанрах, не только жизненно необходимы (мы активно используем их в своей повседневной речевой практике), но и профессионально значимы. Будущий учитель-словесник должен владеть методикой развития речи на уроках русского языка, включающей в себя совершенствование у учащихся навыков создания жанров как устной речи (беседа, диалог, рассказ, ораторское выступление и др.), так и письменной речи (статья, реферат, расписка, заявление, очерк и др.)

В целом, перечень профессиональных умений и навыков, которыми должен обладать учитель-словесник, гораздо больше рассмотренных в данной статье. Мы ограничились описанием только тех, формирование которых основано на изучении в тесной взаимосвязи методики преподавания русского языка и риторики.

Использованные источники:

1. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М.: Наука, 1987
2. Львов М.Р. Основы теории речи: Учеб. пособие для студентов высш.пед.учеб.заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2002
3. Чуприкова Н.И. Психология обучения. – М., 1995

УДК 316.6

Багаутдинов Э.К.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности делового общения с иностранными партнерами. Особый акцент делается на знание делового этикета.

Ключевые слова: деловое общение, этикет, иностранные партнеры.

Каждый народ имеет свои обычаи, традиции, культуру, политическое и государственное устройство. Все это сказывается на особенностях деловых отношений и принятых правилах поведения. Так, открытые двери рабочих помещений у североамериканцев воспринимаются как норма, а у немцев – как высшая степень беспорядка. Американцы и японцы привыкли работать в больших помещениях, где все на виду, а немцы, наоборот, при закрытых дверях. Громкий разговор американца или итальянца может восприниматься англичанином как проявление невоспитанности [1; 2]. Максимальное приближение друг к другу собеседников-латиноамериканцев вызывает стремление отодвинуться у англичан и т. д.

В процессе подготовки и ведения деловых переговоров национальные

особенности проявляются в характере формирования делегации, механизме и степени самостоятельности в принятии решений на переговорах, ценностной ориентации участников, особенностях восприятия и мышления, наиболее характерных тактических приемах [3].

Незнание национальных особенностей делового этикета может произвести на партнеров нежелательное впечатление, затруднить взаимодействие, как на стадии переговорного процесса, так и при реализации тех или иных совместных проектов.

В основе особенностей делового этикета и деловой культуры в целом лежат не только традиции, но и черты национального характера [4].

Культура общения людей предполагает использование определенных правил, которые вырабатывались на протяжении многих тысячелетий. В переводе с французского, слово «этикет» – это церемониал, то есть порядок проведения определенных церемоний [5].

Важнейшей особенностью этикета является то, что он всегда подчинен сложнейшей системе культурных ценностей. Принять нормы этикета – это значит признать себя членом той или иной социальной группы или общества в целом и подчиниться культурным ценностям, сложившимся в них.

Этикет отражает равенство или неравенство различных социальных групп, сложившуюся социальную иерархию [6]. Он позволяет людям ориентироваться в социокультурных ситуациях и при этом отображать культурный уровень нации.

В тех случаях, когда приходится вести переговоры с иностранными партнерами, необходимо учитывать особенности их национального этикета.

В деловом этикете культура поведения не мыслима без соблюдения правил вербального общения. И очень большую роль играет то, как к человеку обращаются: «товарищ», «гражданин», «господин», «сэр», «мистер» и так далее [10].

В деловом разговоре важную роль играет умение отвечать на любой вопрос. В таких случаях надо уловить грань между невежливостью, грубости и занудством. Например, на вопрос «как дела?» стоит ответить: «хорошо, спасибо». Однако, у чехов, словаков, поляков принято на этот вопрос отвечать кратким рассказом о своих проблемах.

Деловой этикет предписывает неукоснительное соблюдение правил поведения на переговорах: во время переговоров нельзя повышать голос (это не касается итальянцев, речь которых очень эмоциональна), раздражаться, нельзя курить и категорически запрещается подавать спиртные напитки [8]. Переговоры должны вестись в специально отведенном для этого помещении (конференц-зале), первым на таких встречах должен говорить тот, кто принимает гостей. Даже если гости плохо говорят по-русски, его обязаны внимательно слушать все [7].

Нюансов в правилах ведения деловых переговоров с иностранцами великое множество, потому что каждая нация имеет свои особенности, которые необходимо учитывать [9]. Ознакомиться с культурой каждой нации

позволят книги, путешествия в разные страны или, к примеру, курсы английского языка, где, окунувшись с языковую среду, можно узнать многое о менталитете нации.

Использованные источники:

1. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст] : учебник для студ. вузов, обуч. по спец. «Управление персоналом» / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; М.: ИНФРА-М, 2009. 423 с. – (Высшее образование). – Библиогр.: с. 416 – 419.
2. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Москва, Наука, 1996. – 326с.
3. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
4. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
5. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
6. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КБЮ, 1992.
7. Игебаева Ф.А, Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.
8. Игебаева Ф.А, Кильдиярова. И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
9. Игебаева Ф.А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009. – С.110 – 113.
10. Кучер Л. Национальный этикет делового общения [Текст] / Л. Кучер, Л. Шкуратова // Питание и общество. – 2015. – № 2. – С. 6 – 7.

Бакальская Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и организации производства

Ерофеева Е.А.

магистрант

кафедра экономики и организации производства

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет»

Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Развитие и трансформация экономических взаимоотношений между субъектами хозяйствования породили рыночную систему. В настоящее время российская экономика характеризуется усилением роли торговли в реальном секторе экономики, состояние которой служит надежным индикатором

эффективности экономики в целом.[1] В настоящее время наблюдается яркая тенденция стремительного проникновения и роста влияния рынка на все сферы жизни и деятельности населения. Современному человеку просто необходимо осознавать механизм функционирования рынка на данном этапе его развития. Особенно в настоящее время, когда состояние российской экономики значительно пошатнулось вследствие межгосударственных политических разногласий и проявилось, например, в ведении с ограничительных санкций в отношении России со стороны ряда стран. Тем не менее, процесс развития рынка не замедляется, а наоборот, имеющиеся сложности только провоцируют развитие ранее стагнирующих отраслей.

Фармацевтический рынок, как и любой другой рынок, находится в постоянном движении и развитии. Российский фармацевтический рынок имеет две составные части: государственный и коммерческий сегменты.

Государственная часть рынка фармацевтики занимается аптечными продажами лекарственных препаратов по программе дополнительного лекарственного обеспечения, которая заключается в снабжении необходимыми лекарственными средствами граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи в виде совокупности социальных услуг на основании выписанного врачом или другим уполномоченным лицом рецепта.

Коммерческая часть фармацевтического рынка специализируется на аптечных продажах лекарственных препаратов и препаратов, состав которых содержит только натуральные ингредиенты, которые применяются в целях профилактики, дополнительной терапии заболеваний, а так же поддержания тонуса системы органов человека, без учета продаж по программе дополнительного лекарственного обеспечения. Согласно розничным аудиторским исследованиям, проведенным агентством по мониторингу фармацевтического рынка DSM Group объем коммерческого рынка лекарственных препаратов в августе 2016 года составил 47,7 млрд. рублей с учетом НДС, что на 20% выше уровня за аналогичный период прошедшего 2015 года. Так как август является заключительным месяцем периода сезонного снижения выручки, то вполне предсказуемым представляется рост рынка фармацевтики на 7,6% по сравнению с аналогичным показателем за июль 2016 года. В натуральном выражении емкость рынка за восьмой месяц 2016 года составляет 329,7 млн. упаковок, что на 8,3% больше чем в предыдущем месяце и на 12% больше, чем в августе 2015 года.

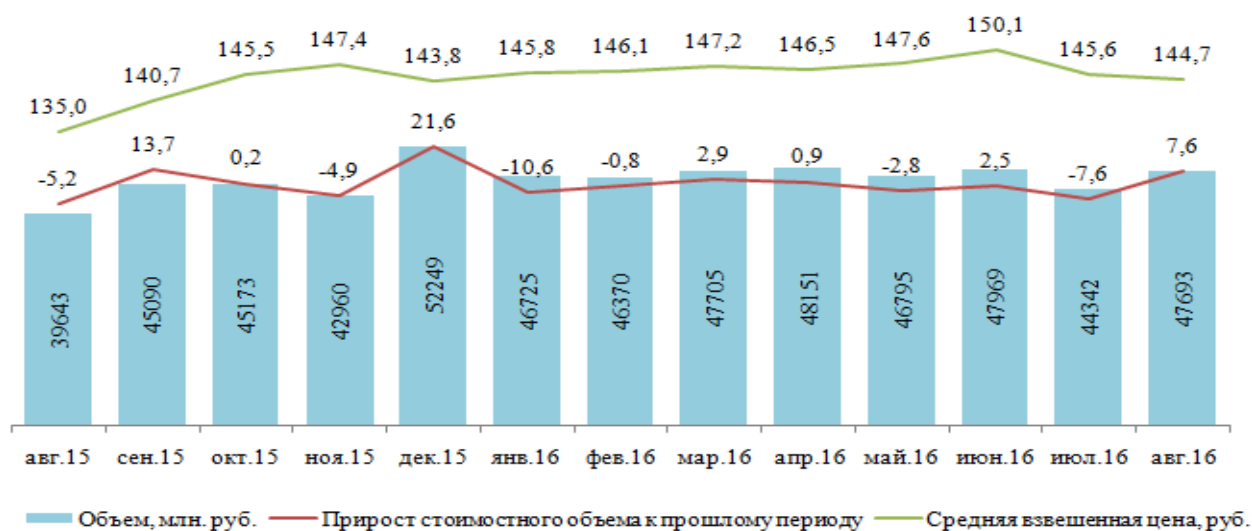


График 1. Ёмкость фармацевтического рынка в натуральном выражении в период с августа 2015 года по август 2016 года.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.

Структура коммерческого рынка лекарственных препаратов характеризуется сравнительно постоянной и устойчивой тенденцией. В стоимостном выражении динамика потребления лекарственных препаратов за август 2016 года относительно показателя июля 2016 года изменились незначительно. Отклонение данного показателя более ярко просматривается при сравнении его с показателем за август 2015 года, хотя это изменение нельзя назвать критическим.

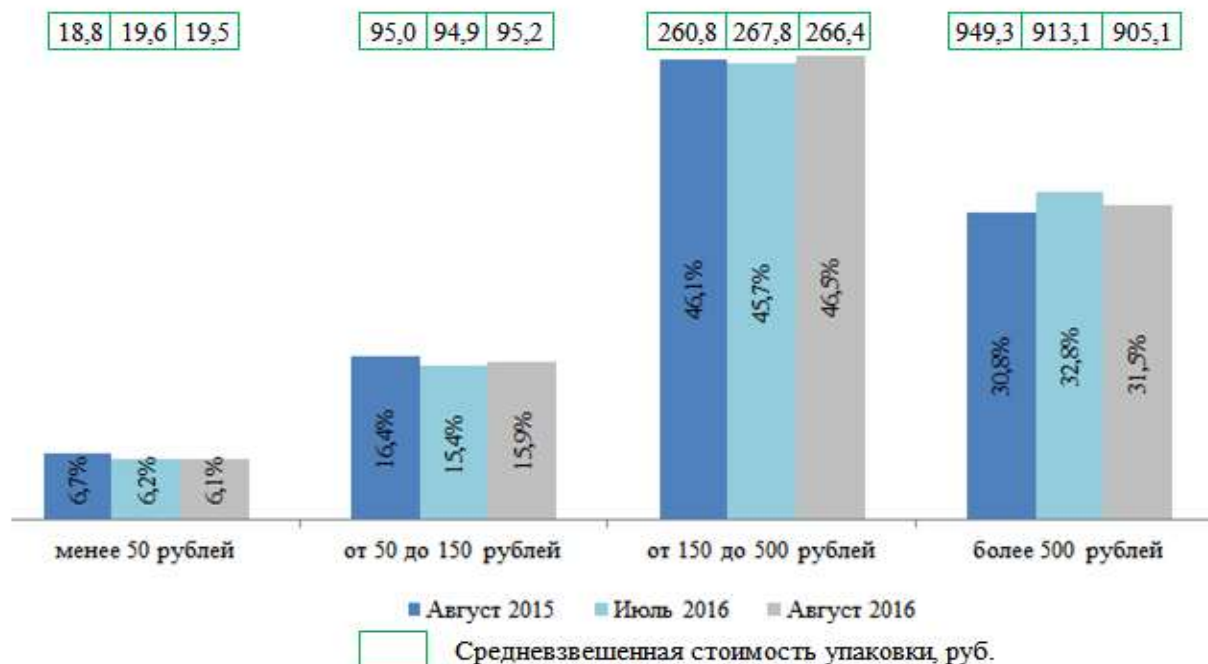


График 2. Структура коммерческого рынка лекарственных препаратов в стоимостном выражении за период с августа 2015 года по август 2016 года.

Статистические данные за период с 2015 по 2016 год

показывают изменение структуры продаваемого ассортимента. Изменение заключается в уменьшении доли лекарственных препаратов, упаковку которых потребитель может приобрести дешевле, чем за 150 рублей и увеличение удельного веса препаратов со средней стоимостью упаковки выше 150 рублей. За последний год наблюдается тенденция сокращения доли недорогих препаратов в структуре рынка фармацевтики.

В августе 2016 года удельный вес рынка дорогостоящих лекарственных препаратов уменьшился до 31,5%, что меньше на 1,1% показателя прошлого месяца, но на 2,3% больше чем в этот период прошлого года.

Часть лекарств, стоимость которых минимальна и их средняя цена составляет 20 рублей за упаковку, в сравнении с показателем за июль 2016 года уменьшилась на 0,1% и на конец августа составляет 6,1%.

Не менее важным аспектом при анализе российского фармацевтического рынка является соотношение количества отечественных и иностранных производителей препаратов, реализуемых на территории Российской Федерации.

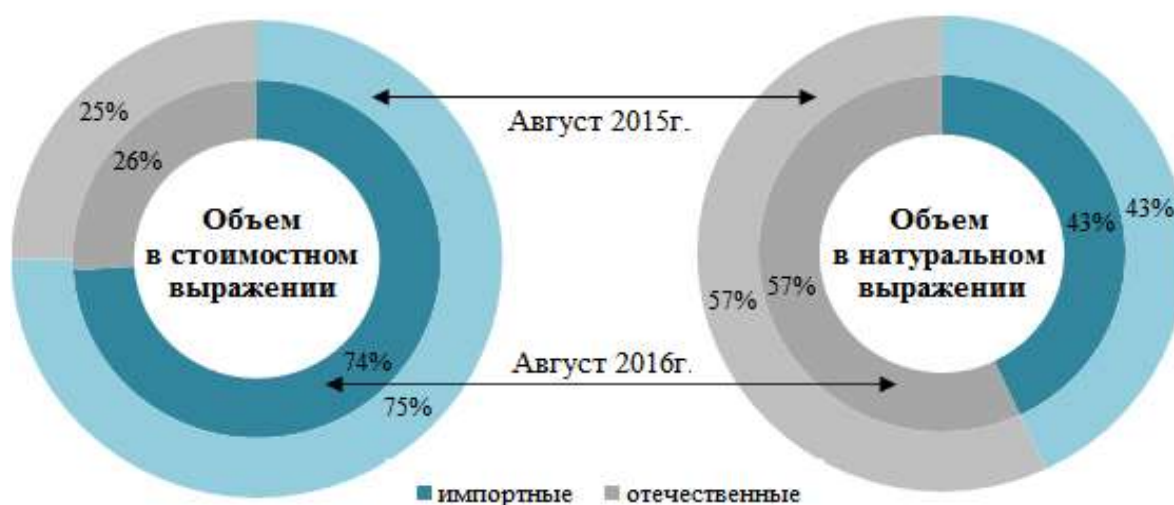


График 3. Соотношение количества отечественных и импортных лекарственных препаратов, реализуемых в Российской Федерации в период с августа 2015 года по август 2016 года.

Удельный вес препаратов отечественного производства в общем объеме коммерческого сектора фармрынка на август 2016 года составляет 26% и в натуральном выражении около 57%.

В коммерческом секторе рынка фармацевтических препаратов в зависимости от страны производства препараты подразделяются на: лекарственные средства отечественного производства, которые в стоимостном выражении составляют 26% и в натуральном выражении 57% и лекарства импортного производства равные 74% и 43% соответственно.

Больших изменений в структуре коммерческого сектора фармацевтического рынка по стране производителя в период с августа 2015 года по август 2016 года не наблюдается. Стоит обратить внимание на то, что в стоимостном выражении доля присутствия препаратов отечественного

производства увеличилась на 1%, а в натуральном выражении существенных изменений не произошло. Важно отметить, что наблюдается рост продаж в упаковочном выражении за период-август 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, как препаратов отечественного производства, так и импортного – на 11,5% и на 13,4% соответственно.

На конец августа 2016 года на аптечном рынке России присутствовало 1027 производителей лекарственных средств.

Таблица 1. ТОП-10 корпораций-производителей лекарственных препаратов по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в период с июля 2016 года по август 2016 года.

Рейтинг		Корпорация - производитель	Доля от стоимостного объема продаж,		Доля от натурального объема продаж,	
			руб., %		уп., %	
Июль 2016г.	Август 2016г.		Июль 2016г.	Август 2016г.	Июль 2016г.	Август 2016г.
1	1	Bayer	5,0%	4,8%	1,3%	1,3%
2	2	Novartis	4,4%	4,6%	2,4%	2,4%
3	3	Sanofi	4,5%	4,4%	1,9%	1,9%
4	4	Servier	3,5%	3,3%	1,6%	1,5%
5	5	Teva	3,1%	3,0%	2,4%	2,4%
6	6	Takeda	2,9%	2,9%	1,9%	2,0%
7	7	Berlin-Chemie	3,0%	2,9%	1,9%	1,9%
8	8	Glaxosmithkline	2,7%	2,8%	1,5%	1,6%
9	9	GedeonRichter	2,9%	2,8%	1,8%	1,8%
10	10	Отисифарм	2,6%	2,8%	2,7%	2,7%
Общая доля ТОП-10			34,5%	34,3%	19,4%	19,5%

Состав десятка самых успешных производителей лекарственных препаратов остался неизменным по сравнению с данными на июль 2016 года. За август текущего года поменялись положения в списке десяти лидирующих производителей: поменялись местами Novartis и Sanofi (2-е и 3-е место), Takeda и Berlin-Chemie (6-е и 7-е место), Glaxosmithkline и GedeonRichter (8-е и 9-е место). Важно обратить внимание на то, что все компании-производители из списка ТОП-10 увеличили объемы аптечной реализации. Самый большой прирост показала российская компания «Отисифарм» - +12,9% к стоимостному объему аналогичного показателя за июль 2016г.

Продажи всех компании, входящих в список ТОП самых преуспевающих производителей медикаментов, составляют около трети от общего объема продаж лекарственных средств в стоимостном выражении и 19,5% в натуральном выражении в коммерческом секторе фармацевтического рынка.

Таблица 2. ТОП-10 корпораций-производителей лекарственных препаратов по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в период с августа 2015 года по август 2016 года.

Рейтинг		Корпорация - производитель	Доля от стоимостного объема продаж,		Доля от натурального объема продаж,	
			руб., %		уп., %	
Август 2015г.	Август 2016г.		Август 2015г.	Август 2016г.	Август 2015г.	Август 2016г.
1	1	Bayer	4,8%	4,8%	1,4%	1,3%
2	2	Novartis	4,7%	4,6%	2,4%	2,4%
3	3	Sanofi	4,9%	4,4%	2,0%	1,9%
4	4	Servier	3,6%	3,3%	1,6%	1,5%
5	5	Teva	3,0%	3,0%	2,2%	2,4%
6	6	Takeda	3,1%	2,9%	2,0%	2,0%
7	7	Berlin-Chemie	2,9%	2,9%	1,9%	1,9%
8	8	Glaxosmithkline	2,9%	2,8%	1,6%	1,6%
9	9	Gedeon Richter	2,8%	2,8%	1,7%	1,8%
10	10	Отисифарм	2,3%	2,8%	2,5%	2,7%
Общая доля ТОП-10			35,1%	34,3%	19,4%	19,5%

Состав списка успешных производителей медикаментов в период с августа 2015 года по август 2016 года остался почти таким же, за исключением 10-й позиции, которую теперь занимает российская компания-производитель «Отисифарм», совершившая большой «скачок вверх».

Между тем, все компании входящие в список ведущих производителей за год после августа 2015 года увеличили объемы продаж фармпродуктов. Самые большие показатели по размерам реализации продемонстрировали «Отисифарм» и «Тева» спрос на продукцию которых за последний год возрос на 42,8% и 23,8% соответственно.

Еще одним сравнительно новым, но стремительно развивающимся сегментом фармацевтического рынка являются биологически активные добавки, сокращенно их называют БАДами. Данные добавки являются совокупностью биологически активных веществ, предназначенных для непосредственного приёма с пищей или введения в состав пищевых продуктов, заключенных в капсуле. Биологические добавки этого типа можно встретить в ассортименте товаров, представленных на стеллажах многих аптек. На август 2016 года в российских аптечных точках продавались около 4214 торговых наименований биологически активных добавок, производимых 728 производителями.

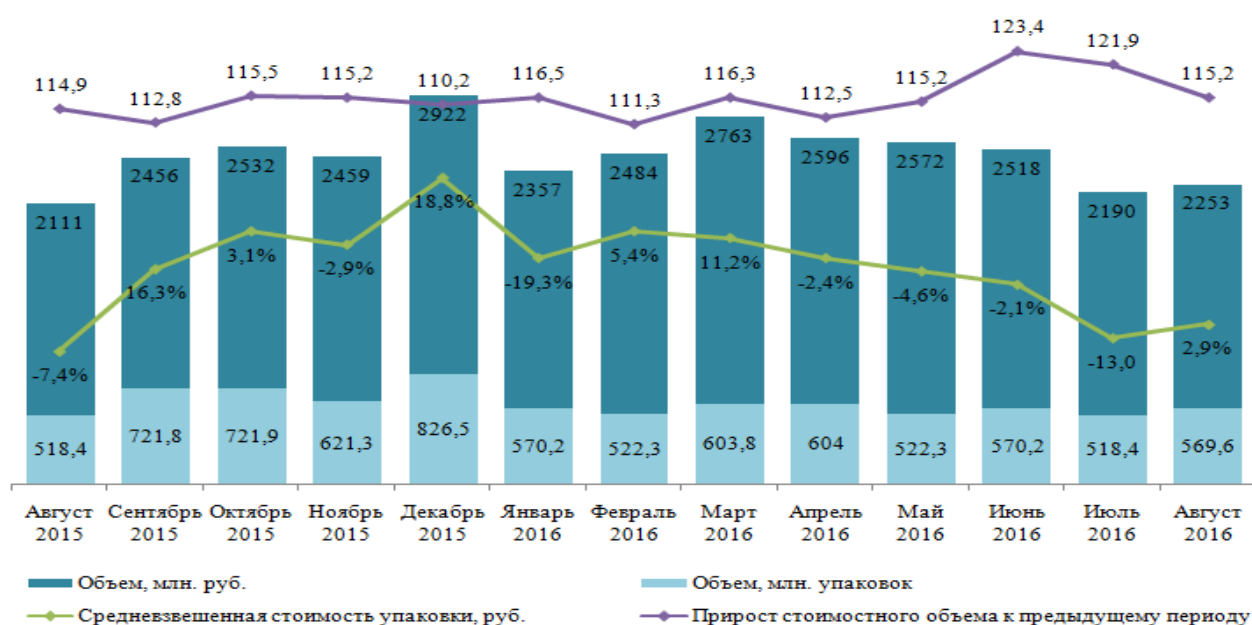


График 4. Объем БАДов на российском рынке в стоимостном и натуральном выражении в период с августа 2015 года по август 2016 года.

Доля российского рынка, которую занимали БАДы, к концу августа 2016 года составила 2,3 млрд. руб., что на 2,9% больше аналогичного показателя предыдущего месяца текущего года.

На конец августа 2016 года коммерческий сегмент рынка БАДов уменьшился в рублевом выражении на 5,4% по сравнению с августом 2015 года, а в натуральном выражении сократился на 6,4%.

Несомненно, фармацевтический рынок имеет множество отличительных параметров. Данный рынок характеризуется сложной структурой. В нем взаимодействуют: потребители (пациенты и медицинские работники), посредники (компании, занимающиеся оптовой и розничной реализацией медикаментов), контролирующие ситуацию на фармацевтическом рынке органы здравоохранения разных стран, а так же производители лекарств.

Российский фармацевтический рынок характеризуется высоким объемом реализации средств-дженериков, которые обладают составом и формой, как у оригинальных препаратов, но без патентной защиты и большой долей безрецептурных препаратов. За последнее время наблюдается переход большого количества предприятий на изготовление готовых лекарственных средств. Однако, из-за недостаточности опыта в разработке собственных препаратов многие компании не могут конкурировать с продуктами зарубежных производителей. Негативной особенностью российского фармрынка является возложение основных расходов для приобретения лекарств на конечных потребителей, что не характерно для развитых западных стран, в которых эти расходы покрывает медицинская страховка. Возможно, эта особенность провоцирует склонность российского населения к фитотерапии, самолечению и покупке дешевых медикаментов.

Тем не менее, можно выделить ряд проблем, которые характерны для

фармацевтического рынка России. Нестабильная экономическая ситуация провоцирует недостаточную платежеспособность населения, что пагубно влияет на развитие отрасли. Так же, присутствует несовершенство регулирования отрасли на законодательном уровне. На рынке присутствует большое количество фальсифицированных препаратов, поток которых не отслеживается на необходимом уровне. Из-за высокого уровня конкуренции на фармрынке многие отечественные производители вынуждены прекратить свою деятельность, но с другой стороны, сформировался рейтинг успешных компаний-производителей.

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо сделать ряд следующих выводов. Представленный анализ свидетельствует о том, что на сегодняшний день отечественный фармацевтический рынок находится в нестабильном состоянии, таким образом, не имеет возможности удовлетворить потребности современного здравоохранения и решить важнейшие проблемы роста заболеваемости и смертности населения России.

Таким образом, существование ряда проблем, характерных для отечественного фармацевтического рынка требует стратегически нового направленного, поэтапного формирования и осуществления ориентиров его развития. Необходимо придерживаться инновационного пути развития рынка лекарственных препаратов, для обеспечения российского населения необходимыми качественными и недорогими лекарственными средствами. В первую очередь, необходимо, применение современных технологий, которые обеспечат высокий уровень производительности труда. Продукт, полученный с применением новых технологий, будет обладать более высоким уровнем качества и тем самым отечественные препараты станут более конкурентоспособными, что спровоцирует процесс импортозамещения.

В результате осуществления комплекса мер по модернизации отечественного фармсектора к 2020 г. доля отечественных ЛС, реализуемых на российском рынке, должна превысить 50%, из которых как минимум половину должны составлять собственные инновационные препараты. Необходимо отметить, что опыт технологически развитых стран, таких как Япония, говорит о том, что уровень национальных инновационных препаратов может достигать 80%. Т.к. общий объем российского фармрынка к этому времени составит, по разным оценкам, 25-35 млрд. долл., а объем годовых продаж одного инновационного лекарственного препарата можно оценить в среднем 50 млн. долл., несложные расчеты показывают, что на рынок к этому времени должно быть выведено более 100 отечественных инновационных препаратов [2, с. 18].

Инновационный сценарий развития событий предполагает разработку и принятие Стратегии развития фармацевтической промышленности России, призванной решить проблему лекарственного обеспечения населения России в существующих условиях и на долгосрочную перспективу.

Использованные источники:

1. Бакальская Е.В. Теоретические аспекты дифференциации торговых

предприятий//Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. -2014. - № 2. -С.123-127.

2. Иващенко, А. А., Кравченко Д. В., Концепция инновационного развития отечественной фармацевтической отрасли/А. А. Иващенко, Д. В. Кравченко//Ремедиум.- 2008.- №5.- с. 14-18

УДК 657

*Банникова Е.В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»*

*Тухфатуллова Э.И.
студент 4 курса*

экономический факультет

ФГБОУ ВО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Статья посвящена изучению отчета о движении денежных средств. Рассмотрены варианты построения и порядок составления отчета о движении денежных средств согласно российским и международным стандартам.

Ключевые слова: финансовое состояние, порядок составления, бухгалтерская финансовая отчетность, денежные средства, отчет о движении денежных средств, ОДДС.

Bannikova E.V., Ph.D.

Senior lecturer in «Accounting and Auditing»

FGBOU IN «Ulyanovsk State Agricultural Academy them. PA Stolypin»

Russia, Ulyanovsk

Tuhfatullova E.I.

student

4th year, Department of Economics

FGBOU IN «Ulyanovsk State Agricultural Academy them. PA Stolypin»

Russia, Ulyanovsk

STATEMENT OF CASH FLOWS: THE METHOD OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

The paper studies the cash flow statement. Variants of construction and procedure for preparation of cash flow statement in accordance with Russian and international standards.

Keywords: financial status, order preparation, accounting financial statements, cash flow statement of cash, cash flow statement.

Бухгалтерская финансовая отчетность предоставляет информацию для

принятия управленческих решений. Составление бухгалтерской финансовой отчетности является одной из основных задач бухгалтерского учета, а отчет о движении денежных средств (ОДДС) считается одним из элементов бухгалтерской финансовой отчетности.

Отчет о движении денежных средств - это отчет об изменениях финансового состояния, который составляется на основе способа потока денежных средств. Отчет о движении денежных средств предоставляет возможность точно рассчитать будущие поступления денежных средств, правильно оценить необходимость привлечения дополнительных денежных ресурсов и изучить способность предприятия погасить собственную краткосрочную задолженность.

ОДДС обязан показывать потоки денежных средств (поступление, направление расходования) с учетом их остатков на начало и конец отчетного периода в разрезе:

- текущей деятельности - это деятельность организации, которая связана с извлечением прибыли в качестве главной цели. В процессе этой деятельности денежные средства применяются на оплату приобретенных товаров, на расчеты с бюджетом по налогам и сборам, на выплату заработной платы, дивидендов, процентов.

- инвестиционной деятельности - деятельность организации, которая связана с капитальными инвестициями предприятия вследствие приобретения оборудования, земельных участков, зданий и других внеоборотных активов, а также с их реализацией и с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации. Данная деятельность организации обусловлена, в первую очередь, оттоком денежных средств, которые необходимы для обновления и восстановления производства.

- финансовой деятельности - деятельность организации, которая связана с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера.

В составе российской бухгалтерской отчетности отчет о движении денежных средств формируется по правилам ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств». Для составления отчетности по МСФО существует стандарт IAS 7 с аналогичным названием. В целом правила составления отчета по этим стандартам похожи. Но есть и отличия.

Во-первых, в порядке отнесения активов к денежным средствам и их эквивалентам. Во-вторых, между РСБУ и МСФО есть различия в части способов составления ОДДС. Они заключаются в методах сбора и представления информации. МСФО (IAS) 7 предлагает выбор: в отличие от прямого, предусмотренного РСБУ, допустимо использовать и косвенный метод. Рассмотрим ниже основные моменты.

Одним из отличий между российскими и международными стандартами в части составления отчета о движении денежных средств является порядок отнесения активов к денежным средствам и их эквивалентам. Так, согласно МСФО (IAS) 7 к денежным средствам относятся: кассовая наличность; деньги

на текущих счетах. Эквивалентами денежных средств считаются: краткосрочные финансовые вложения; высоколиквидные инвестиции, которые можно легко обратить в заранее известную сумму денежных средств; вложения с низким уровнем риска изменения стоимости; банковские овердрафты, которые возмещаются по требованию и являются инструментом управления денежными средствами организации. А вот по правилам ПБУ 23/2011 эквивалентами денежных средств могут быть депозиты до востребования. Краткосрочные финансовые вложения в российском стандарте не указаны.

Также, следует отметить, что по международным стандартам финансовой отчетности ОДДС предоставляется всеми предприятиями. Российские правила также обязывают предприятия сдавать данный отчет, за исключением субъектов малого бизнеса, некоммерческих и общественных организаций.

Существуют значительные расхождения в способах подготовки информации. Российские правила ПБУ 23/2011 учитывают лишь прямой метод (нарастающим итогом с начала года), а МСФО (IAS) 7 - прямой и косвенный методы. Прямой метод формирования ОДДС подразумевает отражение непосредственных потоков денежных средств, которые поступают от покупателей, выплачиваются персоналу; косвенный метод формирования отчета представляет отражение лишь части потока денежных средств, не включающего валовые поступления и затраты от основной деятельности. Главное же отличие в отчетах о движении денежных средств, которые составляются прямым и косвенным методами это информативность для конечного пользователя. Внутреннему пользователю, мыслящему категорией «денежные потоки» и ориентирующему на план денежных поступлений и выплат, необходим отчет, который составлен прямым методом. Если же речь идет о внешнем пользователе, то здесь могут быть всевозможные варианты. Отчет о движении денежных средств косвенным методом построить проще, так как он тоже достаточно информативен. Однако при его применении не рассматриваются абсолютные значения выплат и поступлений, что может исказить истинную картину движения денежных средств.

На основании ОДДС рассчитывается огромное количество показателей, которые являются основой финансового анализа и управления предприятием. Однако, различия в составлении отчета о движении денежных средств приводят к тому, что ОДДС в российской отчетности дает информацию, отличную от той, которая должна быть представлена в данном отчете согласно международным требованиям. Поэтому, предприятиям РФ, желающим составлять отчетность в формате МСФО требуются значительные затраты времени и трудовых ресурсов.

Использованные источники:

1. Банникова, Е.В. Назначение и состав пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках/ Е.В. Банникова, О.И. Хамзина // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и

перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. – Пенза: ГСХА, 2014.- С. 6-9.

2. Банникова, Е.В. Нововведения 2013 года в соответствии с Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» / Е.В. Банникова, О.И. Хамзина // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. – Пенза: ГСХА, 2013.- С. 10-12.

УДК 657

Банникова Е.В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

Фролова М.Е.
студент 4 курса
экономический факультет

ФГБОУ ВО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА СОГЛАСНО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В данной статье рассмотрены отличия формирования отчета об изменениях капитала в российской системе отчетности и отчетности по стандартам МСФО.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, капитал, резервы, учетная политика, отчетный период, прибыль.

Выделение показателей капитала организации в отдельную форму напрямую связано с важностью данной информации, поскольку определяющей целью предоставления в бухгалтерской отчетности показателей капитала, является обеспечение всех интересующих пользователей данными о его динамике, которая выражает эффективность управления организацией.

Согласно российским стандартам, отчет об изменениях капитала относится к приложениям к бухгалтерской отчетности и представляет собой отдельную форму. Отчет детализирует раздел III бухгалтерского баланса «Капитал и резервы». Он позволяет отразить изменение капитала за два года - отчетный и предшествующий отчетному, что соответствует требованиям ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

До 1997 года отчет об изменениях капитала отсутствовал в составе российской отчетности и включение его в состав годовой отчетности в РФ является положительным итогом реформирования российского бухгалтерского учета. Форма отчета об изменении капитала потерпела в своей истории множество значительных изменений, которые поспособствовали созданию современного формата данного отчета.

Если говорить более подробно, то отчет об изменениях капитала - это отчет, в котором представлена информация о движении добавочного, резервного и уставного капиталов, показана доля собственных акций выкупленных у акционеров, а кроме того, представлены данные об изменениях величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) организации. Отчет об изменениях капитала состоит из трех разделов (движение капитала; корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок; чистые активы) и заполняется по результатам года. Важно отметить, что все данные в отчете приводятся за три года - отчетный, предшествующий отчетному и предшествующий предшествовавшему отчетному периоду в обязательном порядке.

В Российской Федерации, согласно Федеральному закону от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ отчет об изменениях капитала в состав годовой бухгалтерской отчетности имеют право не включать малые предприятия; организации, получившие статус участников проекта «Сколково»; некоммерческие организации.

Проблемы адаптации российской системы финансовой отчетности к МСФО на данный период времени весьма значимы. Однако, можно выделить особенности, отличающие отечественную форму отчетности об изменениях капитала от стандартов МСФО.

Так, по требованиям МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» отчет об изменениях капитала является самостоятельным отчетом; он составляется за каждый период, в котором представляется финансовая отчетность.

В международном формате отчет об изменениях капитала может быть составлен в двух вариантах:

- с отражением всех изменений в капитале (вызванных как операциями с акционерами при внесении капитала и выплате дивидендов, так и прибылями и убытками, не признанными в отчете о финансовых результатах);
- с отражением только тех изменений в капитале, которые обусловлены прибылями и убытками, не признанными в отчете о финансовых результатах.

В отчете, отражающем все изменения в капитале, формируется следующая информация: чистая прибыль или убыток за период; величина доходов и расходов, прибылей и убытков, которые не признаны в отчете о финансовых результатах; изменения в учетной политике и корректировка фундаментальных ошибок; стоимость операций с акционерами при внесении капитала и выплате дивидендов; сальдо накопленной прибыли (убытка) на начало периода и на отчетную дату и ее изменение за период; сверка балансовой стоимости каждого класса акционерного капитала, эмиссионного дохода и каждого резерва на начало и конец периода.

В отчете, показывающем только те изменения в капитале, которые обусловлены прибылями и убытками, не признанными в отчете о финансовых результатах, отражаются: чистая прибыль или убыток за период; каждая статья доходов и расходов, прибылей и убытков, которая признается

непосредственно в капитале, и сумма таких статей; кумулятивный эффект изменений в учетной политике и корректировка фундаментальных ошибок. Стоимость операций с акционерами при внесении капитала и выплате дивидендов, сальдо накопленной прибыли (убытка) на начало периода и на отчетную дату, ее изменение за период, сверка балансовой стоимости каждого класса акционерного капитала, эмиссионного дохода и каждого резерва на начало и конец периода отражаются не в отчете об изменениях капитала, а в примечаниях.

В рыночной экономике России в концепции бухгалтерского учета капитал определяется как вклад собственников, увеличенный на сумму прибыли, и рассчитывается как разница между активами и обязательствами. В российских нормативных документах отсутствует определение капитала. В отечественной практике его стоимость может значительно отличаться от стоимости, исчисляемой по регламентациям МСФО (IAS) 1. Это предопределяется, в первую очередь, существенным отличием способов оценки уставного капитала, стоимости имущества, внесенного в оплату акций, выкупленных собственных акций, начисления оценочных резервов, предусмотренных отечественными и международными учетными стандартами.

Далеко не одинаковы суммы прибыли, исчисленной по российским и международным стандартам. Более того, по ряду причин прибыль, учтенная в отечественной бухгалтерской отчетности, зачастую переходит в убыток в отчетности, составленной по стандартам МСФО. Таким образом, обе составляющие капитала - и вклад собственников, и прибыль в отчетности, составленной по российским стандартам, отличаются от соответствующих составляющих в отчетности, составленной в формате МСФО.

В большинстве случаев стоимостные показатели отчетов об изменениях капитала, составленных по российским и международным стандартам, также неодинаковы, поскольку названия некоторых статей, рекомендуемых МСФО (IAS) 1, отличаются от названий статей в российском отчете об изменениях капитала.

В то же время, следует заметить, что многое в подходе к составлению отечественного отчета об изменениях в капитале соответствует рекомендациям международных стандартов. Приведены в соответствие с МСФО (IAS) 1 название и структура формы; выделены и отдельно раскрыты основные составляющие изменений капитала - от операций с акционерами и доходов и расходов, относящихся непосредственно на увеличение или уменьшение капитала.

В целом, можно отметить, что стандартизация отчетности любой российской организации в соответствии с требованиями МСФО, станет возможной только при значительной поддержке государства, вливаний из бюджетов разных уровней и банков. Этот переход станет важным шагом на пути обеспечения прозрачности информации, повышения конкурентоспособности и облегчения выхода на международные рынки.

Использованные источники:

1. Банникова, Е.В. Назначение и состав пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках/ Е.В. Банникова, О.И. Хамзина // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. – Пенза: ГСХА, 2014.- С. 6-9.
2. Хамзина, О.И. Способы представления показателей отчета о прибылях и убытках в российской и международной практике / О.И. Хамзина, Е.В. Банникова // Особенности развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в разных отраслях народного хозяйства: сборник научных трудов. - Ульяновск: УлГТУ, 2012.- С. 236-242.

Бахарова А. И.

1 курс

Углицких О.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ

Необходимость совершенствования процессов управления финансами в РФ непосредственно связана с основными стратегическими направлениями, представленными в прогнозе социально-экономического развития РФ до 2030 г. Перспективы возможного развития РФ напрямую связаны с общемировыми тенденциями, к которым относятся: постепенная сбалансированность экономик, снижение уровня дефицита бюджетов ведущих государств, повышение производительности труда [5]. Одним из основных факторов, оказывающих непосредственное влияние на социально-экономическое развитие государства, является появление и дальнейшее совершенствование институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность. Необходимо создание условий, улучшающих инвестиционный климат, повышающих качество деловой среды.

К основным проблемам финансового рынка РФ можно отнести:

- несовершенное государственное регулирование, отсутствие системы эффективного контроля и надзора;
- серьезное отставание по ряду параметров от крупнейших финансовых институтов мирового уровня;
- отсутствие достойной инфраструктуры и финансовых инструментов [4].

Одним из направлений деятельности государства, направленных на оптимизацию процессов регулирования финансового рынка РФ, является создание финансового мега-регулятора. Смысл образования подобной структуры - в объединении функций контроля и надзора, минимизации конфликтов между органами регулирования, снижении административных

издержек. Устранение противоречий, возникающих между органами регулирования вследствие установления единых стандартов, способно снизить издержки компаний и повысить привлекательность финансового рынка в целом, создать возможности для возникновения перекрестных финансовых предложений на рынке, т.е. банки будут иметь возможность предлагать страховые продукты, дилерские центры - банковские продукты и пр.[1]. Привлекательна возможность появления сводной отчетности, позволяющей получить более полную и четкую информацию участникам рынка. Внедрение мега-регулятора способно минимизировать рыночные риски в силу более быстрого отслеживания и реагирования на возникающие негативные процессы. Оптимальна возможность генерирования, аккумуляции структурирования, обработки и дальнейшего предоставления субъектам рынка соответствующей информации, с учетом позиций конфиденциальности. Решение возможных конфликтных ситуаций, возникающих между участниками рынка, с учетом единых шаблонов и формата, также будет являться более оптимальным для рынка.

Однако, наряду с позитивными моментами, есть ряд отрицательных тенденций и явлений. Для бесперебойного функционирования мега-регулятора требуется достаточно большое количество времени, с учетом всех проб и ошибок, неизбежно возникающих в процессе нововведения. В РФ ситуация осложняется недостатком кадров, финансовых ресурсов, нестабильностью штата, структурными преобразованиями. Возможная недостаточность ресурсной базы при централизации может привести к потере деталей – отдельных секторов. Есть риск возникновения на базе вновь созданного мега-регулятора новой бюрократической «верхушки» вследствие отсутствия конкуренции между ранее существующими регуляторами. Остро стоит проблема независимости Банка России вследствие «присоединения» иных задач [1].

Первоначально предполагалось три возможных сценария: создание регулятора, полностью независимого от государства; регулятора, основанного на слиянии Банка России и Федеральной службы по финансовым рынкам, либо регулятора, созданного на основе усиления роли ФСФР в составе Банка России. Окончательное решение создания мега-регулятора на базе Банка России созрело в 2014 году. Первое полугодие 2014 г. предполагает адаптацию законодательной базы, второе полугодие - практическую деятельность по формированию финансового мега-регулятора. До 2017 года намечено существование самостоятельной службы в рамках Банка России, начиная с 2017 года предполагается функционирование единой системы контроля и регулирования банковской и финансовой деятельности государства [3].

К оптимальному развитию финансового рынка РФ способно привести создание международного финансового центра, дающего возможность при условии аккумуляции большого количества участников, интеграции с мировыми финансовыми институтами и корректного регулирования

процессов обеспечить эффективное перераспределение капитала в экономике. Государственная программа "Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра» направлена на совершенствование правоустанавливающих, правоприменительных, контрольных и надзорных функций государства.

Подпрограмма "Нормативное правовое регулирование финансового рынка" предусматривает достижение следующих результатов в 2020 году относительно 2015 года: рост годового объема торгов биржевого рынка акций с 75 трлн. рублей до 240 трлн. рублей; увеличение годового объема публичных размещений акций на внутреннем рынке по рыночной стоимости с 0,4 трлн. рублей до 1,8 трлн. рублей; увеличение доли иностранных ценных бумаг в обороте российских бирж с 1,7% до 6,2%; рост капитализации российских публичных компаний с 64% до 104% в % от ВВП; вхождение РФ в 10 крупнейших международных финансовых центров согласно рейтингам GFCI и IFCD Index [2]. Достижение данных результатов способно обеспечить повышение конкурентоспособности российского финансового рынка, рост ликвидности и устойчивости банковской сферы, увеличение доступности финансовых услуг для населения, развитие страхового рынка в РФ.

Подпрограмма «Контроль и надзор на финансовом рынке» предусматривает достижения в 2020 году 100% унификации национальных пруденциальных нормативов с международными стандартами; увеличение количества выявленных нарушений на предмет неправомерного использования инсайдерской информации и манипулирования рынком с 4 до 15; рост вдвое, с 20% до 40% от общего количества, доли решений ФСФР по поднадзорным учреждениям в связи с выявленными нарушениями в области пруденциальных нормативов. Данные результаты способны увеличить эффективность действующей системы контроля и надзора на финансовом рынке.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что повышение привлекательности российского финансового рынка, результативности операций в его сегментах позволит обеспечить стабильность экономики, создать благоприятные условия для экономического роста, повысить конкурентоспособность экономики РФ в целом.

Использованные источники:

1. Буркова А., Кормош Ю. Шаги к созданию финансового мега-регулятора в России [Электронный ресурс].
2. Государственная программа "Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра» [Электронный ресурс].
3. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития РФ до 2030 г. Официальный сайт Минэкономразвития [Электронный ресурс].

Бахарова А. И.
1 курс
Глотова И. И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На сегодняшний день проблема инфляции выходит на первый план, так как она вызывает кризисные явления в экономике страны. Инфляционные процессы приводят к обесцениванию национальной валюты, росту цен, снижению покупательной способности населения. Запущенные инфляцией процессы в экономике приводят к росту вывозы капитала из страны, банкротству предприятий и кредитно-финансовых институтов, бедности населения. Обесценивание национальной валюты, вызванное инфляцией в стране, препятствует развитию экономики в Российской Федерации и снижает ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Регулируемая государством инфляция способствует экономическому развитию в стране, поддерживает реальный сектор экономики, повышает доходность физических лиц, препятствует банкротству кредитно-финансовых институтов в государстве, стимулирует инновационное развитие страны.

Антиинфляционная политика направлена, в первую очередь, на борьбу с нерегулируемой инфляцией. Она предусматривает комплекс мероприятий, которые позволят государству справиться с быстро растущей инфляцией и стабилизировать ситуацию в стране, в том числе на денежно-кредитном, финансовом и валютном рынке. Антиинфляционная политика проводится Министерством Финансов Российской Федерации, Центральным банком Российской Федерации и другими государственными регулирующими органами. Тем не менее, несмотря на действия регулирующих органов и проводимую антиинфляционную политику, она нуждается в разработке направлений, направленных на совершенствование антиинфляционной политики в Российской Федерации.

На сегодняшний день достаточно большое влияние на повышение уровня инфляции в стране оказывают внешние факторы. Для снижения воздействия внешних факторов на уровень инфляции в стране целесообразно применять следующие меры:

- 1) стимулировать развитие импорта, что предусматривает:
 - снижение объема импорта в страну, тем не менее не переходя к полному импортозамещению, что приведет к излишним затратам финансовых ресурсов и дефициту необходимых товаров;
 - проведение политики импортозамещения товаров, которые попали в санкционный список товаров, введенный странами Европейского Союза и США против Российской Федерации;
 - изменение структуры импорта с ориентацией на страны СНГ и

Ближнего Зарубежья;

2) стимулировать развитие экспорта, что предусматривает:

- повышение доли экспортируемых товаров в общем объеме мирового экспорта;

- изменение структуры экспорта, повысив долю товаров с большой долей обработки;

- изменение структуры экспорта с ориентацией на страны, которые не проводили санкционную политику против Российской Федерации;

3) повысить конкурентоспособность товаров, производимых малыми и средними предприятиями в Российской Федерации;

4) ограничить отток валютного капитала из Российской Федерации путем:

- повышения регулирования и контроля за банковскими учреждениями, которыми могут осуществлять переводы денежных средств в иностранной валюте на счета в зарубежных банках;

- запрета вывоза капитала в иностранной валюты из страны;

- запрет на инвестирование отечественными инвесторами в иностранные активы за рубежом;

5) регулировать инвестирование в стране, что предусматривает:

- стимулирование вложения денежных средств в иностранной валюте иностранными инвесторами в реальный сектор экономики, а не в ценные бумаги на территории Российской Федерации;

Основными направлениями антиинфляционной политики в Российской Федерации являются:

1) методика расчета цен на товары и услуги в стране должна стать более прозрачной и единой для всех регулирующих органов Российской Федерации, в том числе Министерства финансов Российской Федерации и Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации;

2) Центральный банк Российской Федерации должен увеличивать денежную массу в стране или изымать излишнюю ликвидность только по согласованию с Правительством Российской Федерации и профильными министерствами с целью достижения целевых ориентиров по инфляции;

3) использование ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации как основного инструмента регулирования денежно-кредитного рынка Российской Федерации;

4) совершенствование политики рефинансирования Центрального банка Российской Федерации с целью снижения влияния регулятора на использование данных средств рефинансирования коммерческими банками для кредитования реального сектора экономики страны;

Основные направления антиинфляционной политики, проводимой Центральным банком Российской Федерации и Правительством Российской Федерации, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные направления антиинфляционной политики, проводимой Центральным банком Российской Федерации и Правительством Российской Федерации

Центральный банк Российской Федерации	Правительство Российской Федерации
1) повышение учетной ставки Центральным банком Российской Федерации; 2) повышение контроля за коммерческими банками и их валютными операциями; 3) введение запрета на перевод денежного капитала в иностранной валюте за границу без уведомления и получения разрешения от Центрального банка Российской Федерации; 4) увеличение объема рефинансирования коммерческих банков; 5) введение запрета на использование полученных кредитов рефинансирования коммерческими банками на спекулятивные операции с иностранной валютой;	1) стимулирование экспорта; 2) проведение политики импортозамещения в стране; 3) запрет на осуществление отечественными инвесторами инвестирования в иностранные активы; 4) снижение налоговой нагрузки на предприятия малого, среднего и крупного бизнеса с целью увеличения производства в стране; 5) увеличение социальной защищенности населения, в том числе повышение доходов

Таким образом, из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что целью любого государства является проведение антиинфляционной политики с целью снижения темпов инфляции и регулирования уровня инфляции в стране. Центральный банк Российской Федерации вместе с Правительством Российской Федерации должны совместно вырабатывать направления антиинфляционной политики с целью повышения ее эффективности.

Несмотря на постоянное совершенствование направлений антиинфляционной политики в стране, с течением времени появляются новые угрозы для экономики, которые провоцируют инфляционные процессы в государстве. Поэтому появление новых внешних и внутренних факторов влияния на уровень инфляции в стране, а также изменение внешних и внутренних условий развития экономики страны, требует постоянного мониторинга мер антиинфляционной политики, а также поиск новых направлений антиинфляционной политики.

Использованные источники:

1. Карпунин В. И., Новашина Т. С. Антиинфляционная политика: методология формирования [Текст] / В. И. Карпунин, Т. С. Новашина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – №5. – С. 16-24.
2. Красавина Л. Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход [Текст] / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2014. – №3. – С 19-28.

Бахарова А. И.
1 курс
Клишина Ю. Е.
научный руководитель
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Период массового становления российских некоммерческих организаций – более 15 лет в историческом плане небольшой. Однако его значимость для населения страны трудно переоценить. Возникнув за короткий период во всех регионах страны, некоммерческие организации сразу включились в работу со всеми слоями населения.

Сегодня российский некоммерческий сектор – это более 600 тыс. организаций, которые работают как на местном, так и на федеральном уровне, оказывая самые разнообразные услуги. Доля некоммерческих организаций в общем числе юридических лиц составляет 16,18% [2. с. 103].

По правовому статусу основное место в структуре российского третьего сектора в начале текущего десятилетия занимали учреждения (43,6%), на втором месте по численности – общественные и религиозные организации (27,7%), на третьем — кооперативы (11,4%). Среди остальных форм, которые в целом охватывают 17,3% некоммерческих организаций, примерно равные доли (по 4,2%) приходятся на фонды, а также садоводческие и огороднические товарищества, далее идут некоммерческие партнерства, ТСЖ, АНО, ассоциации и союзы.

По данным государственной статистики, основное число общественных организаций расположено в европейской части России, в Центральном и Приволжском федеральных округах, где сосредоточена половина всех российских НКО (28,2% и 21,7%, соответственно). Напротив, минимальные показатели численности некоммерческих организаций отмечаются в Дальневосточном (5,2%) и Уральском (8,3%) округах [1].

Очевидно, что территориальный аспект развития третьего сектора во многом связан с инвестиционной политикой в этой сфере. Например, в 2014 году значительный процент в общей доле программ зарубежной помощи был направлен в Приволжский федеральный округ, что способствовало росту числа некоммерческих организаций на территории Приволжского федерального округа.

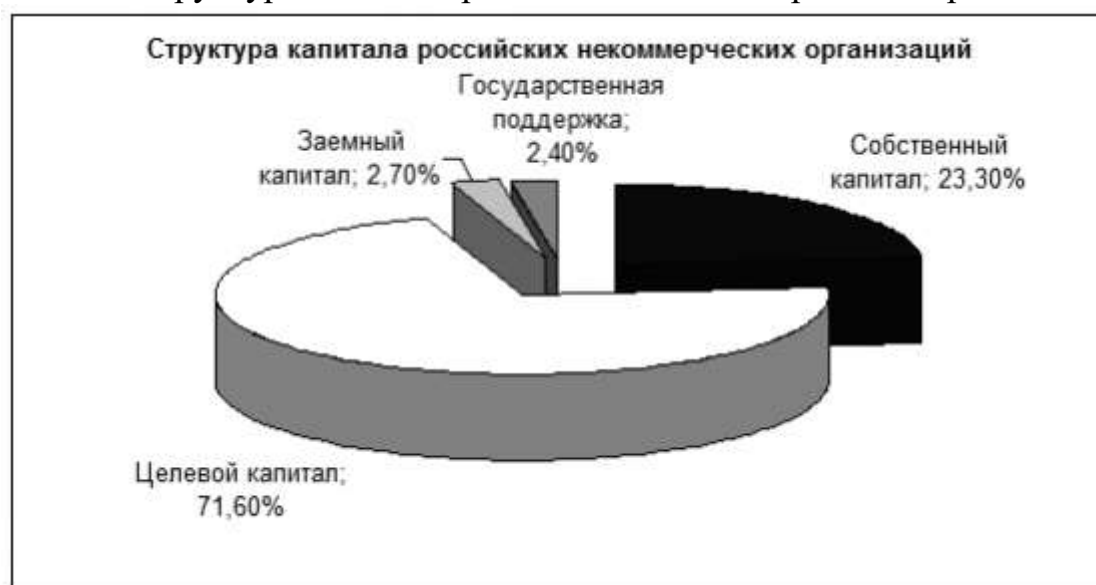
Официальная статистика свидетельствует, что за период с 2010 г. по 2015 г. суммарные доходы сектора некоммерческих организаций в РФ выросли в 3,5 раза (с 72 млрд. руб. до 255 млрд. руб.). В сравнении с другими странами это весьма невысокий доход.

Судя по данным Росстата, основным источником доходов российских некоммерческих организаций являются различные взносы, пожертвования,

безвозмездные поступления. В 2015 году их доля составила 71,6% в общей сумме денежных поступлений организаций, причем на протяжении последних пяти лет она имеем выраженную тенденцию к росту. По сравнению с 2010 г. ее рост составил 8,3%.

В соответствии с данными Росстата можно определить структуру капитала российских некоммерческих организаций, представленной на рисунке 1.

Рис. 1 – Структура капитала российских некоммерческих организаций



При анализе структуры капитала некоммерческих организаций особое внимание следует уделить источникам формирования капитала и выявить тенденции, характерные для российского некоммерческого сектора.

Во-первых, большое внимание уделяется привлечению новых источников финансирования в форме благотворительных, спонсорских взносов и др. Однако если в США привлеченные средства предполагают финансирование, со стороны как физических, так и юридических лиц, то в России речь идет в основном только о корпоративном финансировании. Доля благотворительных средств населения в бюджете некоммерческих организаций составляет крайне малую часть.

Во-вторых, кроме благотворительных и спонсорских взносов юридических лиц, значительный удельный вес в структуре привлеченных источников финансирования российских некоммерческих организаций составляют гранты благотворительных фондов и организаций.

Наконец, еще один важный источник формирования капитала некоммерческих организаций – безвозмездные поступления от вышестоящих организаций, учредителей. Они играли весьма заметную роль в бюджете некоммерческих организаций 2015 г. (тогда их доля составила 31,3%), однако в 2010 году их вклад был существенно, более чем в 4 раза, ниже (7,5%).

Весьма драматично складывается в последние годы роль такого источника доходов некоммерческих организаций как выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг. По сравнению с 2010 г. его доля в структуре

капитала заметно снизилась (с 10,6 до 4,7%).

Активно растет доля выручки в структуре капитала некоммерческих организаций от услуг в сфере здравоохранения, физической культуры и спорта (с 2,9% в 2010 г. до 9,3% в 2015 и 14,1% в 2009 г.). Доля выручки от услуг в сфере образования бурно росла до 2015 г., достигнув 39%, к настоящему времени ее роль заметно снизилась (до 15,5%). Наконец, услуги «по религиозной линии», напротив, демонстрируют тенденцию к росту своей доли (от 11,3% в 2011 г до 20,3% 2016 г.).

Динамика основных составляющих выручки некоммерческих организаций от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Услуги	2010	2015
Лечебные услуги (проведение профилактических и оздоровительных мероприятий, медицинские консультации, услуги по уходу за больными, а также физической культуры и спорта)	9,3	14,1
Культуры и искусства	2,1	2,1
Образования	39	15,5
Туристические	0,1	0,2
Услуги, связанные с проведением религиозных обрядов, церемоний, совершением богослужений и т.д.	3,4	20,3
Услуги по уходу за престарелыми, инвалидами, сиротами, предоставление консультаций беженцам и другие социальные услуги	0,4	0,6
Прочие услуги	25,8	41,1

Эти изменения, по всей видимости, свидетельствуют о смене приоритетов в деятельности некоммерческих организаций и в перспективе вполне могут привести к заметным подвижкам в структуре основных видов, сфер и объектов деятельности российского третьего сектора.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что причины неудовлетворительного состояния сектора носят системный характер. Основные из них это – политика государственного патернализма, отсутствие необходимых организационных и финансовых ресурсов, недостаточное самосознание некоммерческих организаций и их ориентация скорее не на общество, а на государство.

Использованные источники:

1. Динамика развития и текущее состояние сектора НКО в России. Аналитический обзор по результатам анализа государственной статистики, баз данных НКО и опросов общественного мнения. Исследовательская группа ЦИРКОН. 2015
2. Шереги Ф. Э., Абросимова Е. А. Правовые инициативы некоммерческих организаций России. М.: Новое знание, 2014. – 253 с..

*Башкова Л.С.
студент 3 курса*

*институт педагогики, психологии и социологии
Сибирский Федеральный Университет*

*Живаева Ю.В., к.психол.н.
доцент*

*кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО
Красноярский государственный медицинский университет
им. проф. В. Ф. Войно-Ясенецкого*

Россия, г. Красноярск

ТРЕНИНГ КОРРЕКЦИИ УРОВНЯ ТРЕВОЖНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРЕДСЕССИОННЫЙ ПЕРИОД

В статье представлены результаты исследования тревожности студентов в предсессионный период. Показана актуальность исследования данной проблематики. Описаны результаты статистической обработки по выявлению эффективности коррекционных мероприятий.

Ключевые слова: тревожность, тренинг, фрустрация, предсессионный период.

The article presents the results of a study of anxiety of the students in the pre-session period. The urgency of study of this problem. Describes the results of statistical processing to identify the effectiveness of corrective actions.

Key words: anxiety, training, frustration, pre-session period.

Проблема юношеской тревожности, как основы эмоциональных расстройств в настоящее время является междисциплинарной. Она относится к сферам интересов возрастной, педагогической, медицинской психологии. Тревогу рассматривают и в качестве преходящего психического состояния, возникающего под воздействием стрессогенных факторов и как феномен сопутствующий фрустрации социальных потребностей и в качестве специфического личностного свойства [1]. Исследование уровня тревожности у студентов в предсессионный период является актуальной, так как тревожность является частым симптомом неврозов и функционального психоза, а также входит в синдромологию других заболеваний или же является причиной расстройства эмоциональной сферы личности.

Тревожность – это субъективное проявление неблагополучия личности, ее дезадаптации. Тревожность как переживание эмоционального дискомфорта, предчувствие грядущей опасности, является выражением неудовлетворения значимых потребностей человека, актуальность при ситуативном переживании тревоги и устойчиво доминирующих по гипертрофированному типу при постоянной тревожности [2].

С целью изучения тревожности у студентов-первокурсников нами было организовано и проведено исследование на базе кафедры клинической психологии и психотерапии с курсом ПО Красноярского Государственного Медицинского университета. Выборка исследования: 40 чел. Средний возраст

исследуемых от 18 до 20 лет.

С целью исследования тревожности в качестве диагностического инструментария мы использовали методику диагностики самооценки Ч.Д. Спилбергера, Л. Ханина (оценка ситуационной и личностной тревожности), Личностную шкалу проявлений тревоги (Дж. Тейлор, адаптация Т.А. Немчина). В результате исследования показателей тревожности по методике диагностики самооценки Ч.Д. Спилбергера, Л. Ханина были получены следующие результаты.

Данные первой группы: По первой шкале очень высокий уровень тревожности выявлен у 48% испытуемых, для 35% испытуемых характерен средний уровень тревожности и для 17% испытуемых характерен низкий уровень тревожности. По второй шкале у 65% испытуемых выявлен высокий уровень тревожности, для 25% испытуемых характерен средний уровень тревожности, у 10% испытуемых выявлен низкий уровень тревожности.

У второй группы по первой шкале высокий уровень тревожности представлен у 10% испытуемых, что говорит что характеризует устойчивую склонность воспринимать большой круг ситуаций как угрожающие, реагировать на такие ситуации состоянием тревоги, средний уровень тревожности характерен для 51% испытуемых, 34% испытуемых характеризуются низким уровнем тревожности и у 5% испытуемых выявлен очень низкий уровень тревожности, что иногда является результатом активного вытеснения личностью высокой тревоги с целью показать себя в «лучшем свете». По второй шкале высокий уровень тревожности выявлен у 5% испытуемых, что характеризуется напряжением, беспокойством, нервозностью, средний уровень тревожности характерен для 59% испытуемых, 24% испытуемых характерен низкий уровень тревожности и для 12% испытуемых характерен очень низкий уровень тревожности.

Данные по личностной шкале проявлений тревоги (Дж. Тейлор адаптация Т.А.Немчина) таковы:

Данные первой группы: Очень высокий уровень тревожности выявлен у 41% испытуемых, для 36% испытуемых характерен высокий уровень тревожности, у 18% испытуемых выявлена тенденция к низкому уровню тревожности и для 5% характерен низкий уровень тревожности.

Данные второй группы: высокий уровень тревожности характерен для 8% испытуемых, тенденцию к высокому уровню тревожности имеют 29% испытуемых, 52% испытуемых характерна тенденция к низкому уровню тревожности и для 11% испытуемых характерен низкий уровень тревожности.

В результате исследования показателей тревожности по проективной методике «рисунок человека» у первой группы, также отмечается более повышенный уровень тревожности, в отличие от второй группы. Исходя из показателей исследования, выявлено, что у исследуемых первой группы факультета Клинической психологии показатели уровня тревожности выше, чем у исследуемых второй группы. На основании данных исследования мы определили первую группу как экспериментальную.

Учитывая особенности юношеского возраста и особенности проявления тревожности в юношеском возрасте, нами была разработана программа коррекции тревожности в предсессионный период: Цель программы: уменьшение напряжения и повышенной тревожности. Задачи:

- Развитие личности;
- Усилением рефлексивной способности сознания;
- Коррекция личностных качеств и умений, снятие барьеров, мешающих реальным и продуктивным действиям:
- Развитие способности адекватного и наиболее полного познания себя и других людей.

После реализации тренинговой программы была проведена повторная диагностика.

Показатели тревожности по методике диагностики самооценки Ч.Д. Спилбергера, Л. Ханина у первой группы в результате проведенного нами тренинга значительно снизились. По первой шкале высокий уровень тревожности выявлен у 5% испытуемых, для 16% испытуемых характерен средний уровень тревожности и для 57% испытуемых характерен низкий уровень тревожности очень низкий уровень тревожности характерен для 22%. По второй шкале для 22% испытуемых характерен средний уровень тревожности, у 65% испытуемых выявлен низкий уровень тревожности и для 13% испытуемых характерен очень низкий уровень тревожности.

Данные по личностной шкале проявлений тревоги (Дж. Тейлор адаптация Т.А.Немчина) также были несколько снижены: высокий уровень тревожности выявлен у 5% испытуемых, для 31% испытуемых характерна тенденция к высокому уровню тревожности, у 41% испытуемых выявлена тенденция к низкому уровню тревожности и для 23% характерен низкий уровень тревожности.

Для определения статистической достоверности различий между данными выборок нами был проведен расчет t-критерия Стьюдента. Полученное эмпирическое значение t по шкале «методика диагностики самооценки» (2,8) находится в зоне значимости ($t_{кр.}=1,97$; $p < 0,05$), что говорит о статистической существенности различий между выборками и о том, что наша гипотеза подтвердилась. Для определения статистической достоверности различий между данными выборок нами был проведен расчет t-критерия Стьюдента. Полученное эмпирическое значение t по шкале «Личностная шкала проявлений тревоги» (2,4) находится в зоне значимости ($t_{кр.}=1,97$; $p < 0,05$), что говорит о статистической существенности различий между выборками и о том, что наша гипотеза подтвердилась. Таким образом мы считаем, что созданные нами условия, способствующие снижению тревожности, в качестве профилактики тревожности в предсессионный период является эффективным.

Использованные источники:

1. Артюхова, Т. Ю. Психологические механизмы коррекции состояния тревожности личности/ Дис. канд. психол. наук : 19.00.01 : Новосибирск,

2000.-197 с.

2. Мухина, В.С. Возрастная психология. - 4-е изд., - М., 2009. - 456 с.

3. Прихожан, А.М. Причины, профилактика и преодоление тревожности - М., 2006. - 326 с.

Башмаков Р.Р.
преподаватель
Уфимский ЮИ МВД России
Россия, г. Уфа

ДЕМОГРАФИЯ В РОССИИ

Демографическая ситуация в России в целом остается стабильной, но может потребовать дополнительных и в чем-то кардинальных мер в 2016-2020 годах. Такой вывод содержится в аналитической записке экспертов РАНХиГС "О плане мероприятий по реализации в 2016-2020 годах Концепции демографической политики РФ до 2025 года". Эксперты отмечают, что основной демографический прирост в последние два года был осуществлен за счет жителей присоединенного Крыма - они составили 2,3 млн человек из 3,4 млн прироста. При этом рост числа уезжающих из страны опережает по темпам рост числа приезжающих. В частности, за половину 2015 года число прибывших выросло на 3 процента, а число выбывших - на 18,2. Вследствие экономического кризиса и девальвации рубля сократился миграционный приток: из Таджикистана - на 47,8 процента, из Киргизии - на 41.[1]

По данным Росстата, сегодня в России рождается около двух миллионов малышей в год. Но прогнозы неутешительны: через десять лет количество новорожденных сократится до 1,6 миллиона, а далее составит 1,3 миллиона.[2]

Беспокойство экспертов вызывает и уровень смертности. Он снизился не на треть, как планировалось, а на 12 процентов. Рекомендуется развивать медикаментозное обеспечение и медпомощь при самых социально значимых видах заболеваний - туберкулезе, сердечно-сосудистых и онкологических. [3]

В Совете Федерации зампред правительства Ольга Голодец признала, что снижение числа аборт - огромный плюс для российской демографии, но действовать тут нужно крайне осторожно. По поводу абортов действует специальная правительственная программа, да и раньше кабмин уже принимал целый комплекс мер по профилактике абортов. "У нас по сравнению с прошлым годом число абортов сократилось почти на 100 тысяч. Но надо сказать, что число их в абсолютном значении продолжает оставаться очень высоким", - констатировала вице-премьер. Так, в стране на 1 миллион 900 тысяч рождения сохраняется 700 тысяч искусственных прерываний беременностей. И здесь очень важно взвешенно относиться к здоровью матери и ребёнка.[4]

Улучшение демографической ситуации в России напрямую зависит от государственной семейной политики, и если не предпринять неотложных и радикальных мер, население страны уже в обозримом будущем может

существенно сократиться.

Об этом в преддверии пятого форума Всероссийской программы "Святость материнства", который 24-25 ноября пройдет в Санкт-Петербурге, рассказал "РГ" один из его постоянных экспертов, профессор, доктор философских наук, заведующий кафедрой социологии семьи и демографии МГУ Анатолий Антонов.

С 90-х годов XX века у нас воцарилась массовая однодетность. Сейчас две трети семей однодетные и только 6 процентов с тремя и более детьми, а надо, чтобы их было не менее 50 процентов. При распространении сплошной однодетности, через тридцать лет исходная численность населения сократится в два раза.

Корень зла - в кризисе института семьи, не выполняющего функцию рождения и воспитания подрастающего поколения.

По словам ученого, сегодня как никогда актуальны высказывания русского писателя Александра Солженицына о национальной идее "сбережения народа".

Солженицын предлагал национальную идею, которая была изложена еще 250 лет назад елизаветинским придворным Иваном Шуваловым, - вспоминает Анатолий Антонов. Он предложил Елизавете руководствоваться сбережением народа как главным законом. "Каждый шаг, каждый закон должен оцениваться с точки зрения, оберегает он народ или нет. Если нет - прочь его! Каждый закон, каждый шаг правительства должен быть на это направлен".

Как государство может помочь семьям?

Семье, в которой воспитываются трое и более детей, государство должно предоставлять 5-7-комнатную квартиру или 1-2-этажный дом. В маленьких загонах могут жить только микробы, а не люди! Дети - это дефицитный ресурс, и государство должно раскошелиться! - уверен профессор.

Также Анатолий Антонов предлагает приравнять мать троих и более детей к директору детского сада и платить ей такую же зарплату.

Трое детей - это уже мини-детсад, - продолжает доктор философских наук, - а четверо-пятеро - тем более. С таким количеством детей мать не "сидит дома", а интенсивно работает - воспитывает подрастающее поколение, формирует души.

Анатолий Антонов обращает внимание, что такая одноразовая дотация, как материнский капитал, временно улучшает но, не спасает ситуацию: кушать хочется каждый день - нужно выплачивать зарплату многодетным матерям раз в месяц.

В завершение заведующий кафедрой социологии семьи и демографии МГУ отметил, что лишь при наличии материальной базы можно эффективно пропагандировать семейные ценности в СМИ, кино, ТВ, литературе и искусстве.[5]

К примеру жительница Ульяновска выступает за введение

"материнской" зарплаты.

Корни проблемы, которую она подняла перед президентом страны, идут именно отсюда: устроиться на нормальную работу женщине с маленьким ребенком, а уж тем более, многодетной, сегодня - квест повышенной сложности. В лучшем случае, работодатель предупредит, чтобы не думала о "детских" больничных, привлекала бы в этом случае бабушек и прочих родственников. В худшем маме придется трудиться за небольшую зарплату, чтобы шел стаж и хоть какие-то отчисления в Пенсионный фонд. Рабочий день "от звонка до звонка", дети брошены...

А по-другому никак: чтобы прокормить большую семью, трудиться приходится обоим родителям. Если это, конечно, "разумные многодетные", которых сейчас все больше и больше. Парадоксальная ситуация: если мама сидит дома и занимается тем чем должна заниматься - детьми - она в глазах государства является тунеядкой. У нее нет стажа и заработка. У меня всегда это вызывало недоумение: когда родители берут под опеку детей, им назначаются неплохие выплаты. Понятно, что первый упрек, который летит при этих словах: "Вы рожали для себя, а не для кого-то". Справедливо, но ведь есть посыл - улучшать демографию. Есть многодетные семьи, которые служат хорошим примером. Почему бы не поддержать и их?

Идея проста: оттолкнуться от минимальной зарплаты, чтобы "работать мамой" было не самоцелью. Но чтобы она знала, что у нее всегда будет, пусть небольшая, "финансовая подушка", не прервется стаж. Пропадет необходимость пропадать целый день на работе примерно за те же деньги. Ведь нанимать для своих детей няню, чтобы на нее заработать - странно, если ты сама, и очень успешно, можешь ею быть.[6]

В течение 5 лет, по словам члена Комитета ГД по вопросам семьи, женщин и детей Инги Юмашевой, в стране принят пакет документов, направленных на улучшение демографической политики. По ее словам, создан хороший фундамент для совершенствования условий рождаемости и укрепления семейных ценностей.[7]

Использованные источники:

1. Валерий Выжutowич Ресурсами не рождаются // Российская газета - Федеральный выпуск №7011 (143).
2. Наталья Лебедева Демография 2.0 // Российская газета - Федеральный выпуск №7133 (265).
3. Валерий Выжutowич Ресурсами не рождаются // Российская газета - Федеральный выпуск №7011 (143).
4. Виталий Петров Ольга Голодец: Решения по абортам должны быть взвешенными и обоснованными // Российская газета (электронный ресурс, дата обращения 26.11.2016 г.).
5. Ирина Белова Демограф: Трехдетная семья должна стать в России нормой // Российская газета (электронный ресурс, дата обращения 26.11.2016 г.).
6. Виктория Чернышева "Министр демографии" // Российская газета - Неделя - Средняя Волга №7100 (232)

Бедрин Я.Г.

студент

Костина О.В., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и банковского дела

Югорский Государственный Университет (ЮГУ)

РФ, г. Ханты-Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АО ГСК «ЮГОРИЯ»

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость создания службы экономической безопасности в страховых организациях, перечислены основные направления ее функционирования.

In the article the necessity of creation of the economic security in insurance companies, are the main areas of its functioning.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, жульничество, мошенничество, персональные данные, страхование.

Economic security, Scam, fraud, personal data, insurance.

Развитая система страхования является характерной чертой жизни цивилизованного общества. Финансовая защита личных интересов граждан, предприятий и организаций от риска непредвиденных, нередко трагических обстоятельств помогает в каждом конкретном случае преодолеть беду, возместить понесенный материальный ущерб. В большинстве развитых стран страхованием охвачены практически все сферы жизни общества и экономики

В настоящее время экономика России переживает трудный этап построения социально-ориентированных условий функционирования. Экономические решения могут повлиять как на рост, так и на снижение корпоративного мошенничества, поэтому к экономической службе также должно быть обращено пристальное внимание [7].

Экономическая безопасность – это состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильность его функционирования, финансовое равновесие и регулярное извлечение прибыли, возможность выполнения поставленных целей и задач, способность к дальнейшему развитию и совершенствованию [6, стр. 896].

Рассмотрим организацию работы службы экономической безопасности в АО ГСК «Югория».

Государственная страховая компания «Югория» основана в 1997г. Единственным акционером компании является Ханты – Мансийский автономный округ Югра, представленный Департаментом по управлению государственным имуществом ХМАО Югры [8].

В состав группы, возглавляемой АО ГСК «Югория», входят дочерние

общества АО ГСК «Югория – Жизнь», АО «Ипотечное агентство Югры» и зависимые общества ЗАО «МАНОЙЛ», АО «Курорты Югры». Клиентами общества являются 64 тысячи юридических лиц, а также более одного миллиона граждан.

ГСК «Югория» является универсальной страховой компанией, предоставляющей широкий спектр страховых услуг. Компания вправе осуществлять деятельность по 20 видам страхования и перестрахованию с использованием 60 различных правил страхования.

Миссией АО ГСК «Югория» является:

- улучшение жизни людей за счет предоставления доступной и качественной страховой защиты;
- доступная страховая защита – это стоимость страховки, которую могут себе позволить большинство людей со средним уровнем доходов;
- качественная страховая защита – это честная и быстрая выплата страхового возмещения с высоким уровнем сервиса [3].

В АО ГСК «Югория» служба экономической безопасности (СЭБ) является структурным подразделением, которое непосредственно участвует в финансовой деятельности.

Цель деятельности службы – обеспечение сохранности, предупреждение утечки коммерческой и конфиденциальной информации, обнаружение и своевременное предупреждение вероятных посягательств на законные права и интересы ГСК «Югория», содействие руководителям фирмы в принятии неких решений.

В обязанности служб экономической безопасности ГСК "Югория" входит:

- охрана жизни и здоровья охраняемых должностных лиц;
- защита имущества, коммерческой и страховой тайны, ценностей;
- консультирование и советы по вопросам правомерной охраны от противоправных посягательств;
- обеспечение порядка в местах проведения массовых мероприятий [5, стр. 35-37].

По целому ряду вопросов СЭБ компании работает в тесном контакте с рекламными службами, в частности при изучении конкурентов.

При работе СЭБ в ГСК «Югория» с персоналом организации особое внимание уделяется сотрудникам, имеющим полный или ограниченный доступ к коммерческим тайнам компании. К ним относятся сотрудники бухгалтерии, кассиры, лица, имеющие доступ к печатям, бланкам, а также сотрудники департамента информационных технологий [2].

Так как одним из объектов охраны СЭБ являются персональные базы данных, то в компании разработано и утверждено руководителем Положение об индивидуальных данных АО ГСК «Югория», в который определяет порядок работ с индивидуальными данными сотрудников компании с учетом требований действующего законодательства.

Вместе с тем в обязанности СЭБ ГСК «Югория» входит

предостережение, пресечение противоправных и преступных действий, афер, мошенничества, хищений с целью экономического подрыва фирмы со стороны внешних сил; выявления криминальных структур, конкурентов, бесчестных партнеров; пресечение хищений, совершаемых персоналом фирмы [4, стр. 23].

При страховых событиях на ГСК «Югория» (в некоторых случаях при приеме объекта на страхование) служба безопасности проводит определенную оперативную работу по поиску и раскрытию факта утраты застрахованного имущества, или при заключении контракта страхования при необходимости производит испытание благонадежности и порядочности покупателя с целью предотвращения мошенничества и остальных моментов, подрывающих денежные характеристики фирмы [7].

При обеспечении экономической безопасности в страховой сфере необходимо взаимодействие служб безопасности ГСК «Югория» с органами внутренних дел в области информационного обмена.

Принимаемые органами внутренних дел меры, направленные на выявление и раскрытие таких преступлений, приносят определенные результаты. Однако они не адекватны масштабам распространенности и общественной опасности указанных посягательств. Необходимо также отметить и то, что преступления, совершаемые с целью получения страховой выплаты, сопряжены с детально продуманной инсценировкой обстановки страхового события, преступным сговором, ложными показаниями, в связи с чем их выявление и раскрытие представляют большую сложность и для оперативных аппаратов [1].

С нашей точки зрения в ГСК «Югория» недостаточно внимания уделяется контролю за движением входящих и исходящих денежных потоков, в связи, с чем есть вероятность незаконных действий в рассматриваемой области.

В связи с этим в регламентирующих документах системы бюджетирования и в Положении о договорной работе необходимо ужесточить контрольные действия в отношении денежных потоков. Это позволит исключить вероятность разночтений внутрикорпоративных локальных документов менеджерами и исполнителями.

Таким образом, под уровнем экономической безопасности ГСК «Югория» понимается оценка состояния использования внутриорганизационных ресурсов. Для достижения высокого уровня экономической безопасности предприятие должно осуществлять деятельность по обеспечению максимальной безопасности основных элементов своей работы.

Именно поэтому очень важно иметь эффективно работающую службу экономической безопасности, с целью обеспечения сохранности, предупреждения утечки коммерческой и конфиденциальной информации, своевременного предупреждения вероятных посягательств на законные права и интересы ГСК «Югория», недопущения несанкционированного доступа к

служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, противодействия недобросовестной конкуренции и криминального проявления в страховой деятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон РФ [Электронный ресурс], от 27.07.2006 г. № 149–ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Режим доступа: <http://base.garant.ru/12148555/>.
2. Федеральный Закон РФ [Электронный ресурс], от 27.07.2006 г. № 152–ФЗ «О персональных данных: федеральный Закон РФ от 27.07.2006 г. № 152–ФЗ». Режим доступа: <http://base.garant.ru/12148567/>.
3. Указ Президента РФ [Электронный ресурс], от 06.03.1997 г. № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_13532/.
4. Дымова, И.А. Учетно-аналитические аспекты экономической безопасности бизнеса: автореферат, диссертации, кандидат экономических, наук: 08.00.12– [Текст] И.А. Дымова. – М., 2015. – 23 с.
5. Забродский, В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Забродский В. [Текст]; Н. Капустин // Бизнес–информ. – 2016.: офиц. текст. – № 15. – . 35 – 37 с.
6. Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность России [Текст]: учебник / В.К. Сенчагов. – М.: «Дело», 2016. – 896 с.
7. Толкачева О. П. Корпоративное мошенничество [Текст]: сущность, понятие, система контроля // Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – с. 2946–2950
8. Официальный сайт государственной страховой компании «Югория». Режим доступа: <http://www.ugsk.ru/>

УДК 338.3

Бенгина П.М.

магистр

институт экономики и управления

Самарский национальный исследовательский университет

имени академика С.П. Королева

Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ ОТРАСЛИ ПО МЕТОДИКЕ А. ТОМПСОНА И А. СТРИКЛЕНДА

Статья посвящена анализу метода оценки инвестиционной привлекательности по А. Томпсону и А. Стрикленду. Исследованы метод попарного сравнения и значения коэффициентов, произведен анализ расчета удельных весов.

**ИНТЕРНЕТ- ЭКОНОМИКА, УДЕЛЬНЫЙ ВЕС, ФАКТОР,
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, ОТРАСЛЬ, КРИТЕРИЙ**

Наиболее оптимальным инструментом оценки привлекательности интернет- отрасли является матрица А. Томпсона и А. Стрикленда. Для

практического расчета привлекательности отрасли, по методике Томпсона, известного американского экономиста, и Стрикленда, профессора в области стратегического менеджмента и маркетинга, должна быть составлена таблица, в которой учитываются только те факторы, которые значимы для определения привлекательности проекта в конкретной отрасли (таблица 1).

Таблица 1- Пример расчета привлекательности отрасли по Томпсону и Стрикленду

Фактор	Удельный вес	Величина фактора	Оценка
Фактор №1	вес фактора	балл	вес фактора X балл = оценка 1
Фактор №2	вес фактора	балл	вес фактора X балл = оценка 2
Сумма			оценка 1+ оценка 2 = итоговая оценка

Удельный вес фактора показывает, насколько сильно тот или иной фактор значим для анализируемой отрасли и рассчитывается с помощью экспертной оценки. Для того, чтобы оценить значимость полученных факторов привлекательности проекта в отрасли, используется метод аналитической иерархии. Суть данного метода заключается в том, что для оценки удельных весов рассматриваемых факторов необходимо провести их попарное сравнение.

Для осуществления попарного сравнения каждый эксперт заполняет таблицу 2.

Таблица 2- Таблица попарных сравнений

Критерии		X1	X2	X..	Xn
		1	2	..	n
X1	1	1	...	...	...
X2	2		1	...	...
X...	...			1	...
Xn	n				1

В данной таблице Xn – название критерия.

Заполняются только ячейки, отмеченные знаком «...». Каждый критерий (по строкам) сравнивается по степени важности последовательно со всеми остальными. Далее проставляются значения от 1:1 до 10, которые отражают степень превосходства по важности одного критерия над другим. Данные значения определяются экспертным путем на основе таблицы 3.

Таблица 3- Значения коэффициентов

1 – сравниваемые критерии равнозначны

3 – незначительное превосходство первого критерия над вторым	1:3 – незначительное превосходство второго критерия над первым
5 – умеренное превосходство первого критерия над вторым	1:5 – умеренное превосходство второго критерия над первым
7 – существенное превосходство первого критерия над вторым	1:7 – существенное превосходство второго критерия над первым
10 – максимальное превосходство первого критерия над вторым	1:10 – максимальное превосходство второго критерия над первым
2; 4; 6; 8; 9 – соответствующие промежуточные значения	1:2; 1:4; 1:6; 1:8; 1:9 – соответствующие промежуточные значения

После проставления экспертами всех оценок удельные веса отдельных критериев рассчитываются согласно таблице 4.

Таблица 4- Расчет удельных весов

Критерии	X1	X2	X...	Xn	Среднее геометрическое	Удельный вес критерия
	1	2	...	n		
X1	1	k1:k2	k1:k...	k1:kn	$\bar{x} = \sqrt[n]{1X(\frac{k_1}{k_2})X(\frac{k_1}{k_{...}})X(\frac{k_1}{k_n})}$	$x_{1y} = x_{1cp}: \sum \bar{x}_n$
X2	2	1	k2:k...	k2:kn		
X...	...	k...:k2	1	k...:kn		
Xn	n	kn:k2	kn:k...	1		
Сумма					$\sum \bar{x}_n$	100 %

где **k1...n** – оценка эксперта;

xny – удельный вес критерия;

xncp – среднее геометрическое критерия.

Если экспертов участвует несколько, то итоговый удельный вес критериев рассчитывается как среднее арифметическое.

Привлекательность фактора (столбец «величина фактора» в таблице 1) оценивается по шкале от 1 до 10, где 1- наименьшее значение фактора, 10- наибольшее значение фактора. Далее рассчитывается абсолютная оценка по каждому фактору путем перемножения относительных весов и величин факторов привлекательности. Для получения конечной оценки привлекательности отрасли следует просуммировать абсолютные оценки факторов привлекательности. Получившееся значение будет отражать степень привлекательности отрасли – значению 1 соответствует совершенно непривлекательная отрасль, а значению 10 максимально привлекательная. Показатель привлекательности проекта в отрасли, а также и привлекательность самой отрасли определяет перспективу получения высокой прибыли. Если отрасль привлекательна, значит проект может

добиться уровня прибыли выше среднего по другим отраслям.

Практическое значение данной методики состоит в том, что на основе реальных статистических показателей выводится общая привлекательность отрасли с учетом ее основных черт, которые заключены в абсолютных оценках привлекательности. Кроме того, расчет значений факторов позволяет оценить возможности организаций, которые планируют вход в анализируемую отрасль, а также предположить возможную величину доходности. Помимо этого, результаты проведенного анализа влияния внешних факторов и привлекательности отрасли служат основой для принятия решения потенциальным инвестором.

Использованные источники:

1. Гэд Томас. 4D Брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики. Ред. Г.Ивашевская, перевод с английского М.Аккая. — СПб.: AvelineFinlandOy, 2000. — 133 с.
2. Лакатос И. Фальсификация и методология программ научного исследования. - М.: Медиум, 1995

УДК 338.3

Бенгина П.М.
магистр

институт экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ИНТЕРНЕТ- ЭКОНОМИКУ В РОССИИ

Статья посвящена анализу факторов, влияющих на состояние отрасли интернет- экономики и расчету удельных весов каждого из факторов. Проведен анализ взаимодействия политической, экономической, социокультурной и технологической сфер жизни с интернет- экономикой.

ИНТЕРНЕТ- ЭКОНОМИКА, ДОМЕН, РЫНОК, ТЕМП РОСТА, ИНТЕРНЕТ, ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ, ФАКТОР

Первый домен был зарегистрирован в 1985 году и с тех пор влияние сети Интернет на мировую экономику растет. Всемирная паутина охватывает современный бизнес, вследствие чего, формируется понятие «интернет-экономика». Так, в Великобритании в 2012 году размер интернет- экономики составил 8,3% от ВВП. К 2016 году, согласно прогнозу Boston Consulting Group, ведущей международной компании, специализирующейся на управленческом консалтинге, данный показатель возрастет в два раза, причем для всех стран «Большой двадцатки», где размер экономики составит 4,2 триллиона долларов, а количество пользователей сети интернет в мире достигает 3,5 миллиардов человек, т.е. почти половины населения планеты.

Для анализа рынка электронной коммерции проведен PEST анализ отрасли интернет- экономики в РФ, который позволил выявить перечень

факторов, влияющих на привлекательность сегмента интернет- проектов с точки зрения новых игроков. Полученный список представлен ниже:

- государственное регулирование отрасли и стабильность законодательства ;
- налоговая нагрузка в отрасли ;
- платежеспособность покупателей в отрасли ;
- курс национальной валюты;
- уровень инфляции ;
- уровень риска и неопределенности в отрасли ;
- эффективность логистической сети на территории РФ ;
- технологическое развитие отрасли (ИТ, маркетинг, бизнес-процессы) ;
- размер рынка ;
- темп роста рынка и этап жизненного цикла ;
- барьеры входа в отрасль ;
- средняя прибыльность отрасли;
- интенсивность конкуренции между действующими игроками;
- доступность ключевых факторов успеха новым игрокам.

Среди данных факторов необходимо выбрать только те, которые оказывают наибольшее влияние на проекты в рассматриваемой отрасли.

С этой целью были привлечены эксперты. Для выбора экспертов были применены два критерия: опыт работы в отрасли интернет- экономики не менее семи лет и опыт управленческой деятельности не менее пяти лет. Пять человек откликнулись и согласились принять участие в экспертной оценке .

Выбор значимых факторов происходил с помощью выставления баллов (от 1 до 10) каждому из факторов, где 1 – фактор совершенно не имеет значения, 10 – фактор крайне значим в оценке привлекательности отрасли. По результатам экспертной оценки были отсеяны факторы со средним баллом 5 и менее. В итоговой список вошли 13 факторов (таблица 13). Оценка фактора с точки зрения влияния на привлекательность отрасли (столбец «величина фактора») определена на основе выводов предыдущих этапов исследования по шкале от 1 (крайне негативное влияние) до 10 (крайне позитивное). Взвешенная оценка каждого из факторов привлекательности отрасли представлена в таблице 1.

Таблица 1- Взвешенная оценка каждого из факторов привлекательности отрасли

Фактор	Удельный вес, %	Величина фактора	Взвешенная оценка
Государственное регулирование отрасли и стабильность законодательства	2,3%	8	0,18
Налоговая нагрузка в отрасли	2,3%	7	0,16
Платежеспособность покупателей в отрасли	1,9%	4	0,08

Курс национальной валюты	8,5%	4	0,34
Уровень инфляции	3,6%	2	0,07
Уровень риска и неопределенности в отрасли	3,9%	3	0,12
Динамика изменения интернет- аудитории (потенциальный спрос в отрасли)	3,8%	9	0,34
Размер рынка	8,8%	8	0,70
Темп роста рынка и этап жизненного цикла	8,5%	9	0,76
Барьеры входа в отрасль	19,9%	7	1,39
Средняя прибыльность отрасли	16,9%	8	1,35
Интенсивность конкуренции между действующими игроками	8,1%	3	0,24
Доступность ключевых факторов успеха новым игрокам	11,7%	4	0,47
Сумма	100%	-	6,20

Для того, чтобы оценить удельные веса полученных факторов привлекательности отрасли, был использован метод аналитической иерархии, рассмотренный ранее – попарное сравнение факторов. Подробное описание попарного сравнения, произведенного экспертами, представлено в Приложении Б. С помощью полученных удельных весов найден средний по каждому из критериев (столбец «удельный вес» в таблице 13). Сумма взвешенных оценок всех факторов определяет итоговую оценку привлекательности отрасли и равна 6,2 балла из 10. Данный результат говорит о том, что отрасль интернет- экономики РФ обладает достаточной привлекательностью, чтобы рассматривать возможным вход в отрасль с точки зрения новых игроков. Однако, как было выявлено в ходе анализа, существует большое количество негативных факторов, поэтому итоговый результат оценки привлекательности получился невысокий. Основной негативный вклад внесли такие факторы как государственное регулирование отрасли и сложность получения ключевых факторов успеха новичками в отрасли.

Стоит отметить, что низкие барьеры входа, высокая потенциальная прибыльность и высокий темп роста рынка делают привлекательным интернет отрасль привлекательной как для инвесторов, так и для руководителей стартапов. В подтверждение этому существует статистика по открытию новых магазинов. Ежегодно открываются более пять тысяч крупных и малых интернет- магазинов, однако только 10% из них (то есть примерно 500) не закрываются в первый год и продолжают работать.

Таким образом, статистические данные подтверждают вывод о высокой привлекательности отрасли электронной торговли в целом, однако успешными становятся менее 10% новых участников отрасли, поскольку при

создании нового проекта в интернете существуют дополнительные факторы, оказывающие сильное негативное влияние.

Использованные источники:

1. Гэд Томас. 4D Брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики. Ред. Г.Ивашевская, перевод с английского М.Аккая. — СПб.: AvelineFinlandOy, 2000. — 133 с.
2. Лакатос И. Фальсификация и методология программ научного исследования. - М.: Медиум, 1995

УДК: 33.108

*Бессонова М.А.
старший преподаватель
кафедры управления персоналом
Институт управления, НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕЖИМА ТРУДА И ОТДЫХА В
МОЛОЧНО-ТОВАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ НА ПРИМЕРЕ
МОЛОЧНО-ТОВАРНОЙ ФЕРМЫ №1, ООО «РУСЬ - МОЛОКО»**

Аннотация. В статье приведено исследование режима труда и отдыха персонала молочно-товарной фермы ООО «Русь-Молоко». Выявлены причины снижающие производительность труда и обуславливающие потери рабочего времени. Как одно из направлений в совершенствовании организации труда в молочно-товарном производстве, предложены рекомендации по совершенствованию режима труда и отдыха персонала молочно-товарной фермы. Оптимизационное направление совершенствования заключается в смене односменного режима труда и отдыха на двухсменный. Что способствует сокращению потерь рабочего времени, повышению производительности труда в исследуемом предприятии молочно-товарного производства и сокращению коэффициента текучести персонала. Прогрессивные приемы организации труда на молочных фермах способствуют повышению продуктивности животных и, соответственно, росту производительности труда, улучшению условий и качества работы персонала ферм, снижают себестоимость молочной продукции и повышают заработок рабочего времени, что обуславливает актуальность проведенного исследования.

Ключевые слова: организация труда персонала, режим труда и отдыха, потери рабочего времени, производительность труда, удовлетворенность трудом, эффективность деятельности, сменность, текучесть кадров.

*Bessonova Marina Alexandrovna.
Senior Lecturer, Department of Personnel Management,*

**IMPROVEMENT WORK AND REST IN THE MANUFACTURES
ON AN EXAMPLE OF DAIRY FARM №1 OOO «RUS-MILK».**

Annotation. The article shows the research work and rest of staff of the dairy farm of "Rus-Moloko". The reasons of decreasing productivity and causing loss of working time. As one of upgrade direction in improving the organization of labor in the dairy industry, offered recommendations on the improvement of work and rest of staff of the dairy farm. Optimization direction of improvement is the change of one-shift work and rest on two shifts. What helps to reduce the loss of working time, increasing productivity in the study of dairy-commodity production and reduce staff turnover rate. Advanced techniques on dairy farms contribute to the organization of labor productivity of animals and, consequently, increase productivity, improve the conditions and quality of work of the personnel of farms, reduce the cost of milk production and improve the earnings of working time, which leads to the relevance of the study.

Keywords: organization of the personnel, work and rest, the loss of working time, labor productivity, job satisfaction, operational efficiency, shifts, staff turnover.

В современных экономических условиях все большее значение приобретают организация и нормирование труда, построенные на научной основе. Это связано с тем, что высокая организация труда и научно-обоснованные нормы затрат труда, на современном этапе развития экономики, являются неперенным условием эффективной деятельности организаций и предприятий. Объясняется это тем, что в условиях растущей конкуренции все большее значение приобретает результативность труда, повышаемая за счет более полного использования способностей работника в процессе труда. Более того, по мере технического совершенствования производства возрастает цена единицы рабочего времени, и его экономия так же достигается за счет более совершенной организации труда[2].

Молочно-товарная ферма МТФ №1, является одним из важнейший структурных подразделений в ООО «Русь – Молоко», так как именно в этом производственном подразделении осуществляется содержание животных , дающих основное сырье, молоко, для производства основных видов продукции. Поэтому совершенствование организации труда именно в этом структурном подразделении, необходимо, так как от качества и объема произведенного сырья зависит качество и количество произведений конечной продукции ООО «Русь – Молоко», а значит и конечная прибыль организации. Основные направления совершенствования организации труда в ООО «Русь - Молоко», направлены на обеспечение оптимальных условий труда и отдыха персонала, обуславливающие повышение производительности труда , снижение коэффициента текучести персонала и закрепление постоянных кадров на ферме. Первостепенное значение в мероприятиях по

совершенствованию организации труда персонала имеет упорядочение режима работы животноводов. Мероприятия по совершенствованию организации труда в данном структурном подразделении призваны увеличить производительность труда, сократить потери рабочего времени и снизить текучесть персонала, как сотрудников молочной фермы, так и всего производственного комплекса ООО «Русь – Молоко». Так как, улучшение данных показателей определяющих уровень организации труда, окажет влияние на повышение эффективности работы всего производственного предприятия ООО «Русь – Молоко».

Рассмотрим режим труда и отдыха в структурном подразделении ООО «Русь – молоко», Молочно-товарной ферме №1 (МТФ№1)

Для молочных ферм важно соблюдать оптимальное соотношение между рабочим временем и перерывом в трудовой деятельности, чтобы обеспечить оптимальный уровень производительности труда, а так же поддерживать высокую работоспособность людей. Большое влияние на трудоспособность работников молочной фермы оказывает время начала и окончания рабочего дня.

В настоящее время на МТФ №1применяется односменный режим работы.

Начало первого цикла в 4-50 утра. Окончание в 8-50. В обоих циклах имеется время для регламентированного перерыва.

Перерыв между циклами с 9-50 до 16-45.

Работникам устанавливается сменная 6 дневная рабочая неделя в соотношении рабочих дней к выходным как 6/2.

Рассмотрим примерный распорядок дня оператора машинного доения, так как именно от результата труда данного работника зависит объем произведенной продукции МТФ№1

Примерный распорядок рабочего дня оператора машинного доения представлен в таблице.

Таблица 1

Распорядок рабочего дня оператора машинного доения при односменном двухцикличном режиме работы.

Наименование работ	Начало работы	Конец работы	Продолжительность работы
Первая цикл			
подготовка доильной аппаратуры ,	4-50	4-05	0-15
доение коров			
Доение	5-05	7-25	2-20
Отдых	7-25	7-32	0-07
Доение	7-32	8-25	0-53
Мытье молочной посуды и доильной аппаратуры.	8-25	8-40	0-15
Заключительная работа, уборка доильной площадки, мытье доильной аппаратуры.	8-40	8-50	0-10
Второй цикл			

подготовка доильной аппаратуры ,	16-45	16-55	0-10
доение коров			
Доение	16-55	19-10	2-15
Отдых	19-10	19-17	0-07
Доение	19-17	20-05	0-48
Мытье молочной посуды и доильной аппаратуры.	20-05	20-10	0-05
Раздача корма	20-10	20-30	0-20
Заключительная работа.	20-30	20-35	0-05
Продолжительность рабочего дня смены			7-50
Растянутаость смены.			15-45

Большой недостаток, такого односменного режима, состоит том, что рабочее время сильно растянуто , Исполнители связаны с местом работы, поскольку труд осуществляется с большими перерывами. Двухкратный в течение суток приход работников на ферму отнимает у них много времени па переход к месту работы и обратно.

Недельный режим труда и отдыха состоит в чередовании 3 рабочих смен и одного выходного дня (3/1).

Растянутаость рабочего дня во времени составляет 15 часов 45 мин. При общей продолжительности рабочего смены в 7-50.

Такой режим труда является достаточно сложным и интенсивным.

Экспресс – анкетирование «Изучения удовлетворенности организацией труда персонала выявило следующую тенденцию: При общей доминирующей удовлетворенности своей работой, организацией рабочего мета, бытовых помещений, достаточной удовлетворенностью морально-психологическим климатом в коллективе, выявлена значимая неудовлетворенность режимом труда и отдыха. Работники чувствуют себя уставшими после рабочей смены.

Усталость работников сказывается на состоянии их здоровья, а соответственно на потерях рабочего времени организации и производительности труда. Такой результат полностью объясняется существующим режимом труда, растянутаостью смены во времени. А так же недельным чередованием режима труда и отдыха.

В организации ООО «Русь-молоко» выявлены потери рабочего времени, по причинам временной нетрудоспособности персонала.

Таблица 2

Потери рабочего времени в ООО «Русь – Молоко»

Показателя		С начала года, всего
1	Потери рабочего времени. (чел/дн)	2 213
	В том числе:	
	Потери рабочего времени (чел/часов).	17 708
2	Число отработанных человеко-часов	122 233
3	Общий фонд рабочего времени ООО «Русь-Молоко».	
	Число отработанных человеко-часов	139 941
4	Средняя численность работников, по которым приводятся данные об использовании рабочего времени (человек)	71

Приведем суммарный расчет потерь рабочего времени для структурного подразделения молочно-товарной фермы №1, где непосредственно идет производство молока.

Таблица 3

Потери рабочего времени в производственном подразделении МТФ №1 ООО «Русь – Молоко».

Показателя		С начала года, всего
1	Потери рабочего времени. (чел/дн)	1043
	В том числе:	
	Потери рабочего времени (чел/часов).	8 344
2	Число отработанных человеко-часов	68 985
3	Общий фонд рабочего времени ООО «Русь-Молоко».	
	Число отработанных человеко-часов	8 623
4	Средняя численность работников, по которым приводятся данные об использовании рабочего времени (человек)	35

Потери рабочего времени для производственного подразделения МТФ №1, могут быть обусловлены существующим в нем режимом труда и отдыха. Сокращение потерь рабочего времени является ресурсом увеличения производительности труда, либо возможностью оптимизировать персонал.

Таким образом, выявлены 2 взаимно обуславливающие проблемы.

- 1) Неудовлетворенность режимом труда и отдыха
- 2) Потери рабочего времени в МТФ №1, за счет временной нетрудоспособности персонала.

Причиной этих проблем является односменная форма организации рабочего дня, с растянутостью смены до 15-45 часов. При общем продолжительности рабочего времени 8 часов. Достаточно нерациональным является перерыв между циклами работ с 8.50 до 16.55 часов.

Целесообразно разработать проект «Совершенствования организации труда персонала» в направлениях

-совершенствования режима организации труда и отдыха, которое включает переход с односменной на двухсменную

-совершенствование недельных режимов труда и отдыха персонала МТФ№1

Рассмотрим планируемый двухсменных рабочий график для персонала производственных подразделений, при двухциклическом технологическом процессе .

Рабочий день при двухциклическом расписании начинается в 5 ч утра и заканчивается в 22 часа.

Для работников первой смены предусмотрен перерыв с 8.30 до 9.30. для работников второй смены перерыв с 15.30 до 16.30 ч.

Таблица 3

Примерный распорядок рабочего дня МТФ№1 ООО «Русь-Молоко»
при двухсменной рабочей графике.

Наименование работ	Начало работы	Конец работы	Продолжительность работы
Первая смена.			
Прием смены, подготовка доильной аппаратуры, доение коров	5.00	8.00	3.00
Подготовка кормов, кормление	8.00	8.10	0-10
Мытье аппаратуры, молочной посуды.	8.10	8.30	0-20
Перерыв.	8.30	9.30	0-30
Чистка кормушек, кормовых проходов	9.30	10.00	0-30
Выгон животных на прогулку	10.00	10.30	0-30
Разравнивание корма в кормушках	10.30	11.00	1-30
Привязывание и чистка коров	11.00	12.40	1-40
Запаривание и раздача концентратов.	12.40	14.00	1-20
Вторая смена			
Подготовка доильной аппаратуры, доение коров	13.00	15.10	2-10
Мытье доильной аппаратуры и молочной посуды	15.10	15.30	0-20
Перерыв	15.30	16.30	1-00
Раздача кормов.	16.30	17.50	1-20
Чистка коров	17.50	18.50	1-00
Подготовка доильной аппаратуры, доение	18.50	21.00	2-10
Мытье посуды, доение	21.00	21.30	0-30
Раздача кормов, сдача смены	21.30	22.00	0-30
Продолжительность рабочего дня первой и второй смены			8.00
Рабочее время 1 и 2 смены.			9.00

При такой форме организации труда, объем работ на ферме выполняется в два цикла - 3-4 ч каждый. Доеение коров производится 3 раза. Первый раз в первую смену и два раза во вторую. Что соответствует прогрессивным формам организации труда работников молочных комплексов и увеличивает надой, а соответственно производительность труда работников, тоже более высокая, чем при двухразовом доении.

Прогрессивные приемы организации труда на молочных фермах способствуют повышению продуктивности животных и, соответственно, росту производительности труда, улучшению условий и качества работы персонала ферм, снижают себестоимость молочной продукции и повышают заработок рабочего [1].

Использованные источники:

1. Овчинникова, Т. Взаимосвязь экономических показателей с эффективностью отдельно взятого производства / Т. Овчинникова, В. Соколов, И. Хореев // АПК: экономика, управление, 2010. - №9. - с. 50-55.
2. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда. Том 2 – М: Изд-во: Альфа-Пресс, 2012.
3. Организация и нормирование труда в ПСМ. [Текст]: Под ред. В.И. Везломцева – М.: Стройиздат, 1989.
4. Организация и нормирование труда. Учеб. пособие для вузов [Текст]: Под ред. В.В. Адамчука/ ВЗФЭИ. – М.: Финстатинформ, 2010. – 312 с.

Bibliography:

1. Ovchinnikov, T. The relationship of economic indicators with the efficiency of a single production / T. Ovchinnikov, V. Sokolov, I. Horites // AIC: Economics, Management, 2010. - №9. - from. 50-55.
2. Odegov YG, GG Rudenko, Babynina LS Labor Economics. Volume 2 - M: Publishing house: Alfa-Press, 2012.
3. The organization and regulation of labor in the PSM. [Text]: Ed. IN AND. Vezlomtseva - M.: Stroyizdat 1989.
4. The organization and regulation of labor. Proc. allowance for vuzov [Text]: Ed. VV Adamchuk / VZFEI. - M.: Finstatinform, 2010. - 312 p.

УДК: 33.108

*Бессонова М.А.
старший преподаватель
кафедры управления персоналом
Институт управления, НИУ «БелГУ»*

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНА

Являясь одним из наиболее влиятельных социальных явлений современности, миграционные процессы сегодня, вызывают интерес самых широких кругов общественности. Особую актуальность приобретает Белгородская область, как приграничный регион. В результате политической напряженности в сопредельном государстве, в регионе значительно возрос поток мигрантов.

Однако, проблеме миграции, следует рассматривать как потенциал экономического и культурного развития региона, но , на начальном этапе миграция несет в себе немало проблем, в первую очередь это сказывается на рынке труда, резко возрастает конкуренция за рабочие места, что повышает риск социальной напряженности, и, часто, приводит к неприятию мигрантов со стороны местного населения [1].

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области сложившийся за 2014 год миграционный прирост населения составил по области 7591 человек, что на 1025 человек, или на 15,6% больше, чем за 2013 год .



Рисунок 1.Количество мигрантов, прибывших в Белгородскую область в 2013 – 2014 г.

В Белгородскую область в 2014 году приехало 47966 человек, более 7000 человек, согласно официальным данным областной службы занятости являются официально безработными, т.е. зарегистрированы на бирже труда. Однако по неофициальным данным, с учетом миграционных потоков, безработными в регионе являются около 10 000 - 12 000 человек. Что значительно больше, чем в 2013 и 2012 годах [2].

Для того, чтобы преломить тенденцию к увеличению числа безработных, а так же серых схем, связанных с трудоустройством мигрантов, необходимо отследить качество людей, приезжающих в нашу страну, необходимо исключить проникновение в Российскую Федерацию в целом, и в регион в частности. Для этого необходимо создать эффективную систему интеграционного сотрудничества с иностранными государствами в сфере

обеспечения безопасности, а так же повысить в миграционном потоке количество людей, которые востребованы сегодня в нашей экономике, создать условия и стимулы для переселения в Российскую Федерацию на постоянное место жительства.

Внедрение данных мероприятий, станет толчком к экономическому развитию, как области, так и страны в целом.

Таким образом, рассмотрев сложившуюся ситуацию в Белгородской области, можно сделать однозначный вывод о том, что при проведении грамотной миграционной политики, «свободные» трудовые ресурсы могут стать мощным потенциалом для экономического и культурного развития региона.

Использованные источники:

1. Воробьева, О. Д. Миграция населения: теория, политика: Учебное пособие / Под редакцией О.Д. Воробьевой. – Москва: Экономическое образование.- 2012. – 364 с.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистике по Белгородской области // [электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: <http://belg.gks.ru/> (дата обращения 19.03.2015)

УДК: 33.108

*Бессонова М.А.
старший преподаватель
кафедра управления персоналом
Институт управления, НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

МОТИВАЦИОННО – СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОПЛАТОЙ ТРУДА

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению вопроса повышения эффективности управления оплатой труда персонала, через выстраивание системы оплаты труда, основывающейся на инновационных критериях, обеспечивающих справедливую дифференциацию вознаграждений.

Ключевые слова: заработная плата, критерии, мотивация, мотивационные ожидания, мотивирующие факторы, демотивирующие факторы.

Оплата труда обуславливает основу материального благополучия подавляющего большинства членов общества. За счет полученных денежных средств производится удовлетворение разнообразных потребностей и запросов. Кроме того заработная плата должна обеспечить воспроизводство рабочей силы, что выражается в удовлетворении базовых потребностей человека в питании, одежде, жилье, отдыхе, образовании, сохранении и улучшении здоровья, развитии культурного уровня.

Скорость технологических и информационных изменений определяет новые запросы, стоящие перед организациями в формировании таких систем

вознаграждения, которые позволяли бы работнику производить вложения в повышение своего образовательного уровня и профессиональной квалификации. Чем выше вложения в развитие, тем выше стоимость воспроизводства рабочей силы с точки зрения произведенных затрат на ее подготовку и переобучение. Чем выше уровень применения приобретенных и востребованных на рынке труда знаний, тем больше стоимость рабочей силы на региональном рынке труда. Для работодателя эта стоимость выражается в виде тех конкретных затрат, которые будет он нести на ее содержание в случае ее приобретения[1].

Очень актуальным является тот факт, что дифференциация размера оплаты труда у работников формирует представление о социальной справедливости общественного и организационного устройства. Смысл социальной функции оплаты труда заключается в том, чтобы заработная плата предоставляла обоснованные (с точки зрения референтной по отношению к данному работнику социально-профессиональной группы) минимальные гарантии для воспроизводства рабочей силы и обеспечивала социально справедливую дифференциацию вознаграждения. В то же время социальная функция отчасти способна сдерживать установление необоснованно высоких заработных плат руководителям организаций.

Современный подход к управлению вознаграждением должен опираться на следующие критерии.

➤ Критерий первый: соответствие целей системы оплаты труда целям организации.

Один из критериев эффективности системы мотивации (в данном случае управления вознаграждением) — ее воздействие на достижение стратегической цели организации. В таком случае стратегия вознаграждения — это декларация о намерениях организации в области удовлетворения потребностей ее работников в долгосрочной перспективе так, чтобы трудовое поведение способствовало эффективному достижению целей бизнеса.

➤ Критерий второй: учет мотивационных ожиданий персонала.

Анализ систем оплаты труда в разных организациях показывает, что если руководителю удастся в какой-то степени добиться баланса целей организации и актуальных трудовых мотивов персонала, то, как правило, мотивационные ожидания работников остаются за «кадром». Последствия такого невнимания к ожиданиям работников проявляются не сразу и могут стать неожиданностью для руководителя.

С точки зрения В. Врума, мотивация является результатом взаимодействия трех факторов — валентности, ожиданий и инструментальности.

Валентность в данном случае определяет степень значимости получения поощрения, т. е. насколько сильно индивид будет желать получить вознаграждение.

Ожидания — это субъективная оценка того, что прикладываемые индивидом усилия приведут к желаемому результату. Если опыт покажет, что

его труд не приводит к результату, то ожидание равно нулю, и наоборот.

Третий фактор — инструментальность, — добавляет к выше сказанному такой важный элемент, как соответствие назначенного времени вознаграждения реальных сроков выплаты. В случае отклонения от ожидаемых сроков индивид склонен негативно оценивать работодателя, какие бы причины не вызвали неисполнение обещаний.

➤ Критерий третий: устранение демотивирующих факторов.

Исследователи определяют множество факторов демотивирующего характера, значительно влияющих на эффективность системы оплаты труда. Среди них незаслуженно малое внимание уделяется такому фактору как развитие избегательной мотивации.

В психологии выделяется два типа мотивации, один из которых направлен на достижение, а другой — на избегание. Мотивация достижения предполагает, что в обмен за вознаграждение работник стремится к достижениям. Мотивация избегания означает, что работник опасается наказаний со стороны организации и работодателя, в обмен на вознаграждение он старается избегать неприятностей и проявлений недовольства со стороны менеджмента.

Элфи Кон доказывает, что любая система управления оплатой труда может привести к росту демотивации или развитию избегательной мотивации[2] в том случае, если:

- поощрение не оправдывает ожиданий работника (оно в таком случае будет восприниматься, скорее, как наказание, а не как вознаграждение);
- система поощрений игнорирует анализ причин различий в деятельности работников, оказываясь сконцентрированной только на фиксации различий в результатах труда;
- поощрения мотивируют к отказу от рискованных действий, что приводит к деградации профессиональных возможностей.

Иллюзорность эффективно работающей системы управления оплатой труда заключается в том, что вознаграждение мотивирует персонал к получению поощрений, и только.

➤ Критерий четвертый: понятность и справедливость системы.

Если ожидания — это степень уверенности в том, что данный объем усилий приведет к известному (рассчитываемому работником заранее) вознаграждению то такая уверенность возникает на основе прозрачной и понятной работнику схеме получения дохода. Однако прозрачность системы оплаты труда зачастую воспринимается руководителями довольно узко в наличии регламентирующих документов и подписей работников, свидетельствующих об их ознакомлении с положениями. При этом, это всего лишь информированность о схеме вознаграждения, что может приводить к игнорированию осознания своих возможностей и своих ограничений в рамках предложенной работодателем системы оплаты труда. Система управления вознаграждением должна быть понятна работнику для того, чтобы он смог просчитать, какие усилия должен приложить для достижения

данного результата и, какое вознаграждение за это получит. В том случае, если это по каким-то причинам оказывается затруднительным или невозможным, то любой размер вознаграждения будет восприниматься работником несправедливым.

Таким образом, задача менеджмента организации состоит в том, чтобы проводить постоянный мониторинг удовлетворенности работника трудом, получая необходимую для вознаграждения информацию, а, не навязывая ему своих оценок и, соответствующим им, показателей оценки результатов труда.

Использованные источники:

1. Галкина Ю.Е. / Разработка методики оценки эффективности компенсационной системы оплаты труда// Современная экономика: проблемы и тенденции, перспективы, №4, 2011г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — Users/806294/Downloads/razrabotka-metodiki-otsenki-effektivnosti-kompensatsionnoy-sistemy-oplaty-truda.pdf, (дата обращения 14.11.2016).
2. А.В. Модорский. / Стимулирующая функция заработной платы в системе функций заработной платы// Вестник Пермского университета , 2014, Вып. 1(20) [Электронный ресурс] — Режим доступа. Users/806294/Downloads/stimuliruyuschaya-funktsiya-zarabotnoy-platy-v-sisteme-funktsiy-zarabotnoy-platy.pdf, , (дата обращения 14.11.2016).

УДК 338.242

Бестаева Л.И., к.э.н.

ст. преподаватель

Липатова О.Н.

студент

Владикавказский филиал

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Россия, г. Владикавказ

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ МОНИСТИЧЕСКОЙ И ДУАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЁТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются проблемы применения различных систем управленческого учета, которые служат интересам эффективного управления предприятием. На практике используются две основные формы связи финансового и управленческого учета: монистическая и дуалистическая. Рассмотрены преимущества и недостатки обеих систем. На основании их изучения предложены несколько вариантов организации учета по автономной модели.

Ключевые слова: управленческий учёт, интегрированная система, автономная система, преимущества, недостатки, варианты.

Bestaeva Liya

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
Financial University under the Government*

*of the Russian Federation, Vladikavkaz branch,
Vladikavkaz
Lipatova Olga
Student of Financial University under the Government
of the Russian Federation, Vladikavkaz branch,
Vladikavkaz*

. APPLICATION FEATURES OF DIFFERENT OPTIONS OF MONISTIC AND DUALISTIC COST SYSTEM IN A COMPANY

The article deals with the problem of the application of various cost and management accounting systems that act in a serve of effective company's management. In practice, there are two main forms of communication of financial and management accounting: monistic and dualistic. The advantages and disadvantages of both systems are considered. On the basis of their study several options of accounting on the autonomous model have been suggested.

Key words: cost & management accounting, integrated national, autonomous system, advantages, disadvantages, options.

Организация управленческого учета является внутренним делом самой организации. Ведение управленческого учета не является обязательным в отличие от бухгалтерского. Система управленческого учета служит лишь интересам эффективного управления, поэтому решение о целесообразности её ведения в той или иной форме принимает руководство организации.

В практике существуют две основные формы связи финансового и управленческого учета: монистическая и дуалистическая.

Однокруговая (интегрированная, монистическая) система - организация бухгалтерского учета, в которой применяется единая система счетов и бухгалтерских проводок для финансового и управленческого учета.

Двухкруговая система бухгалтерского учета (вариант автономии, дуалистическая) - организация бухгалтерского учета, при котором финансовый и управленческий учет являются самозамкнутыми системами.

Монистическая - интегрированная система, объединяющая финансовый и управленческий учет на основе прямой и обратной связи на счетах бухгалтерского учета. При этом финансовый учет путем отражения на счетах бухгалтерского учета хозяйственных операций, имущества, обязательств и капитала дает возможность оценить деятельность предприятия, его финансовое положение. Дополняя финансовую информацию данными внутренней отчетности, администрация может оценить эффективность организации производства на любом его участке. Из оперативных сведений и отчетности материально ответственных лиц определяются положительные и отрицательные отклонения от действующих стандартов, что создает предпосылки для организации действующей системы контроля за затратами и доходами [5].

Однокруговая система учёта затрат основана на использовании одинаковых оценок в финансовом и управленческом учете, возможности же

контроля затрат ограничены, поэтому ее удобно использовать на средних и малых предприятиях и в таких же организациях. Однокруговая система учета затрат может осуществляться:

- без использования специальных счетов управленческого учета;
- с использованием системы счетов управленческого учета.

При первом варианте специальные счета для управленческого учета не используются. Для целей управления информация финансового учета группируется в специальных регистрах, которые могут дополняться расчетными и другими данными.

Счета управленческого и финансового учета, отражающие затраты на производство, ведутся в единой системе бухгалтерского учета без обособления калькуляционных счетов в систему управленческого учета.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденным приказом Минфина России от 06.05.99 г. №33н (с изменениями и дополнениями, внесенными приказом Минфина России от 30.12.99 №107н), расходы по обычным видам деятельности, т.е. по тем из них, по которым реализация продукта отражается через счет 90 «Продажи», формируются по следующим элементам:

- материальные затраты,
- затраты на оплату труда,
- отчисления на социальные нужды,
- амортизация,
- прочие затраты [1].

Для учета каждого элемента, как и в международной практике, есть возможность вести отдельный счет бухгалтерского учета.

Этот вариант вытекает из требования п. 8 ПБУ 10/99, в котором сказано, что при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по элементам. Для целей управления организуется учет расходов по статьям затрат, перечень которых организация устанавливает самостоятельно. Перечень элементов расходов строго определен, а перечень калькуляционных статей каждая организация устанавливает самостоятельно.

При втором варианте для обеспечения взаимосвязи между финансовым и управленческим учетом следует использовать для учета расходов по элементам затрат счета 30 «Материальные затраты», 31 «Затраты на оплату труда», 32 «Отчисления на социальные нужды», 33 «Амортизация», 34 «Прочие затраты». Учтенные на этих счетах расходы по окончании месяца списывают на счет 37 «Отражение общих затрат», а со счета 37 — в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу».

Например, по дебету счета 30 «Материальные затраты» в корреспонденции со счетами 10 «Материалы», 16 «Отклонения в стоимости

материальных ценностей», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отражается стоимость израсходованных на производство материалов, покупной энергии, выполненных сторонними организациями работ промышленного характера, материальной составляющей других расходов в корреспонденции с соответствующими счетами. К счету 30 «Материальные затраты» открываются субсчета по видам и направлениям материальных затрат.

По дебету счета 31 «Затраты на оплату труда» в корреспонденции со счетами 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 96 «Резерв предстоящих расходов и платежей» отражаются суммы начисленной заработной платы, включая любые формы премирования и иные формы оплаты труда персонала организации, в том числе высшего управленческого персонала. На данном счете также начисляют различные социальные выплаты за счет средств организации, которые не могут быть списаны в дебет счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». В дебет данного счета относятся также начисления в резервы предстоящей оплаты отпусков, на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет и др. К этому счету необходимо вести субсчета, характеризующие виды и направления начислений на оплату труда.

Преимуществами интеграционной системы учёта являются:

1. Эффективное управление финансовыми и материальными ресурсами организации;
2. Создание единой базы первичных документов и фактов финансово-хозяйственной деятельности;
3. Полная и оперативная отчетность по всем финансово-хозяйственным операциям;
4. Предоставление данных о результатах работы отдельных направлений;
5. Снижение затрат, связанных с организацией сбора информации;
6. Низкая ресурсоёмкость, (ее возможно внедрить в кратчайшие сроки и с минимальными затратами) [4].

Недостатками однокруговой модели являются:

1. Система субсчетов и счетов аналитического учёта, применяемая в одномерных системах, при наличии многоуровневой иерархии объектов или групп аналитического учета, становится громоздкой и неудобной для работы, в т.ч. анализа;
2. Метод двойной записи позволяет установить корреспонденцию только двух счетов. Поэтому в одномерных системах для формирования регистров управленческого учета, может быть необходимо в дополнение к основной проводке, в справочном порядке (чтобы не было двойного счета и не искажался баланс) дублировать эту же сумму, но в разрезе других объектов аналитики.

Сущность автономной модели заключается в том, что финансовый и управленческий учёт каждый в отдельности представляет собой замкнутую

подсистему. В финансовой бухгалтерии затраты группируются по экономическим элементам, а в управленческой - по статьям калькуляции. В финансовом учете задействованы те счета, которые формируют балансовые статьи (отчетный баланс) и показатели финансовой отчетности.

Автономная система предполагает, что управленческий учет ведется независимо от финансового учета. Процесс сбора, обработки и подготовки информации для управления бизнесом изначально ориентирован на конкретные потребности руководства организации. Информация управленческого характера формируется в обособленной базе данных посредством использования разработанных с учетом потребностей внутренних пользователей форм внутрихозяйственной отчетности. Ввиду различной целевой направленности итоговые данные по затратам и результатам деятельности сформированные в управленческом и финансовом учетах могут иметь разные значения [2].

При автономной системе каждый вид учёта имеет самостоятельный план счетов или в общем плане счетов выделяются обособленные счета для бухгалтерского управленческого учета, а все остальные используются в бухгалтерском финансовом учете.

Двухкруговую систему учета затрат целесообразно применять в крупных организациях, когда финансовый и управленческий учёт имеют самостоятельные планы счетов. Возможен также вариант выделения для управленческого учета обособленных счетов.

Преимущества автономной модели:

1. Выделение подсистем управленческого и финансового учета осуществляется посредством введения для них отдельной корреспонденции счетов. При этом счета подразделяются на счета финансового и управленческого учета не формально, а отражают реальные обороты указанных подсистем;

2. Предоставление надёжной систематизированной информации для управления текущими расходами и себестоимостью.

Финансовый и управленческий учёт имеют самостоятельные планы счетов. Для согласования данных финансового и управленческого учёта используются переходные счета (для переноса информации с финансового учёта на управленческий и наоборот) и зеркальные счета (для выявления возможных расхождений между данными финансового и управленческого учёта).

Существует несколько вариантов автономной модели:

- 1 вариант. Обе системы учета самостоятельно, каждая в отдельности, балансируются, причем в системе управленческого учета фиксируются только обороты, следовательно, имеет место только взаимное балансирование общей суммы дебетовых и кредитовых оборотов. Единство и слаженность обеих бухгалтерских систем обеспечивается с помощью специально выделяемых передаточных счетов (передающих информацию из одного круга счетов в другой).

В состав счетов управленческого учета включаются счета по учету затрат на производство готовой продукции, товаров и реализации. На этих счетах отражается конфиденциальная информация о формировании затрат по местам возникновения, центрам затрат и центрам ответственности, по носителям затрат калькуляционным объектам, по статьям себестоимости и сметным статьям. Здесь фиксируется объем производства и себестоимость продукции по видам, формируется производственная себестоимость, отражаются общие периодические затраты, характер и величина производственных потерь, отклонение фактической производственной себестоимости от нормативной. Счета этих разделов содержат информацию о товарообороте, наценке, обороте по реализации продукции, другую информацию, представляющую коммерческую тайну предприятия. Такую информацию желательно скрыть от конкурентов, она внутреннего потребления. Выделение ее в самостоятельную систему счетов бухгалтерского учета позволяет лучше обеспечить конфиденциальность внутрихозяйственной информации, чем при интегрированной системе учета.

Бухгалтерскую информацию второго круга счетов создают из счетов III, IV раздела Плана счетов бухгалтерского учета. В этих разделах сконцентрированы в основном операционные счета, информационное значение которых заключается в показателях их оборотов.

Счета, имеющие сальдо, относятся одновременно к обоим видам бухгалтерского учета: управленческого и финансового. Но в финансовом учете на счетах будут зафиксированы только сальдо, а обороты, отражающие характеристику финансовых операций, регистрируются в системе финансового учета [3].

2 вариант. Выделяются счета 20 - 29 по учёту затрат на производство в самостоятельную систему счетов управленческого учёта, отделённую от системы других синтетических счетов бухгалтерского учёта. Для этого к имеющимся счетам необходимо добавить специальный отражающий счёт 27 «Распределение общих затрат». Второй вариант применения счетов управленческого учета необходим для больших и средних организаций, которые нуждаются в надежной систематизированной информации для управления текущими расходами и себестоимостью.

3 вариант. Для крупных российских организаций со многими видами деятельности, управленческий учет нельзя уложить в рамки, ограниченными счетами 20-29, отнесенные к счетам управленческого учета. Все счета разбиты на три раздела: счета финансового учета (семь классов счетов); счета управленческого учета (два класса); счета забалансового учета (один класс). Счета управленческого учета, объединены в два класса (семь и восемь), содержат более 150 синтетических счетов. Информацию из счетов управленческого учёта не включают в отчётный бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской отчётности. Группа семь содержит счета, предназначенные для конечного балансирования информации управленческого учета. Счета управленческого учета, объединяемые

классами семь и восемь, ведут обособленно от счетов финансового учета. Информацию из счетов управленческого учета не включают в отчетный бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской отчетности. Группа семь содержит счета, предназначенные для конечного балансирования информации управленческого учета. Баланс управленческого учета ежегодно сводится к нулю путем закрытия и последующего открытия счетов. На счете 799 отражают сальдо незакрытых счетов управленческого учета, открывающие и завершающие годовой отчетный цикл.

На счетах управленческого учета можно получить достоверную и детализированную информацию, позволяющую составлять бухгалтерскую отчетность в соответствии с требованиями МСФО, а налоговую отчетность - согласно Налоговому кодексу РФ.

Управленческий учет каждой компании может развиваться и меняться в зависимости от требований менеджмента. Претерпевая различные изменения, управленческий учет может, как отдаляться от финансового, так и приближаться к нему вплоть до полной интеграции.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н.
2. Курманова А.Х. Методологические подходы к организации управленческого учета. // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – № 13
3. Наумова Н.В., Пархоменко Л.В. Проблемы становления управленческого учета на современном предприятии. // Лесотехнический журнал. – 2014. – №2
4. Друри, К. Управленческий учет для бизнес решений учебник/пер. с англ./ К. Друри.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 235 с.
5. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Магистр, 2008. – 384 с.

*Бехер В.В., к.ю.н.
зав.кафедрой публичного права
Воробьев М.М.
аспирант
кафедра публичного права*

РОССИЙСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК УЧАСТНИК МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие и поддержка на должном уровне международных инвестиционных отношений с участием России в настоящее время является весьма важной составляющей формирования современной экономической ситуации в государстве. После замедления роста мировой экономики, согласно отчету Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (орган Генеральной Ассамблеи ООН) в 2015 году приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) снизился на 16 процентов до \$ 1,2 трлн. Тем не менее, более 40 процентов внешнего финансирования сегодня приходится на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой [1].

Неоднократно на многочисленных форумах, посвященных этой теме, поднимался вопрос о проблемах привлечения иностранных инвесторов на российскую территорию. Необходимо отметить, что на сегодняшний день интерес со стороны зарубежных игроков к российскому рынку производств, технологий, инноваций существенно возрос, однако есть ряд причин, по которым серьезных финансовых вливаний в эти объекты пока еще ожидать не стоит. К ним можно отнести и забюрократизированный механизм проведения инвестиционных сделок, сопровождения проектов, оформления различных прав инвесторов на объекты, и политическая обстановка - отношения России с другими государствами не всегда носят стабильный характер, а также негативизм к правоохранительной, судебной и таможенной системе.

Вместе с тем, на государственном уровне проводятся различные мероприятия по активизации инвестиционных отношений с другими странами, одно из которых, было создание акционерного общества «Управляющая компания Российского Фонда Прямых Инвестиций», далее по тексту – РФПИ, единственным акционером которого является Российская Федерация[2].

Такие формы коллективного инвестирования способствуют развитию международного инвестиционного бизнеса и повышению капитализации активов участников проектов. Основным финансовым инструментом, через который участники получают прибыль, это выпуск и продажа акций и паев.

Данный Фонд играет существенную роль в реализации международных инвестиционных отношений, являясь координатором инвестиционных программ с иностранным участием. Инвестиционная стратегия Фонда имеет следующие направления: развитие инфраструктуры, в том числе логистической, импортозамещение и развитие экспортного потенциала, повышение эффективности отраслей, в том числе аутсорсинг, развитие регионов России.

Важно отметить, что до принятия Закона 154-ФЗ РФПИ входил в структуру «Внешэкономбанка», и за это время им был отработан ряд

стратегических проектных платформ с участием иностранных инвестиций на сумму более 26 млрд.долл. Вследствие особой значимости данного Фонда для прогресса международных инвестиционных отношений, был установлен его новый статус, РФПИ - это суверенный фонд, являющийся непубличным акционерным обществом. Члены наблюдательного совета и генеральный директор назначаются Президентом РФ по представлению Председателя Правительства РФ. Наблюдательный совет наделен рядом важных полномочий, таких как распределение и использование прибыли, согласование и одобрение отдельных сделок с международными участниками, решение вопросов о возможном софинансировании проектов. Указанные полномочия дают Фонду оперативно решать вопросы о привлечении средств в проекты. Такая система управления РФПИ соответствует мировой практике в области совместного инвестирования.

Деятельность РФПИ как субъекта международных инвестиционных отношений ведется на наднациональных принципах финансовой отчетности в процессе инвестирования, которые закреплены в приказе Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2015 №217н [3] «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» - Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности IFRS I, IFRS II «Выплаты на основе акций», IFRS III «Объединения бизнесов», IFRS IV «Договоры страхования», IFRS V «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность», IFRS VI «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых», IFRS VII «Финансовые инструменты: раскрытие информации», IFRS VIII «Операционные сегменты», IFRS IX «Финансовые инструменты» и т.д.

К основным функциям Фонда относятся привлечение иностранных и российских инвестиций, высококвалифицированных кадров и инновационных технологий в экономику Российской Федерации, обеспечение развития и повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации, стимулирования инвестиционной деятельности путем развития взаимоотношений с иностранными инвесторами, способствование созданию и распространению благоприятного инвестиционного климата и позитивного восприятия инвестиционных возможностей Российской Федерации, получение прибыли от своей предпринимательской деятельности.

Основу работы РФПИ составляет механизм автоматического соинвестирования (часть инвестиционных партнеров РФПИ автоматически участвует в каждой сделке фонда) и инвестиционный лифт (разработка организационного и финансового механизма содействия ускоренному развитию средних несырьевых компаний с экспортным потенциалом).

Отношения с инвесторами и объектами их инвестирования строятся на активном поиске развивающихся и перспективных проектов, который осуществляется через сеть партнеров Фонда. Не всегда при подборе акцент ставится на быстрорастущие компании, во многом выбору подлежат и отрасли с венчурными технологиями.

Однако в настоящий период существует ряд особых предметов внимания в этом аспекте, при наличии которых коллективное инвестирование РФПИ не может проводиться в полной мере.

Прежде всего, речь идет о недостаточной технической и правовой проработанности проектов. Во-первых, существует определенная тенденция как можно скорейшего начала производственных работ без глубокого анализа документации. Во-вторых, нежелание многих инвесторов и подрядчиков вкладывать суммы на предварительную работу по подготовке проекта. Мнимая экономия приводит при дальнейшем развитии проекта к существенным издержкам, потери прибыли, снижению качества исходного продукта, услуги. Современное законодательство не устанавливает обязательных требований по проведению предварительных экспертиз проектов, по разработке бизнес-планов, что в итоге может привести к значимым отклонениям в доходности бюджета государства и сокращению количества зарубежных инвесторов.

Осуществляя среднесрочное и долгосрочное инвестирование, Фонд должен «хеджировать» свои риски, то есть страховать. Это вполне обоснованно, поскольку РФПИ вкладывает средства в разные отрасли, которые за 5-10 лет меняют свою конъюнктуру. Поэтому, работая с банками, необходимо внести определенные изменения и в залоговую политику. Это касается возможности обращения в предмет залога не только техники, зданий и сооружений, но и последующих доходов по инвестиционному проекту.

Таким образом, привлекая иностранных инвесторов, в нашем государстве при помощи РФПИ должен быть достигнут не только соответствующий уровень разрешительной и контролирующей систем, но и определено качество банковского законодательства в условиях международного сотрудничества.

Использованные источники:

1. Trade and Development Report, 2016 - Structural transformation for inclusive and sustained growth (UNCTAD/TDR/2016).
2. Федеральный закон от 02.06.2016 № 154-ФЗ «О Российском Фонде Прямых Инвестиций»// СЗ РФ. 2016. № 23. Ст. 3278.
3. Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. Дата обращения 08.11.2016.

Бибик Д.Э.

студент 2 курса магистратуры

специальность «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Аннотация: в данной статье исследована экономическая сущность оборотного капитала, освещены различные подходы к оценке состава оборотного капитала и их взаимосвязи. Рассмотрены источники привлечения формирования и привлечения оборотного капитала, их положительные и отрицательные стороны.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные средства, основной капитал, прибыль.

Economic nature and sources of working capital

Abstract: this article studies the economic essence of working capital, discusses various approaches to the assessment of the composition of working capital and their interrelationships. Examines the sources of formation and obtaining working capital, their positive and negative sides.

Key words: working capital, working capital, fixed capital, profit

Широкое распространение, понятие «оборотный капитал» получило благодаря одному из основоположников современной экономической теории и известному шотландскому экономисту Адаму Смиту. Так же оборотный капитал, как основная экономическая категория часто используется в трудах Карла Марса. Оборотный капитал является важнейшей категорией в экономики. Деятельность предприятия невозможна без данного фактора производства. На данный момент встречается множество определений оборотного капитала. Обобщая все мнения можно сделать вывод, что оборотным капиталом являются средства, которые находясь в распоряжении предприятия, полностью расходуются им за производственный цикл, тем самым обеспечивают успешное функционирование производства и реализация продукции. Исходя из выше сказанного, можно утверждать, что оборотный капитал проявляет свою сущность в процессе обеспечения воспроизводственного процесса, включающего в себя процесс производства и обращения.

Не редко используется обобщенное понятие – «капитал», которое включает в себя оборотный и основной капитал. Стоит заметить, что данное обобщение возможно использовать только в случае если мы подразумеваем материальное обращение, то есть имеем в виду реальный капитал. В прочих случаях необходимо разделять оборотный и основной капитал, так как в их состав входят факторы производства с разным сроком службы, что наглядно видно на рисунке 1. Оборотный капитал состоит из фактов производства, которые полностью потребляются в течение одного цикла производства и как следствие теряют свою натурально - вещественную форму. Основной капитал в свою очередь сохраняет свою натурально – вещественную форму многократно участвуя в процессе производства.

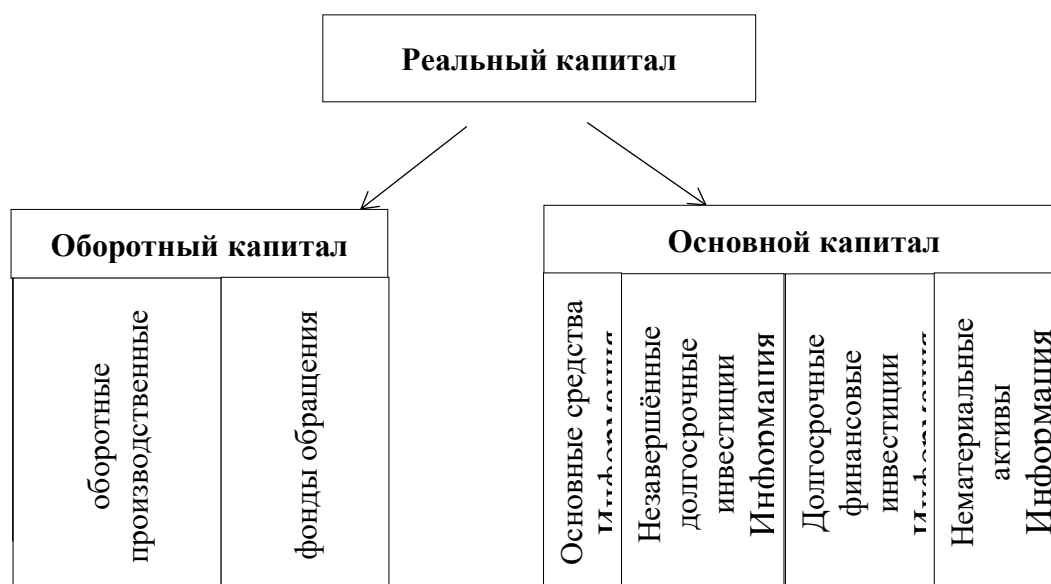


Рис. 1. Состав реального капитала.

Необходимость разделения оборотного и основного капитала основывается на разной скорости обращения. Скорость обращения оборотного капитала в разы выше скорости обращения основного. Так же различны способы возмещения капитальных затрат. Капитальные затраты основного капитала возмещаются путем амортизационных отчислений т.е. по частям, в то время как капитальные затраты оборотного капитала возмещаются полностью. Следовательно, можно сделать вывод, что для увеличения прибыли, предприятию необходимо увеличивать скорость оборота капитала для этого необходимо увеличить удельный вес оборотного капитала в авансированном капитале. Увеличение движения оборотного капитала требует постоянного изменения и должно соответствовать стадии развития предприятия.

Кроме того, ученые разграничили понятия оборотные средства, оборотные активы и оборотный капитал. Таким образом, по их мнению, в состав оборотных средств входят: запасы, незавершенное производство, готовая продукция, наличные деньги и средства в расчётах. Оборотные активы включают в себя средства, использованные в течение одного периода (наличные деньги, инвестиции, сырье и полуфабрикаты, дебиторская задолженность). Оборотный капитал включает в себе элементы постоянного капитала (сырье, материалы, энергия, топливо и незавершенное производство) и элементы переменного капитала (зарплата и рабочая сила). В заключение авторы указывают, что при отождествлении понятий «оборотный капитал» и «оборотные средства» нет возможности выделить источник их формирования.[1]

Нужно отметить, что О. Б. Веретенникова и О. А. Лаенко отрицают разделение понятий «оборотные средства» и «оборотный капитал» и, соглашаясь с профессором М. В. Романовским, отождествляют данные понятия. По мнению О. Б. Веретенниковой и О. А. Лаенко оборотные средства можно разделить на две группы (рис. 2). Ученые утверждают, что такое

деление играет ключевую роль в отождествлении понятий «оборотные средства» и «оборотный капитал».[2]

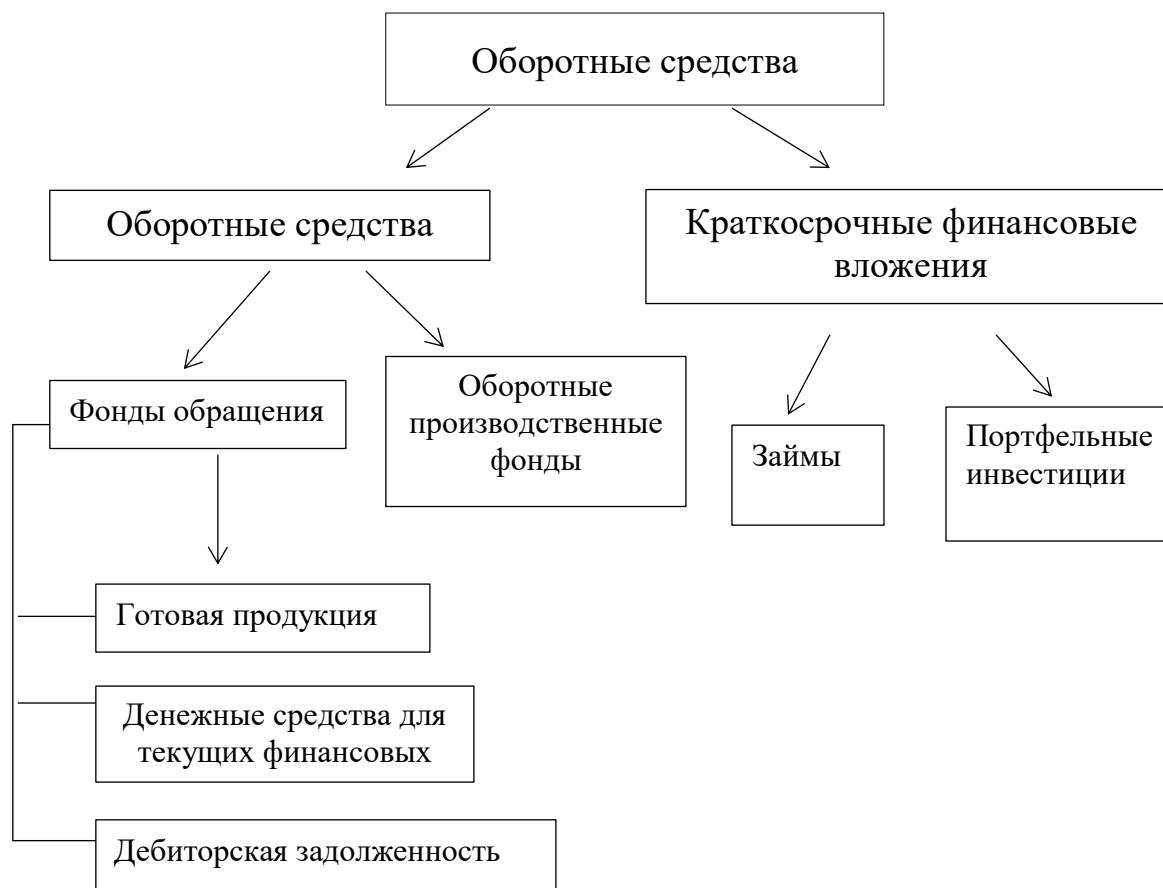


Рис. 2. Состав оборотного капитала

А так же Р. Р. Камалиев занимался разделением оборотных активов по характеру финансовых источников формирования. Ученый утверждает, что такое разделение позволит показать взаимосвязь политики управления оборотными активами и политики управления их финансирования. Несомненно, каждый хозяйствующий субъект должен правильно управлять источниками финансирования для поддержания должного уровня и структуры текущих активов. Кроме того, наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, по мнению ученого, предопределяет хорошее финансовое положение предприятия.[3]

На современном этапе развития экономики предприятию, возможно, формировать оборотный капитал только из трех источников: собственные средства, заемные средства, привлеченные средства. Формирование оборотного капитала из собственных средств является основой для достижения рентабельности и дальнейшей производственной, операционной независимости предприятия. В дальнейшем успешность предприятия во многом зависит от надежности источников пополнения оборотного капитала. Необходимость увеличения оборотного капитала может нести как отрицательный, так и положительный окрас. Увеличение объемов

производства вследствие повышения спроса на продукцию является положительным фактором, который приведет к ускорению оборачиваемости оборотного капитала. Повышение уровня инфляции будет отрицательно воздействовать на предприятие т.к. будет провоцировать изъятие оборотного капитала из оборота.

Критерием выбора источника пополнения оборотного капитала, для действующих предприятий, является их финансовое состояние и результаты экономической деятельности. Увеличение оборотного капитала из собственных средств возможно за счет прибыли, свободных остатков амортизационных отчислений либо за счет формирования плановой кредиторской задолженности. В современных условиях все более популярно пополнение оборотного капитала за счет коммерческого кредита, который, по сути, является отсрочкой в платеже за предоставленные товары и услуги. Увеличение оборотного капитала за счет собственных источников дает стабильность и независимость предприятию, но сильно ограничивает его в развитии. Использование преимущественно заемных источников приводит к угрозе потери финансовой самостоятельности предприятия, но дает возможность развития. Успешная деятельность предприятия возможна только при рациональном подходе к формированию структуры оборотного капитала и балансу между заёмными и собственными источниками его пополнения.

Использованные источники:

1. Малявкина Л. И., Карпычева. Оборотные средства: теоретические основы исследования // Вестник Орел ГИЕЭТ. — 2013. — № 3. — С. 110–117.
2. Одинокоев С. Н. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 641-645.
3. Камалиев Р. Р. Экономическая сущность оборотного капитала и его роль в деятельности промышленных предприятий // Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2014. № 4. — С. 96–101.

УДК 334.7

*Бикмуллина Ф.Ф
студент 4 курса
направление «Экономика»
Зеленодольский институт машиностроения*

*и информационных технологий (филиал)
Тишкина Т.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики и менеджмента
ЗИМИТ КНИТУ-КАИ
Россия, г. Зеленодольск*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

В работе были рассмотрены мероприятия эффективного функционирования и развития малого и среднего предпринимательства с помощью государственных инструментов. Объектом исследования являются программы развития сферы малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан за 2014-2015г.г.

Ключевые слова: *Малое и среднее предпринимательство (МСП), программы для предпринимателей, финансирование МСП, развитие инфраструктуры.*

Abstract: *In the article we were considered effective functioning and development of small and medium-sized businesses through public instruments. The object of research is the program of development of sphere of small and medium-sized enterprises in the Republic of Tatarstan for 2014-2015g.g.*

Keywords: *small and medium enterprises (SME), the program for entrepreneurs, SME financing, the development of infrastructure.*

Развитие малого и среднего бизнеса играет очень важную экономическую и социальную роль и представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики, а также обеспечивает занятость большинства населения страны. Государство осуществляет регулирования двумя методами: административно-ведомственный (прямое финансирование: дотации, гранты, субсидии, налоговые льготы, инвестиционные льготы и пр.) и программно-целевой метод (государство выступает в качестве заказчика на продукцию МСП). При этом государство реализует эти методы посредством следующих механизмов: нормативно-правовая база, специализированные институты, государственные программы.

Ключевыми проблемами, сдерживающими развитие предпринимательства в субъектах Российской Федерации, в том числе и в Республике Татарстан, являются: дефицит кадров; высокий для малого и среднего бизнеса уровень налоговой нагрузки; низкая доступность финансовых ресурсов; низкая доступность земли и недвижимости; низкая доступность энергетической инфраструктуры; наличие административных барьеров; коррупция; проблемы с приобретением нового оборудования.

В рамках данной статьи рассмотрим программы развития сферы малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан за 2014-2015г.г. Данная программа показала определенный эффект, несмотря на сложную экономическую обстановку в стране и мире. Число предприятий малого и

среднего бизнеса в РТ с 2014 года сократилось на 0,3%. В основном за счет сектора «индивидуальный предприниматель». Эксперты называют это «ярким показателем» неуверенности населения в возможность построить свой бизнес. По данным министерства экономики РТ, в 2015 году в республике насчитывалось 137,3 тыс. экономически активных субъектов малого и среднего бизнеса [1]. По сравнению с 2014 годом их количество в 2015 году уменьшилось на 423 предприятия. Таким образом, доля малого бизнеса в валовом региональном продукте (ВРП) сократилась до 25,1% [2]. Отметим, что в 2014 году этот показатель был на уровне 25,5%.

Тенденция спада продолжается еще с 2013 года, когда в республике Татарстан действовали 90,5 тыс. ИП, в 2014 году - 88,5 тыс., в 2015 году - 87,7 тыс. (- 0,7%). Сократилась и их доля в ВРП: 6,1% в 2015 году против 7,2% в 2014 г [3]. Одной из причин такого снижения является отмена программ по поддержке данного сегмента малого и среднего бизнеса.

Перейдем к более детальному анализу финансирования по программе развития малого и среднего бизнеса республики Татарстан. Наглядно структуру финансирования программы можем увидеть на рис.1, где видим явный спад в общем объеме финансирования в 2015 году по отношению 2014 году на 32,2% или на 913 928,4 тыс.руб. Такая тенденция могла быть связана с непростой экономической ситуацией в стране.

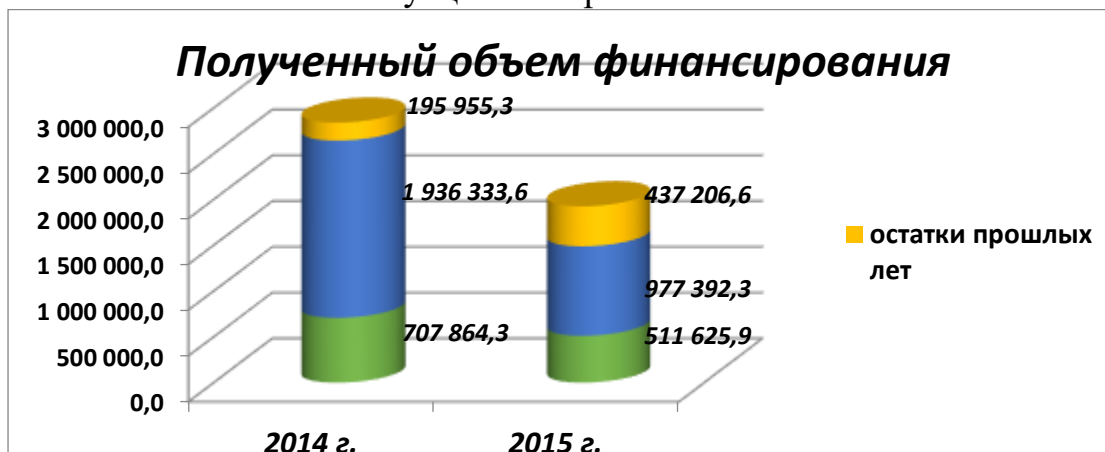


Рис 1. Полученный объем финансирования за 2014-2015г.г.(тыс.руб.)

В структуре финансирования видим преобладание средств из федерального бюджета. Так в 2014 году она составила 68,2% а в 2015 году снизилось на 17,4% достигнув значения 50,8% из общего объема. Также отметим тот момент, что за 2015 год федеральное финансирование снизилось в 2 раза. А на втором месте в структуре источников финансирования стоит поддержка из бюджета республики Татарстан. Доля в общем объеме в 2014 составляла 24,%, в 2015г. - 26,6%. Остальная часть программ финансируется за счет остатков прошлых лет.

В целом мероприятия по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса можно разделить на 3 основных направления:

- 1) мероприятия по оказанию финансовой поддержки субъектов МСП;

2) мероприятия, направленные на создание инфраструктуры развития предпринимательства в республике;

3) прочие мероприятия по развитию предпринимательства.

Результаты анализа мероприятий по поддержке МСП представлены на рис.2. За анализируемый период основную долю занимают мероприятия, направленные на развитие инфраструктуры предпринимательства. Так в 2014 году они достигли 2 056 млн. руб. или 72,4%, а в 2015 году показатель достиг 75,5% из общего объема финансирования, составив 1 145 млн.руб. На втором месте сумма средств по оказанию финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса. В 2014 году показатель составил 753 млн.руб. или 26,8% , а в 2015 году достиг до 760 млн.руб. или 39,1%. Далее рассмотрим каждое направление более детально.

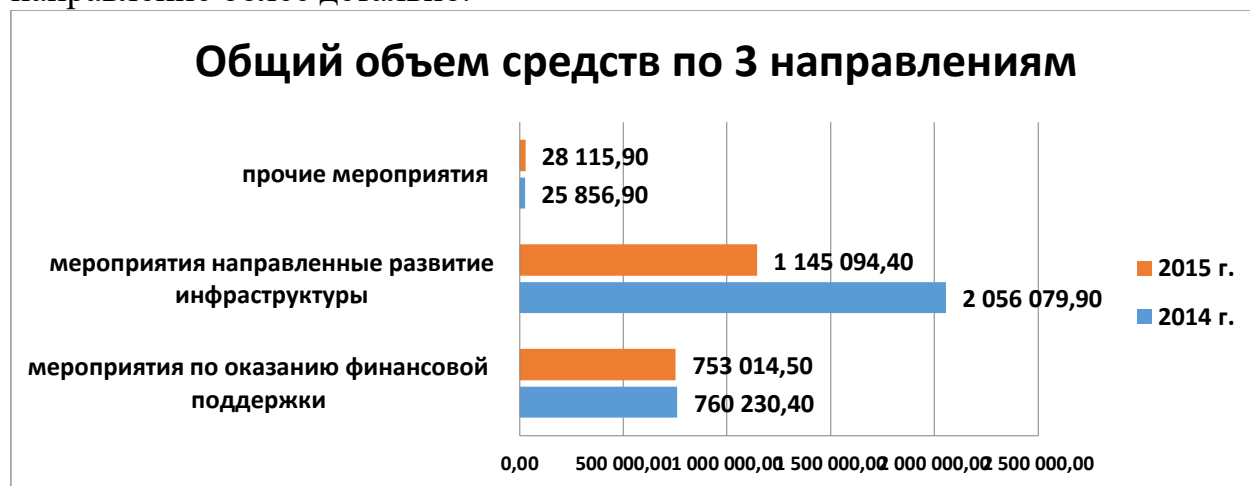


Рис 2. Структура мероприятий по поддержке субъектов МСП

Наибольшую долю составляют мероприятия, направленные на создание и развитие инфраструктуры для предпринимательства в республике, вызывают наибольший интерес. В 2014 году было осуществлено 16 мероприятий , в 2015 году – 17 мероприятий. В 2013 году в рамках программы Минэкономразвития РФ по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса создан АО “Региональный центр инжиниринга в сфере химических технологий” (РциХимТех), обеспечивающий создание и развитие инфраструктуры .

Главная задача РциХимТех – поддержка субъектов малого и среднего бизнеса в применении ими инновационных технологий в своих производствах. РциХимТех оказывает инжиниринговую, консультационную поддержку малому и среднему бизнесу и является технологической платформой для развития технологий в области производства мало- и среднетоннажной химии. Так в 2014 году под нее выделялось 13,5% (или 383 580,42 тыс.руб.) а в 2015 – 8,6% (166 454,4тыс.руб.) из общей суммы государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса РТ.

В направлении по оказанию финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательство наибольшую долю в структуре за 2014-2015г.г. занимает программа «Лизинг грант», что составляет соответственно

19,7% и 18,2 %. По данным министерства экономики республики Татарстан в реестре лизинговых компаний, прошедших аккредитацию в 2016 году (на 24.08.2016) зафиксировано 30 субъектов.

Программа «Лизинг грант» - это субсидия в виде оплаты части авансовых платежей по договору лизинга на приобретение техники или оборудования, присуждаемая на конкурсной основе. Министерство экономики Республики Татарстан компенсирует победителю конкурсного отбора часть понесенных целевых расходов на приобретение парка техники или оборудования.

В 3 месте закрепились прочие мероприятия по развитию предпринимательства. Общий их объем в средствах финансирования в 2014 году составил 0,9%, а в 2015 году 1,5%.

Таким образом, можно отметить, что государство старается и поддерживает как начинающих, так и действующих предпринимателей, не смотря на не стабильную экономическую ситуацию в стране. Приведенные выше результаты подтверждают то факт, что значительная доля в структуре финансирования идет из федерального бюджета, следовательно, без господдержки реализация этих программ не возможна.

Реализация программы по поддержке малого и среднего предпринимательства в первую очередь позволит: повысить конкурентоспособность субъектов малого и среднего предпринимательство на внутренних и внешних рынках; развить деловую активность населения за счет повышения интереса к предпринимательской деятельности; развить инфраструктуру поддержки МСП.

Использованные источники:

1. Министерство экономики РТ. <http://mert.tatarstan.ru/>- Режим доступа-свободный
2. Басырова Э.И., Синетова Р.Г., Базаров Р.Т., Тишкина Т.В. Инвестиционные вложения денежных средств в здравоохранение на примере Республики Татарстан// Научно- методический электронный журнал «Концепт».-2016.- Т. 15.-С.2146-2150. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/96349.htm>.
3. Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г., Тишкина Т.В. Уровень безработицы и бедности как основной показатель благосостояния Российской Федерации на примере Республики Татарстан// Фундаментальные исследования.2016.№ 7-2.С.304-308.
4. Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г., Тишкина Т.В. К вопросу проблем экологии в Республике Татарстан// Успехи современного естествознания.2016. №8-0. С.161-165.

УДК 316.7

Билалова И.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

СУЩНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ В КОНТЕКСТЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЕ ПРИОРИТЕТОВ, НОРМ И ЦЕННОСТЕЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: В статье исследуется профессиональная этика как совокупность правил поведения определенной социальной группы, а именно управляющих компаний. Делается вывод, что профессиональная этика развивается вместе с развитием самого управления и в настоящее время принципы и нормы профессиональной этики управляющих должны быть закреплены уже на законодательном уровне.

Ключевые слова: профессиональная этика, управленческая этика, нравственные отношения в коллективе, кодексы корпоративного поведения.

В задачи профессиональной этики входит выявление нравственных норм и оценок, суждений и понятий, характеризующих людей в роли представителей определенной профессии. Профессиональная этика вырабатывает нормы, стандарты, требования, характерные для определенных видов деятельности. Профессиональная этика должна также объяснить мораль и учить морали, прививать моральные принципы и представления о долге и чести, морально воспитывать работников. Этика призвана воспитывать, помогать людям правильно вести себя с людьми, общаться в производственном коллективе и т.п. Профессиональная этика учит следовать эталонам нравственности, принятым за норму поведения людей в определенной деятельности, на эти эталоны работники и должны ориентироваться. Каждая профессия имеет свою специфику принятой в ней и действующей системы ценностей. Причем один и тот же поступок может рассматриваться как моральный, неморальный и даже аморальный в зависимости от того, как в нем выражается отношение к действующей системе ценностей [3; 7].

Внутри каждой профессиональной группы складываются определенные специфические связи и отношения людей. В зависимости от объекта труда, орудий труда, используемых приемов и решаемых задач возникает неповторимое своеобразие ситуаций, трудностей и даже опасностей, которые требуют от человека определенного типа действий, методов, психологических реакций. В каждой профессии рождаются свои моральные «искушения», моральные «доблести» и «потери», возникают определенные противоречия, вырабатываются своеобразные способы их разрешения. В профессиональную деятельность человек вовлекается с его субъективным миром чувств, переживаний, стремлений, нравственных оценок, со своим образом мышления. Среди многообразных ситуаций в профессиональных отношениях начинают выделяться наиболее типичные, которые и характеризуют относительную самостоятельность профессии, ее моральную атмосферу. А это, в свою очередь, обуславливает специфику поступков людей, своеобразие норм их поведения. Таким образом, как только профессиональные отношения приобрели качественную устойчивость, это привело к формированию особых

нравственных установок, соответствующих характеру труда, т.е. к возникновению профессиональной морали с ее исходной клеточкой — нормой, отражающей практическую целесообразность определенных форм взаимоотношений как между членами профессиональной группы, так и между самой группой с обществом [1; 2].

На сегодняшний день в профессиональной этике одним из самых обсуждаемых разделов является управленческая этика. Это связано, прежде всего, с бурным развитием и институализацией управленческих функций, в которых вопросы этического плана составляют самую сущность профессиональной деятельности, определяют ее характер и соответствующие перспективы на будущее самих управляющих, работающих в той или иной сфере [4].

Относительно профессионально-управленческой этики можно сказать, что это область этической науки, включающая в себя систему моральных норм и принципов, действующих в условиях взаимоотношений людей в компаниях и организациях, характеризующихся специфическим сочетанием как общеэтических норм, так и особых норм профессионально-управленческой морали, носящих рекомендательный характер, возникающих и бытующих в данной профессионально-трудовой ассоциации. Содержание этики управления составляют, во-первых, нормы поведения, предписывающие определенный тип нравственных отношений между людьми, необходимый для выполнения своего профессионально-трудового долга, во-вторых, толкование этических кодексов компании, задач и целей руководства. Данный вид этики изучает качества личности специалиста-управленца, необходимые для выполнения руководящих обязанностей; нравственные взаимоотношения руководящих специалистов с коллективом; взаимоотношения между людьми внутри трудового коллектива и нормы, которые их регулируют; цели развития компании [8].

В сфере управления, как и в любой другой деятельности, честное и ответственное исполнение своих обязанностей — это одно из главных правил профессиональной этики. Однако некоторые особенности исполнения этого правила могут быть упущены начинающими специалистами управления, и тогда такой сотрудник может быть признан непригодным к осуществлению своих обязанностей [5; 9].

В этом плане нельзя обойти стороной этику предпринимательства, которая включает в себя в значительной мере контекст управленческой этики.

Основное назначение и сущность профессиональной этики — содействие успешному исполнению профессиональных обязанностей, активизация способности личности к самостоятельной ориентации в поведении, выборе средств и методов достижения профессиональных целей. Слагаемыми компонентами профессиональной этики выступают профессиональный такт как своеобразный психологический аспект поведения личности и этикет. Понимание такта и этикета связано с характеристикой правильности выбора тех или иных форм культурного поведения. Профессиональный такт связан с

умением осуществлять в конкретных условиях профессиональную деятельность, соотносясь с индивидуальными качествами объекта труда и выбирать наиболее целесообразные приемы и средства воздействия на личность. Такт и профессиональный этикет являются слагаемыми профессионального мастерства [6; 10].

В заключение отметим, что в настоящее время развиваются и совершенствуются профессиональные нормы, изменяются общественные отношения. И в этой новой картине мира как никогда важно умение с уважением относиться к окружающим людям, поскольку это главное достоинство профессиональной этики представителей сферы управления.

Использованные источники:

1. Бакштановский В. И., Согомонов Ю. В. Этика профессии: миссия, кодекс, поступок: монография. Тюмень: НИИ прикладной этики ТюмГНГУ, 2005. – 378 с.
2. Петрунин Ю. Ю., Борисов В. К. Этика бизнеса. М.: Дело, 2000. – 280 с.
3. Игебаева Ф.А. Об этическом кодексе современного предпринимателя. В сборнике Предпринимательство в России. Взаимодействие государства и бизнеса. Материалы международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2014. – С.50-51.
4. Игебаева Ф.А. Некоторые этические и организационные аспекты управления персоналом В сборнике Проблемы и перспективы российской экономики. VII Всероссийская научно-практическая конференция 26-27 марта 2008г. Пенза. 2008. – С.43-45.
5. Игебаева Ф.А. Деловая культура современного предпринимателя В сборнике. Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие. VIII Международная научно-методическая конференция. Пенза, 2008. – С.62-64.
6. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.
7. Профессиональная этика и этикет: учебник / А. А. Солоницына. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2005. – 200 с.
8. Этика / авт.-сост. И. Г. Широкова. М.: Приор-издат, 2002. – 160 с.
9. Давлетгарева Р.Г. Универсальная этика и глобальные проблемы современности. В сборнике: Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010». 2010. С. 228-229.
10. Давлетгарева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной

специализированной выставки. 2011. С. 182-183.

Бобровникова А.А.
студент

Овчинникова А.С.
студент

Соколова И.А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Поволжский государственный университет сервиса (ПВГУС)

Россия, г. Тольятти

РИСКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Ключевые слова: риск, неопределённость, неблагоприятное событие, управление персоналом.

Аннотация. В статье рассмотрены различные подходы к понятию риск и неопределённость, а также один из важнейших факторов успешного развития организации – персонал организации. Предложены мероприятия, способствующие снижению уровня рисков, связанных с управлением персоналом.

В современных условиях хозяйствования результативность деятельности хозяйствующих субъектов зависит в первую очередь от кадрового потенциала, квалификации сотрудников, эффективности управления персоналом, кадровой политики организации. Персонал является неотъемлемой частью деятельности любой организации.

Риски в системе управления персоналом можно определить, как потенциальные потери или угрозы финансово-хозяйственной деятельности предприятия, связанные с деятельностью собственного персонала [5; 139]. Организации часто стремятся устранить подобные риски, но существует правило – полное отсутствие рисков также опасно для организации. Необходимо определить уровень риска, приемлемый для деятельности организации. Чтобы определить меры воздействия на те или иные риски, следует соотнести риски организации в целом и риски в системе управления персоналом.

Таким образом, проблема минимизации рисков, возникающих в системе управления персоналом, является достаточно актуальной и объясняется значимостью человеческого фактора в развитии организации. Цель исследования - изучение рисков в области управления персоналом и разработка мероприятий по снижению уровня рискованных ситуаций.

Риск представляет собой сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий. Риском также часто называют непосредственно предполагаемое событие, способное принести кому-либо ущерб или убыток. Риск всегда предполагает вероятностный характер исхода, при этом в основном под словом риск чаще всего понимают вероятность получения неблагоприятного результата (потерь),

хотя его можно описать и как вероятность получить результат, отличный от ожидаемого. В этом смысле становится возможным говорить и о рисках убытков, и о рисках сверхприбыли.

Существует множество определений риска, рождённых в различных ситуационных контекстах, с учетом различных особенностей применения. В таблице 1 приведены определения понятия «риск» различных авторов.

Как указано в таблице, определений термина «риск» существует немало, из всего множества были выбраны наиболее ясные и достаточно полные. Можно сказать, о том, что в большинстве случаев определения понятия «риск» связаны с негативными последствиями, с убытками или ущербом. Однако риск не всегда связан с негативными последствиями, он так же может вести к положительным результатам, в виде прибыли, успешных проектов и т.п.

Таблица 1

Определения понятия «риск»	
Определение	Автор
Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределённость, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий.	Гранатуров В.М.
Риск определяется как деятельность, связанная с преодолением неопределённости в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.	Альгин А.П.
Риск определяется как ситуативная характеристика деятельности любого юридического лица, в том числе и субъекта финансового сектора, состоящую из неопределённости её исхода и возможных неблагоприятных последствий в случае неуспеха.	Севрук Т.В.
Сочетание возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.	Дегтярёва О.И.
Осознанная опасность (угроза) наступления в любой системе негативного события с определённым во времени и пространстве последствиями.	Миэринь Л.А.

С наиболее распространённой точки зрения, каждый риск (мера риска) в определённом смысле пропорционален как ожидаемым потерям, которые могут быть причинены рисковым событием, так и вероятности этого события.

В современном мире персонал - один из важнейших факторов успешного развития организации. При этом порой инвестирование в развитие кадров играет большую роль, чем инвестирование в развитие и улучшение производственных мощностей. Под развитием персонала понимается совокупность мероприятий, направленных на повышение квалификации работников, обновление приобретенных знаний и навыков. К ним можно отнести:

обучение в форме общего и профессионального образования, которое дает необходимые знания, навыки и опыт;

повышение квалификации, задача которого – улучшение профессиональных знаний и навыков в связи с развитием научно-технического прогресса;

обучение в школе управления и руководства, которое дает необходимые познания и подготовку при вступлении на руководящую должность и формирует карьеру руководителя. [6; 116];

Для самих сотрудников профессиональное развитие, приобретение новых навыков и знаний повышает конкурентоспособность на рынке труда, даёт возможность карьерного роста и способствует большей удовлетворённости своей работой.

Планирование проведения обучения сотрудников организации должно базироваться на определенных принципах:

заинтересованность работников в проведение обучения;

применение полученных знаний на практике;

проведение обучения в процессе работы;

осмысление, закрепление и анализ полученных знаний;

соответствие тематики обучения фактической сфере работы.

Регулярное повышение квалификации имеет множество преимуществ для работников, среди которых необходимо выделить следующие:

обеспечение занятости сотрудников (сотрудники, которые приобрели новые знания, умения и навыки становятся незаменимыми в организации, более востребованными);

рабочий потенциал - желание развиваться играет большую роль в продвижении по карьерной лестнице, обученный сотрудник качественнее выполняет свою работу, что выгодно руководителю и самому работнику;

уменьшение стресса (более квалифицированный сотрудник обладает большим количеством знаний и умений, что позволяет ему грамотно и быстро выполнять свои обязанности, повышая тем самым стрессоустойчивость);

удовлетворенность работой (занимаясь саморазвитием, работник улучшает взаимоотношения с руководством, продвигается по карьерной лестнице, ощущает себя необходимым и востребованным).

Несмотря на все преимущества, при решении руководителем провести обучение персонала, может возникнуть множество рисков, а именно:

риск потери финансовых средств (для обучения персонала организации тратят значительные средства, вкладывая их в развитие персонала и тем самым ожидая повышения производительности труда, приобретения новых знаний, умений и навыков, создания благоприятной обстановки в коллективе);

риск потери рабочего времени. Проводя обучение сотрудников, каждый руководитель должен понимать, что на это уходит достаточное количество времени, тем самым приостанавливается процесс работы, что может

негативно повлиять на результативность деятельности организации;

риск снижения мотивации персоналом (перед проведением обучения персонала, руководитель должен убедиться в заинтересованности работников в обучении, иначе затраченные средства не оправдают полученного результата, тем самым организация понесет убытки, не повысив при этом квалификацию своих работников);

риск неэффективного обучения (предполагает учет таких факторов, как организация учебного процесса, мотивация и интерес обучающихся, качество проведения занятий и др.);

риск неправильного отбора сотрудников для обучения (тщательный отбор сотрудников на повышение квалификации, поскольку от этого зависит качество выполняемых работ в последствии).

Еще один немаловажный фактор – это степень мотивации сотрудников, участников обучения: насколько они заинтересованы в посещении тренингов, семинаров, учебных занятий и в дальнейшем использовании полученных знаний, умений и навыков.

Подводя итог, можно сделать выводы о том, что персонал организации является важнейшим ресурсом любой деятельности (в том числе предпринимательской), но и одновременно источником крупных потенциальных потерь, то есть выступает в качестве одного из основных источников рисков. Наличие рисков в работе с персоналом негативно влияет на результаты финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. Работа с такими рисками является важной составляющей деятельности работы с персоналом, поскольку «человеческий фактор» подвержен изменениям, мотивы деятельности сотрудников определяются влиянием различных факторов. «Человеческий фактор» оказывает существенное влияние на функционирование системы управления предприятием, на количество и виды возможных конфликтов, на частоту их возникновения и способы разрешения, на уровень корпоративной культуры, на имидж предприятия и доверие к нему. Лозунг советских времен «Кадры решают все» по-прежнему актуален и сегодня [7; 71].

Минимизировать данную группу рисков можно с помощью методов мониторинга и контроля, проведения кадрового аудита, развития персонала и планирования карьеры, обеспечения условий карьерного роста, разработки технологий подбора и найма работников, нормализации отношений между работниками и руководством организации, формировании заинтересованности работников в длительном пребывании в коллективе.

Использованные источники:

1. Абчук, В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге [Текст]: учебник / В.А. Абчук. – М.: Инфра-М. – 2009. – 480 с.
2. Галешова, Е.И. Кадровые риски в системе управления рисками современной организации [Текст]: учеб. пособие для вузов / Е.И. Галешова. – М.: КноРус. – 2010. – 93 с.
3. Жариков, Е.С., Парамонов, А.А. Риски в кадровой работе [Текст]: учебник

для студентов / Е.С. Жариков, А.А. Парамонов. – М.: МЦФЭР. – 2011. – 288 с.

4. Митрофанова, А.Е. Управление кадровыми рисками в работе с персоналом организации [Текст]: учеб. пособие для студентов / А.Е. Митрофанова. – М.: Триада. – 2013. – 56 с.

5. Капустина, Н.В. Риски управления персоналом [Текст]: Экономика и образование №4 2008 с.139-142

6. Слободской, А.Л. Риски в управлении персоналом [Текст]: учеб. пособие / А.Л. Слободской. – М.: СПбГУЭФ. – 2011. – 155 с.

7. Соколова, И.А. Факторы возникновения риска конфликтных ситуаций на предприятиях сферы услуг/И.А. Соколова, Н.А. Прохорова// Вестник ПВГУС. Серия Экономика. – 2013/ - Выпуск № 2 (28). - С.65-72.

*Бобрусева А.В.
студент 4 курса*

ДГУ

Филологический факультет

Абдулаева И.А.

научный преподаватель

ЧЕЛОВЕК С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ХРИСТИАНСКОЙ РЕЛИГИИ

Ключевые слова: христианская религия, вера в Бога, духовный мир, православие, добродетели, пороки.

Аннотация.

Данная статья посвящена анализу основных трех уровней человеческой природы, рассматривает все добродетели, которым должен придерживаться человек в христианской религии и пороки, которые сбивают человека с пути истинного. Человек с точки зрения христианской религии – частица духа, заключенная в материю, образ Бога, личность, являющаяся фокусом, через который преломляются все события на Земле. Бог троичен, троичен и человек, который состоит из: духа; души и тела.

Через дух человек связан с тем, что его породило: с Богом. С помощью души он творит свою собственную жизнь, праведную или грешную, а тело использует как инструмент для работы на Земле.

Душа как и человек, троична:[1] умная часть; [2]новотельная часть; [3]вожделенная часть. Человек троичен, но состоит из двух основ – низшей (падшей, созданной из низших стихий и зависимой от материи) и высшей (чистой, стремящейся к Богу).

Таким образом, в человеке изначально есть все – и самое низкое, и самое высокое. Низшее в человеке, в самой примитивной части своей, содержит «темные программы» для человеческого биокомпьютера, самые низменные

[1] умная часть – голова

[2] новотельная часть – сердце

[3] вожделенная часть – нижняя половина тела

побуждения, проявляющие активность при неразвитой морали, так называемые темные инстинкты. Их тоже восемь. Эти темные инстинкты – первый уровень человеческого естества, то, с чем он рождается и что он всю жизнь подавляет в себе.

В человеке есть и то, что можно назвать лучшим в нем. Это светлые программы, и светлые инстинкты. И их восемь. Они составляют третий уровень человеческого естества. Третий, а где же второй? В любом явлении жизни есть видимая или невидимая граница раздела двух сред. Именно на этой границе находятся обычные человеческие инстинкты, известные науке, они и составляют второй уровень человеческой природы.

Первый уровень более всех связан со стихией Земли, второй – менее, а третий – почти с ней не связан.

Чтобы понять как, как сложна эта связь, скажем несколько слов о материи – об этом сложнейшем явлении. Существует даже духовный закон непроницаемости материи. Прежде всего материя предельно нейтральна, и потому используется для любых агрессий, материя бессовестна, ибо такой ее делают жизненные обстоятельства. Окружающий мир все время пытается беспардонно сесть на шею, и это естественно. Люди подводят организации жульничать, друзья - месяцами не отдают долгов... это нормальная жизнь в материальном мире. Поэтому за правило нужно взять один из афоризмов Кузьмы Пруткова: «Люби ближнего своего, но не давайся ему в обман». Надо всегда помнить, что любой контакт с любым человеком несет в себе свою противоположность, то есть элемент обмана или лукавства и в то же время – элемент света.

Качество личности зависит от того, что именно в ней преобладает. Обман так и рвется наружу, а светлое нужно с трудом вскрывать. Более того, чтобы тебя обманули, то не только сам виноват в своем ущербе, но еще и в искушении ближнего.

Важнейшая же задача человека на Земле - облагораживание материи.

Рассмотрим уровни человеческой природы.

Уровень первый – низший. Начнем анализ человека с его наиболее низменной части, где живут самые примитивные побуждения, называемые темными инстинктами. В обычной жизни они хорошо известны как отрицательные черты характера. В православии их называют страстями человеческими: 1) гордость 2) тщеславие; 3) зависть; 4) скупость; 5) уныние; 6) гнев; 7) блуд; 8) тревоугодие.

Уровень второй – средний. На границе раздела высшего и низшего в человеке находятся обычные человеческие инстинкты

1) самосохранения, 2) продолжение рода; 3) альтруизма; 4) исследовательский; 5) лидерский; 6) свободы; 7) сохранение достоинства 8) поиска Бога.

Уровень третий – высший, символизирующий лучшие качества в человеке. В православии их называют добродетелями.

Восемь светлых инстинктов: 1) вера; 2) надежда; 3) любовь; 4) смирение
5) сострадание; 6) воздержание; 7) щедрость; 8) справедливость.

Умеренность, любовь, целомудрие, терпение, смирение, кротость, усердие считаются главными христианскими добродетелями, и именно этими качествами, помимо бесприкословной веры в бога, должен обладать каждый христианин. Также в учении Христа большое внимание отводится всепрощению и милосердию – адепты этой религии должны проявлять доброту ко всем окружающим и прощать своих врагов, следуя примеру Иисуса Христа, отдавшего жизнь ради искупления грехов всех людей.

Использованные источники:

1. Забияко А.П. Контуры религиозно-научных размышлений А.Н. Веселовского // Религиоведение. 2005. № 1. С. 134-140.
2. Костылев П.Н. М.В. Ломоносов и научное изучение религии // Вестник Московского университета. Серия
3. Философия. 2011. № 5. С. 74-82.
4. «Круглый стол». Религиоведение в России : пути самоопределения и развития // Религиоведение. 2011. № 4. С.160-169.
5. Угринович Д.М. Введение в теоретическое религиоведение. М.: Мысль, 1973. 273 с.
6. Хотеева М.С. П.Л. Лавров как отечественный религиовед // Религиоведение. 2011. № 4. С. 153-159.
7. Шахнович М.М. История отечественного религиоведения: XVIII век // Религиоведение. 2005. № 1. С. 118-133.

УДК 368

*Бобрышева Е.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматривается и анализируется действующее обязательное медицинское страхование граждан в РФ, предлагаются перспективы его будущего развития.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, лекарственное страхование, усовершенствование страхового полиса, недостаток средств финансирования.

Abstract: This article describes and analyzes the current compulsory medical insurance of citizens in the Russian Federation, offers prospects for its future development.

Key words: compulsory health insurance, drug insurance, the improvement of the insurance policy, the lack of means of financing.

Медицинское страхование - форма социальной защиты интересов населения Российской Федерации в сфере охраны здоровья. В данной статье речь пойдет об обязательном медицинском страховании, которое является составной частью государственной системы социальной защиты. Обязательное медицинское страхование осуществляют фонды обязательного медицинского страхования и страховые медицинские организации. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования реализует государственную политику в области обязательного медицинского страхования граждан как составной части государственного социального страхования. Помимо него, реализацию государственной политики в этой сфере осуществляют 86 территориальных фондов обязательного медицинского страхования. По состоянию на 01.10.16 в РФ 146,529 млн. застрахованных лиц, 8501 медицинская организация и 55 страховых компаний.

Цель обязательного медицинского страхования – обеспечить всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования, в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.[1] Сейчас обязательное медицинское страхование обеспечивается абсолютно всем гражданам независимо от пола, возраста, места проживания и социального статуса, каждый имеет одинаковые возможности для получения медицинской помощи.[2]

Для того чтобы рассуждать о размерах помощи в рамках обязательного медицинского страхования в РФ, хотелось бы привести некоторые цифры. На 1 июля 2016 года число застрахованных в рамках обязательного медицинского страхования составляет 146,5 млн. человек; в том числе 60,2 млн. работающих и 86,3 млн. неработающих граждан. В 2016 году в среднем по России в систему обязательного медицинского страхования поступило страховых взносов на одного застрахованного 7 543 рубля. При этом на одного застрахованного работающего поступило налогов и страховых взносов 12 145,7 рублей, на одного неработающего - 4 520 рублей.[3]

Заместитель председателя ФФОМС Юрий Нечепоренко на расширенном совещании Совета директоров фондов ОМС Территориальные фонды ОМС сообщил, что территориальные фонды с начала 2017 года начнут предоставлять гражданам возможность доступа к страховой информации через личный кабинет пациента на Едином портале государственных муниципальных услуг (ЕПГУ). Данное новшество, несомненно пойдет на пользу, так как значительно облегчит деятельность страховых компаний.

С территориальной программой медицинского страхования граждане имеют право ознакомиться в медицинском учреждении или в страховой медицинской организации, которая выдала им страховой медицинский полис обязательного медицинского страхования. Узнать о данной программе можно

из средств массовой информации и на сайтах территориальных фондов обязательного медицинского страхования. Теперь для того чтобы оставаться в курсе всех новостей медицинского страхования, необходимо просто включить компьютер.

Каждый застрахованный гражданин имеет полис обязательного медицинского страхования. Он выдается с 1 мая 2011 года на всей территории РФ и имеет единый образец. Каждый гражданин может получить его по месту жительства или там, где ему будет удобно получать медицинскую помощь, вне зависимости от регистрации. Работающим гражданам полис предоставляет работодатель, неработающие - сами обращаются за его получением в страховую компанию. Однако с 2016 года в обращение введен усовершенствованный вид страхового полиса – пластиковая карточка. Её компактный размер и наличие фотографии и подписи значительно ускоряют процесс обслуживания пациента: больше нет необходимости предъявления паспорта. Бумажные бланки единого образца, выданные ранее, действуют наравне с новыми электронными картами.

Застрахованный гражданин может обратиться за медицинской помощью туда, куда ему будет необходимо, будь это поликлиника, женская консультация или стоматология. Отказ в оказании медицинской помощи возможен только тогда, когда в лечебном учреждении максимально превышена плановая нагрузка. Однако, поликлиника к которой прикреплен гражданин, никогда не сможет отказать пациенту. .[5]

При отсутствии медицинского полиса у больного, ему предоставляется возможность вызова «скорой помощи». Такое новшество было введено с 1 января 2013 года. Система скорой медицинской помощи стала финансироваться за счет средств фонда обязательного медицинского страхования. Все нуждающихся в услугах скорой помощи, безусловно, получают её. Ведь, зачастую, от того, насколько быстра служебная машина, зависит жизнь человека.

Стоит отметить, что в Совете Федерации планируют начать обсуждение включения лекарственного страхования в систему ОМС. Минздрав давно разрабатывает данную модель. Она предполагает возмещение гражданам части средств при покупке лекарств. Такое страхование, естественно, пойдет населению на пользу и поможет немного уменьшить расходы семьи на лекарственные препараты, которые в следствии санкций значительно возросли в цене.

В настоящее время обязательное медицинское страхование столкнулось с серьёзной проблемой: средств для финансирования медицинского страхования сильно не хватает. По подсчетам Счётной палаты РФ, большая часть региональных программ оказания бесплатной медицинской помощи населению испытывает дефицит. Именно поэтому объем медицинской помощи в некоторых регионах ничтожно мал. Иногда фактическая потребность региона в помощи намного больше, нежели его финансовая возможность её обеспечить.

Дефицит средств фондов медицинского страхования выявлен по 41 программе в 2014 году на сумму 26,1 млрд. рублей, в 2015-м – уже по 59 программам на 55,3 млрд. рублей, а в 2016 году и вовсе по 63 программам на 73,5 млрд. рублей.[4] Очевидно, что в такой ситуации государству необходимо принять соответствующие меры и исправить сложившееся положение.

Итак, медицинское страхование – это защита личности и ее здоровья. Находясь в другой стране, лечение без наличия полиса обойдется недешево, а могут и вовсе отказать в медицинском обслуживании. Поэтому каждому гражданину так важно быть застрахованным, чтобы обеспечить себе уверенность в каждом дне и не беспокоится понапрасну

Исходя из вышеизложенного, хотелось бы выразить надежду на то, что предложения Министерства финансов о пополнении фондов обязательного медицинского страхования будут способствовать улучшению деятельности всей системы обязательного медицинского страхования Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" от 29.11.2010 N 326-ФЗ [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289
2. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.] // Российская газета.- 1993 г.- № 237.- 25 декабря.
3. Обязательное медицинское страхование в России: итоги и перспективы // Теория и практика современной науки – 2016. - № 3 (52). - с. 15-17
4. Финансирование здравоохранения в условиях обязательного медицинского страхования. Учеб. пособие / В.З.Кучеренко - М.: 2016. – с.142
5. Белов В. А. «Больной» вопрос: гражданские правоотношения с медицинскими организациями // Законодательство. 2013. №11. с. 6-12.

УДК 338.124.4

*Бобрышева Е.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.*

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются причины мирового финансового кризиса и его последствия для экономики России. Затрагиваются актуальные вопросы, касаемые цен на нефть и кредитования населения.

Ключевые слова: финансовый кризис, мировая экономика, обвал рубля, кредитование, инфляция.

Abstract: This article describes the causes of the global financial crisis and its consequences for the Russian economy. It touches upon the topical issues related to oil prices and consumer lending.

Keywords: financial crisis, the world economy, the collapse of the ruble, credit, inflation.

Над мировой экономикой снова сгущаются тучи. Аналитики говорят о повторении самого неблагоприятного сценария 2008 года, когда все мировое сообщество ощутило на себе последствия кризиса. Экономическая стабильность всех стран вновь находится в опасности. Новая волна финансовых неурядиц захлестнула мир.

В соответствии с аналитикой, 2017 год может стать временем серьезных финансовых осложнений в мире. По мнению известного финансиста Джима Роджерса, мы увидим огромные проблемы на мировом финансовом рынке.

Экономика нашей страны ощутила на себе мировой валютный кризис уже в 2014 году. События в Украине и присоединение Крыма к составу Российской Федерации повлияли на отношения РФ со странами Запада и Америкой. Они расценили присоединение Крыма как аннексию и обвинили Россию в развязывании вооружённого конфликта на востоке Украины.[1] США, Евросоюз, Швейцария, Норвегия, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония и некоторые другие страны ввели экономические санкции в отношении России, которые пошатнули состояние экономической системы нашего государства.

Еще одной причиной финансового кризиса в РФ следует считать снижение цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России. К примеру, в 2014 году нефтегазовые доходы бюджета составили 7,43 трлн. руб. или 51% всех доходов бюджета. В 2015 году – 5,86 трлн.руб. или 43%, а в 2016 году и вовсе 3,76 трлн.руб. или 34,6% от общего числа доходов бюджета.[3] Мировые цены на нефть со 110 долларов США за баррель в 2013 году опустились до 50,7 долларов в 2016 году. По мнению аналитиков, нынешнее падение цен вызвано вовсе не «политическим заговором», а является результатом различных объективных факторов. Хотя падение нефтяных цен, конечно, сказалось негативно и на США, однако по ряду экономических и политических причин Запад все равно

доволен снижением нефтяной стоимости: в конце концов, Россия страдает от низких цен на нефть гораздо больше, чем от каких-либо санкций.

Ослабление рубля, набирающая обороты инфляция и спад производства, спровоцировали рост безработицы в стране и снижение уровня жизни населения. Предприятия, относящиеся к сектору малого бизнеса, попросту в массе своей прекращают существование. На очереди вымирание предприятий среднего бизнеса. На фоне новых экономических ужесточений со стороны стран Европы и Америки, а также значительного ослабления внутренней экономики страны, можно заметить, как набирает обороты кризис в России.

Последствия проведенных санкций налицо. На фондовом рынке произошел очевидный обвал. Стоимость активов упала в несколько раз. Это ударило по карману не только отечественных, но и зарубежных инвесторов, вложивших деньги в рублевый сегмент рынка.

Финансовый кризис России 2015 года нашел свое отражение в секторе кредитования. Это касается как ипотечного кредитования, так и кредитования предприятий.[2] Почему же банки не дают кредиты? Да потому что возросло количество неплатежей со стороны заемщиков. Отрицательную динамику выданных кредитов можно увидеть на рисунке 1.

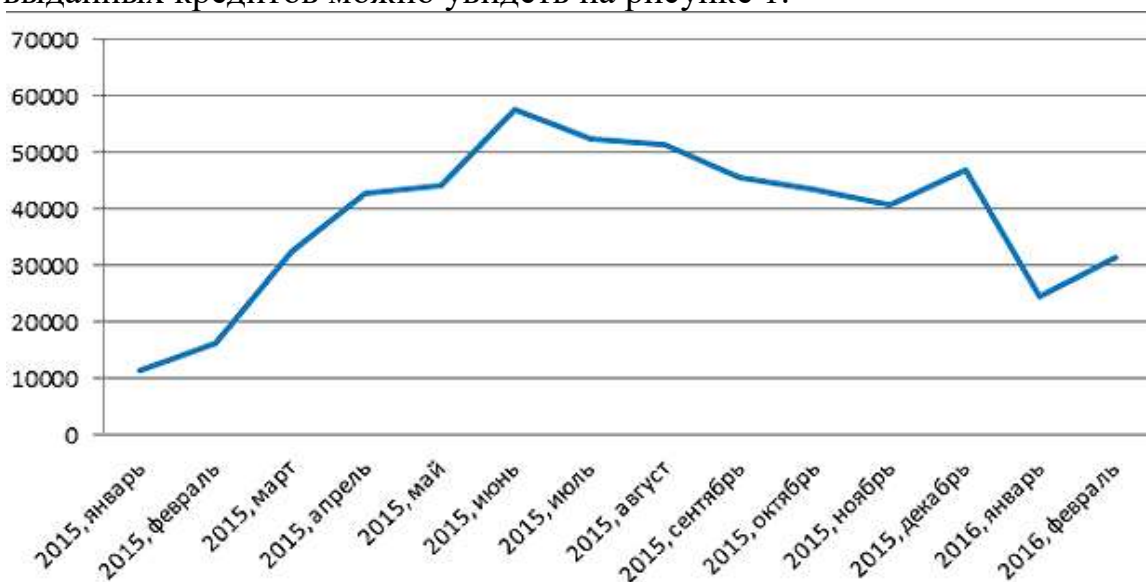


Рисунок 1 – Динамика выданных кредитов по состоянию на 30.02.16

Практически все предприятия ощутили влияние финансового кризиса на Россию, особенно компании, работающие на экспорт. Наиболее остро встала проблема импортозамещения. Уже сейчас заметно отсутствие большинства импортных товаров, особенно продуктов. Крупные ретейлеры срочно затыкают бреши в ассортименте товаров за счет увеличения числа товаров российских производителей. Самый значительный отказ от импорта произошел в промышленности строительных материалов, а второе место в фактическом импортозамещении принадлежит машиностроению.

Российская промышленность столкнулась с рядом трудностей: заменить импортное сырье либо совсем нечем, либо аналоги слишком низкого качества. Для потребителя это означает рост цен, снижение качества и обеднение ассортимента.[4] Из нескольких зол людям свойственно выбирать меньшее, поэтому российский покупатель по-прежнему отдает предпочтение импорту, даже подорожавшему и контрабандному, но зато лучшего качества.

Что касается банковской системы РФ, можно отметить ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам, повышение ставок по выдаваемым кредитам, свертывание по многим ипотечным и потребительским программам.

Проводя анализ ситуации на рынке недвижимости, можно проследить закономерность, что цены на землю и недвижимость претерпели изменения в сторону уменьшения, именно в этой сфере финансовый кризис сыграл для России положительную роль, избавив рынок недвижимости от искусственного увеличения стоимости объектов и беспрерывного роста цен в данной сфере.

Под угрозой оказались планы на перевооружение Вооруженных сил России. Это произошло из-за роста цен на оборонную продукцию, который связан с кризисом и «внешним давлением» зарубежными странами, которое оказывается на Россию.

На данный момент мониторинг состояния рынка продуктов питания, техники, мебели, косметики, ювелирных изделий и т.д. выявил критические тенденции: большинство экспертов негативно оценивают перспективы развития своих сегментов. Стратегия развития торговли до 2020 года делает ставку на активное развитие крупного, среднего и малого бизнеса.[5]

Однако нельзя не упомянуть и о положительных моментах. Свои плоды дает политика импортозамещения, с помощью которой предприятия все больше продвигают отечественную продукцию на рынок, что позволяет российским компаниям попытаться максимально эффективно обслужить тот или иной сегмент рынка.

Итак, Россию ждут несколько тяжелых лет, на протяжении которых государство будет находиться в трудном положении. Прогнозировать развитие кризиса очень сложно, потому как его течение напрямую зависит от того, что будет происходить с нефтяным рынком. Одно можно сказать совершенно точно: необходимо стабилизировать экономический рост нашей страны. Только своевременно разработанные и реализованные меры позволят преодолеть последствия мирового финансового кризиса и минимизировать потери в экономической и социальной сферах России.

Использованные источники:

1. Бердникова Л. Ф. Финансовый кризис 2014-2015 гг. и его влияние на Россию [Текст] / Л. Ф. Бердникова, Э. Р. Фаткуллина // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 10-13.
2. Российский банковский сектор / Хромов М. // Эволюция развития России.

— 2014.

3. <https://minfin.ru/>– сайт Министерства финансов РФ

4. Глазьев С. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. С. 13 — 29. (2014)

5. Мезин В. Г., В. В. Кудряшова. Цена присоединения Крыма// Вестник Екатеринбургского института. 2015 №2 (26)

УДК 364.4

*Большакова Н.Л.
старший преподаватель
кафедры «Социальная работа»
ФГБОУ ВО БашГУ
Россия, г. Уфа*

АУТРИЧ-РАБОТА КАК МЕТОД ПРОФИЛАКТИКИ НАРКОМАНИИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

***Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению сущности и особенностям аутрич-работы с наркозависимой молодежью, как методу социальной профилактики. Аутрич-работа представляется как особый вид практики оказания помощи вне социальной или медицинской службы. Именно это определяет специфику и отличие аутрич-работы от традиционных видов помощи.*

***Ключевые слова:** аутрич-работа, профилактика, наркомания, молодежь, целевая группа.*

OUTREACH WORK AS A METHOD FOR PREVENTION FOR YOUNG PEOPLE

***Annotation.** The article considers the essence and peculiarities of outreach work with drug-addicted young people, as a method of social prevention. Outreach work is presented as a special kind of care practices is a social or medical services. That is what determines the specificity and difference of outreach from the traditional forms of aid.*

***Keywords:** outreach, prevention, drug abuse, youth target group.*

Наркотизация, обусловленное своей масштабностью и многообразием причиняемого обществу вреда, в числе актуальных социальных проблем России занимает особое место. Процесс наркотизации среди молодежи можно сопоставить с эпидемией, которая в нашей стране распространяется все шире. Количество только состоящих на учете наркоманов составляет 503 тыс. человек; реальное же количество употребляющих наркотики насчитывает более 2,5 млн. человек, к тому же около 70 % российских наркоманов составляют подростки и молодые люди до 30 лет [2].

В конце 60 годов в Европе в качестве одного из подходов по профилактике наркотизма среди молодежи стала внедряться аутрич-работа по месту жительства.

Аутрич-мероприятия были нацелены на молодых людей, находящихся

в трудной жизненной ситуации, страдающих от одиночества и не принимающих участия в жизни общества, для установления контакта с ними. В области профилактики наркомании особыми целевыми группами были как потребители наркотиков, так и молодые люди, находящиеся в зоне риска.

Аутрич-работа направлена на предоставление информации, консультации и профилактических средств, закрытым социальным группам в местах, их скопления, где они собираются, живут и проводят время. Отличительной чертой аутрич-работы от медицинских учреждений, службы, является то, что аутрич-работники на контакт со своими клиентами идут сами, не дожидаясь, пока эти люди обратятся к ним за помощью.

Необходимо заметить, что в странах Европы существуют различные значения термина «аутрич-работа». В Великобритании существует различие между «аутрич-работой» (outreach work) и «уличной работой с молодежью» (detached youth work), а в ФРГ такие же различия можно найти между «уличной работой» (street work) и «мобильной работой с молодежью» (mobile jugend arbeit) [3].

Основное различие в том, что аутрич-работа в отличие от уличной и мобильной работы с молодежью проводится не только на улицах, «на их территории», но и в соответствующих учреждениях: в школах, спортивных и общественных центрах и т.д. [7]

В нашей стране между терминами «уличная социальная работа» и «аутрич-работа» нет особых различий, и они имеют одинаковое значение, при этом «Аутрич» является международным термином, а в России прижилось понятие «уличная социальная работа».

Клиентами аутрич-работника являются различные категории населения, попавшие в крайне тяжелую ситуацию, такие как наркозависимые, бездомные, безнадзорные или «уличные» дети и подростки, женщины, вовлеченные в уличную проституцию и др.

Аутрич-работа действует сразу на нескольких уровнях: с человеком, с сообществом, в котором находится этот человек, с обществом в целом (социальными организациями, представителями власти, с общественными предрассудками). Часто аутрич-работа выполняется одновременно и с клиентами, и представителями социальных услуг.

Первые программы по аутрич-работе появились примерно в 1981 г. в Нидерландах в рамках проекта «Jukie Bond».

Традиционно аутрич-работа делится на три вида:

- участковая (адресная) – аутрич-работники работают непосредственно по месту жительства или вблизи дома (съемные квартиры, притоны и т.д.);
- внештатная – аутрич-работник работает в различных организациях временного пребывания (тюрьмы, больницы, школы, приюты, центры адаптации и т.д.);
- уличная (прицельная). Работа на улицах, вокзалах, парках, клубах, заброшенных домах и т.д.[1]

Следует отметить, что наиболее эффективной является аутрич-работа с

молодежью на улице.

Цель аутрич-работников и специалистов по делам молодежи заключается в поиске решений проблем молодых людей в молодежной среде. Аутрич-работниками решаются различного рода задачи, их можно условно разделить на четыре группы:

1. Задачи, направленные на клиента (непосредственным контактам с потребителями наркотиков):

- Работа на улице.
- Посещение домов/звонки домой (включая посещение небольших гостиниц и хостелов). Недостатком внезапных визитов является то, что подобные визиты не всегда могут быть результативными [4].
- Консультирование и оказание поддержки потребителям наркотиков.
- Обмен шприцев (стационарный или мобильный) [5].
- Закрепление результатов работы.
- Представительство в суде.
- Направление в социальные службы.
- Поддержка семьи.
- Организация мероприятий.
- Проведение образовательной и информационной работы [6].

2. Задачи, направленные на оказание услуг:

- Посещение мест, где могут быть потребители наркотиков.
- Связи с лечебными службами.
- Защита интересов потребителей наркотиков в центрах реабилитации [5].

3. Задачи, направленные на общество.

Аутрич-работники находятся в контакте не только с потребителями наркотиков, но также и с обычными людьми. У работников могут быть идеи по улучшению и развитию спектра услуг, и они могут принять участие в проектах различной направленности.

4. Задачи, ориентированные на политику

Аутрич-работники могут знать о появлениях новых тенденций в потреблении наркотиков (появление новых наркотиков на рынке, новых групп, новых моделей употребления) о предоставляемых услугах и быть в курсе о происходящем в обществе [4].

Также аутрич-работники могут сообщать о состоянии дел тех, кто не охвачен социальными службами: бездомных, беспризорных, цыганах, национальных меньшинствах и тех, кто уже прошел лечение либо ждет своей очереди.

Использованные источники:

1. Вакало, Е.О. Анализ опыта работы аутрич-служб с подростками группы риска за рубежом и в РФ [Электронный ресурс] / Е.О. Вакало.- Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/2996.pdf>.
2. Живуцкая, И.А. Профилактика наркотизации молодежи: современное

состояние и пути повышения эффективности // Научные проблемы гуманитарных исследований. – 2014. - №6. – С. 207.

3. Нелидкин, А.М. Аутрич-работа как эффективная технология социальной работы с молодежью группы риска./ Рязанский государственный радиотехнический университет// Рязань – 2014.-С.143

4. Руководство по оказанию комплексной помощи беспризорным и безнадзорным несовершеннолетним. – СПб: Санкт-Петербургская общественная организация «Врачи детям», 2008.- С.45.

5. Технологии социальной работы с различными группами населения: Учебное пособие / сост. Л.З. Гостева, Н.М. Полевая. – Благовещенск: Изд-во АмГУ, 2015. - С.228 -230.

6. Услуги аутрич для потребителей наркотиков [Электронный ресурс]. URL: http://www.unodc.org/documents/russia/Manuals/outreach_brief2_rus.pdf.

7. Detached and outreach youth work: method and resource.Handbook for youth work practitioners in wales [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cwvys.org.uk/wp-content/uploads/2014/06/HB-Detached-and-Outreach-Youth-Work.pdf>.

УДК 364.4

Большакова Н.Л.
старший преподаватель
кафедра «Социальная работа»
ФГБОУ ВО БашГУ
Россия, г. Уфа

НАПРАВЛЕНИЯ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АУТРИЧ-РАБОТЕ С НАРКОЗАВИСИМОЙ МОЛОДЕЖЬЮ

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные виды профилактики, применяемые в аутрич-работе с наркозависимой молодежью. В практике работы с данной группой риска нашли отражение первичная, вторичная и третичная профилактика. Особое внимание уделяется принципам аутрич-работы при работе с наркозависимыми.*

***Ключевые слова:** аутрич-работа, профилактика, наркомания, молодежь, целевая группа.*

DIRECTIONS PREVENTION ACTIVITIES IN OUTREACH WORK WITH DRUG ADDICTS YOUTH

***Annotation.** The article describes the main types of prevention used in outreach work with drug-addicted youth. In practice, work with this risk group are reflected primary, secondary and tertiary prevention. Particular attention is paid to the principles of outreach when working with drug addicts.*

***Keywords:** outreach, prevention, drug abuse, youth target group.*

Для многих наркозависимых молодых людей фактическим местом пребывания, проживания становится улица, вследствие чего необходимость приближения к ним социальной помощи становится актуальным. Для того чтобы стационарная помощь, оказываемая молодым людям, была более

целенаправленной и эффективной необходимо введение аутрич-работы, которая направлена на оказание помощи на «безопасной» территории именно для молодежи. Кроме того в комплексе с другими формами социальной помощи через аутрич-работника будет устанавливаться обратная связь с молодежью, что даст возможности не только оказывать молодым людям экстренную помощь, но и осуществлять профилактическую работу непосредственно в местах повседневного пребывания.

Программы по решению конкретных задач можно квалифицировать в зависимости от проблем общества:

1. Деятельность по первичной профилактике

Программы по первичной профилактике нацелены на общество в целом. Осуществление программ в рамках первичной профилактики подразумевает выполнение работ до появления проблем. Примером может быть деятельность правоохранительных органов (профилактика распространения наркотиков) или превентивные мероприятия и акции; проекты по созданию молодежной среды без наркотиков и др.

Значимость в рамках программы имеют межличностные связи, которые осуществляются в семье, школе, группе сверстников и молодежной среде. Аутрич-работники во взаимодействии с волонтерами могут помочь знаниями и опытом в планировании благоприятной молодежной среды [4].

2. Деятельность по вторичной профилактике

Целью программ по вторичной профилактике является предотвращение появления проблем и не дать развиваться существующим проблемам. Обычно мероприятия по вторичной профилактике ориентированы на работу с конкретными группами риска. Работа состоит в определении целевой группы, а также в признании усилий, ориентированных на достижение цели на личностном и групповом уровне. Препятствием при вторичной профилактике является невозможность определить заранее, какой именно человек или группа, в подростковом возрасте проявляющая девиантное поведение, в частности употребление наркотических веществ, проявят данные девиации в будущем. Именно поэтому сложно решить, кто окажется в группе риска.

Часто успешной является та работа по вторичной профилактике, которая проводится как с молодежью группы риска, так и с нормальной молодежью, которая еще не столкнулась с проблемами.

2. Деятельность по третичной профилактике

Третичная профилактика охватывает мероприятия, которые направлены на борьбу с уже проявившимися проблемами. В данном случае аутрич-работу можно обозначить как обычную деятельность по снижению вреда - то, что в настоящее время реализуется на европейском уровне, когда речь заходит об аутрич-работе и наркомании: программы по обмену шприцев, программы замещения, а также программы уличной поддержки. В данном случае, аутрич-работу при подобных обстоятельствах можно описать в виде передвижных больниц и подростковых клиник на колесах. Однако, здесь не будет ничего общего с профилактической работой, ранней интервенцией и

работой с группами социального риска [4].

В 1999 г. Европейским мониторинговым центром по наркотикам и наркомании (ЕМЦНН) было опубликовано пособие: «Аутрич-работа с наркозависимыми в Европе». Данное пособие дает широкий анализ аутрич-работы в Европе, а также оценку различных моделей практической работы в разных странах. Большинство, описанных в нем аутрич-мероприятий, можно отнести к третичной профилактике.

Аутрич-работа занимает широкий спектр проблематичного развития и пересекается со всеми уровнями предупредительной работы, направленной на основные целевые группы:

- дети и молодые люди рискующие развить проблемы до такой степени, что под угрозу попадают их социальные и/или умственные навыки и умения;
- дети и молодые люди с проблемами, у которых нет контакта со службами социально-психологической помощи;
- дети и молодые люди с проблемами, которые установили контакт со службами социально-психологической помощи, но нуждающиеся в усилиях сотрудников в качестве дополнения к той поддержке, которую они получают через привычные каналы [3].

При этом работа аутрич-работника существенно отличается от деятельности специалистов других учреждений социальной сферы, так как она проводится на улицах, в кафе и других местах, где собираются дети и молодежь, что существенно уменьшает расстояние и формирует непосредственные отношения с молодым поколением. Вследствие этого, реабилитационное пространство становится намного ближе к молодежи группы риска. Необходимо осознавать, что аутрич-работники работают на территории молодежи и обстоятельства взаимоотношений определяются молодыми людьми. Поэтому если они не доверяют аутрич-работнику, то контакта может не произойти, поэтому, как показывают исследования, общение должно быть основано на образ жизни молодежи и ориентировано на их среду. И здесь очень важно следовать основным принципам аутрич-работы:

- Доверие. Цель и метод аутрич-работы заключается в построении отношений с молодежью, где доверие является ключевым элементом.
- Продолжительность. Систематическое присутствие в молодежном окружении в течение длительного времени делает аутрич-работников предсказуемыми и доступными для молодежи, что позволяет влиять на изменение ситуации.
- Гибкость. Данный принцип предполагает умение реагировать на изменение ситуации и адекватно действовать в трудных ситуациях.
- Дружеское и толерантное отношение. Аутрич-работник не должен давать оценку, осуждать, критиковать представителей группы риска. Он должен проявлять уважение, уметь сопереживать и быть искренним.
- Доступность. Очень важно быть доступными и контактными для того, чтобы своевременно предотвратить проблемы в молодежных группах;

- Добровольность решения. Желание установить и продолжить контакт, при работе с молодым человеком или группой молодежи, должно исходить с их стороны.

- Профессиональная конфиденциальность, анонимность. Молодые люди могут затрагивать те темы, которые им трудно обсуждать с другими людьми, поэтому аутрич-работник должен хранить в секрете ту информацию, которую он получил от молодых людей.

- Гарантия проверенной информацией. Сведения, представленные целевой группе должны быть конкретными, актуальными, достоверными и охватывать потребности целевой группы в социальной, правовой и медицинской сфере.

- Честность во всех ее проявлениях. Работа проводится в условиях низкого контроля, и при работе на улице проверка соблюдения правил лежит на самом работнике [1].

Главным элементом аутрич-работы является создание особого моста между целевой группой, социальными, медицинскими и другими службами. Следует в аутрич-работе широко использовать молодых волонтеров, которые имеют или имели непосредственное отношение к целевой группе. Они лучше знают среду, нужды и потребности, культуру и обычаи целевой группы и принимают их такими, какими они являются, что содействует эффективной социальной адаптации, в частности, организация групп само и взаимопомощи, направление в реабилитационные центры, службы занятости, молодежные досуговые и другие центры [2].

Таким образом, внедрение аутрич-работы в систему социальной работы с наркозависимой молодежью позволит активизировать адаптацию данной целевой группы в структуру современного общества. Аутрич-работа является одним из важных профилактических подходов. Она в себя включает не только мероприятия по минимизации вреда, но и выступает в качестве действенного инструментария для установления контакта с молодыми людьми до начала употребления наркотиков, а также предоставляет возможности для проведения раннего вмешательства и изменения деструктивного поведения.

Использованные источники:

1. Вакало, Е.О. Анализ опыта работы аутрич-служб с подростками группы риска за рубежом и в РФ [Электронный ресурс] / Е.О. Вакало.- Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/2996.pdf>
2. Нелидкин, А.М. Аутрич-работа как эффективная технология социальной работы с молодежью группы риска./ Рязанский государственный радиотехнический университет// Рязань – 2014.-С.143
3. Саранг, А. Пособие для аутрич-работников и волонтеров программ снижения вреда от употребления наркотиков [Текст]: учеб. пособие / Саранг А., Очерет Д., Ли В.. – М.: AFEW, 2008- С.36.
4. Свенссон, Н.П. Аутрич-работа с молодежью: наркозависимой молодежью и молодежью группы риска // Осло. Центр компетенции. Служба алкогольной и наркозависимости. Группа Помпиду. - Страсбург, 2003.- С. 11-13.

РОЛЬ ПРАВОВОЙ ПРОЦЕДУРЫ В ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ

Рассматриваются понятия «юридический процесс» и «правовая процедура», соотношение понятий «юридический процесс» и «процедура», характерные особенности правовой процедуры как элемента юридического процесса.

Ключевые слова: юридический процесс, юридическая процедура, правовое регулирование, нормативность, динамизм.

В настоящий период времени имеется весьма значительный элемент эффективного осуществления правового регулирования общественных правоотношений-«правовая процедура». Следует отметить, что правовая процедура имеет огромное значение не только в процессе правоприменения, но и в правотворчестве, и в официальном толковании права. Е.Г. Лукьянова в своей работе “Теория процессуального права” отмечает, что “без анализа юридического процесса как такового, процессуальных норм и правоотношений, без изучения процессуального права в целом невозможно объективно оценить реальное состояние механизма правового регулирования, ибо в обществе, объявляющем высшей ценностью человека, его права и свободы, именно демократическое процессуальное право, опосредуя взаимодействие государства и личности, является гарантом защиты ее прав и свобод, а также важным средством координации частного и публичного интереса”[1]. “Закон... без ритуала, без процедуры его действия, приводит: власть - к произволу, гражданина – к незащитности”[2], - пишет Ю.В. Феофанов. Следовательно, можно сделать вывод, что защита прав и свобод человека и гражданина невозможны без строго определенных, законодательно закрепленных правовых процедур. Отличительной чертой правовой процедуры от социальной процедуры является то, что правовая процедура функционирует в правовой среде. Следует отметить, что даже действенность реализации положений закона во многом зависит от юридической процедуры. При отсутствии процессуальных законов, определенных конкретной правовой процедурой, характеризующих последовательность претворения в жизнь норм материального права, неминуемо появятся проблемы при регулировании социальных взаимоотношений и, невзирая на всю важность материально-правовой нормы, она при предоставленных условиях будет «мертва». На сегодняшний день в научной литературе отсутствует единое сложившееся понимание категорий “юридический процесс”, существует многообразие подходов к определению юридического процесса. Также хочется упомянуть о том, что понятия “процесс” и “процедура” не имеют нормативного определения, зачастую используются как синонимы или же употребляются в разных значениях. В

научной литературе встречаются следующие виды соотношения процесса и процедуры: полное отождествление (В.М. Горшенев, В.О. Лучин, Ю.И. Мельников, П.Е. Недбайло); использование термина «процедура» исключительно лишь к неюрисдикционной деятельности с целью обозначения порядка её реализации (И.М. Зайцев, Н.А. Рассахатская); включение юридического процесса в понятие процедуры (В.Н. Протасов); соотношение юридического процесса и процедуры равно как содержания и формы (П.И. Кононов, А.Ю. Якимов)[3]. В.Н. Протасов, считая процедуру наиболее обширным понятием согласно сопоставлению с определением юридического процесса, склонен признать процедурность всеобщим признаком права. П.П. Ланг отмечает, что «процесс и процедура родственные, но не тождественные понятия, а именно процесс - это совокупность последовательных действий, а процедура - это порядок следования указанных действий, своего рода внутренняя форма процесса».[4]

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что правовая процедура – это определенные правовые действия, установленные каким-либо нормативно-правовым актом, внутри юридического процесса. Определения «юридический процесс» и «правовая процедура» необходимо воспринимать как общее и частное, форму и содержание. Правовой процедуры за пределами юридического процесса существовать не может. Юридический процесс, в свою очередь, реализуется с помощью правовых процедур. Соотношение юридического процесса и правовой процедуры обладает огромной важностью равно как для науки, так и для практики.

Правовая процедура подразумевает порядок (систему). Реализация материально-правовой нормы- это цель правовой процедуры. Процедуры в юридическом процессе, как в любом другом социальном процессе, находятся в последовательной динамике, системном развитии. Последовательность юридически значимых действий является содержательным качеством правовой процедуры. Правовая процедура повышает эффективность правового регулирования, упорядочивает общественные отношения. Без установления правовых процедур нормальное функционирование государственных органов и общества было бы невозможным.

Таким образом, правовая процедура - это структурный элемент юридического процесса, нормативно-установленный порядок (система) осуществления последовательных юридически значимых действий, направленный на реализацию норм материального права, охраняемый от нарушений правовыми санкциями. Без установления правовых процедур нормальное функционирование государственных органов и общества было бы невозможным. Правовая процедура заметно повышает эффективность правового регулирования, упорядочивает общественные отношения.

Принимая во внимание огромное значение правовых процедур при осуществлении и охране прав и свобод, анализируемый институт способен включать в себя и неблагоприятный общественный потенциал, а конкретно правовая процедура способна быть формальной, чрезмерно бюрократической,

экономически нерациональной. В демократическом обществе, в правовом государстве указанные негативные моменты должны служить катализатором, предлогом с целью последующего совершенствования правовых процедур.

Использованные источники:

1. Лукьянова Е.Г. Теория процессуального права. 2-е изд., перераб. М., 2004. С. 2.
2. Феофанов Ю.В. Власть и право // Известия. 1988. 21 июня.
3. Уваров П.В. Исполнительное производство как разновидность юридического процесса : дис. ... канд. юрид. наук. Тамбов, 2009. С. 23. Протасов В.Н. Юридическая процедура. М., 1991. С. 6-7.
4. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса [Текст] // Вопросы экономики и права. - 2013. - № 4. С. 63-66. ISSN 2072-5574.

УДК 352.07:659.42

Бровченко Ю.А.

студент 1 курса, магистратура

факультет «Государственное и муниципальное управление»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена изучению и анализу формирования имиджа муниципального образования. Рассмотрены различные точки зрения авторов по данной теме. Изучено понятие брендинга территории. Обобщено мнение различных авторов о формировании имиджа муниципального образования.

Ключевые слова: муниципальное образование, территория, имидж территории, брендинг, представление, формирование имиджа города, инвестиционная привлекательность.

Article is devoted to studying and the analysis of formation of image of the municipality. Various points of view of authors on this subject are considered. The concept of branding of the territory is studied. The opinion of various authors on formation of image of the municipality is generalized.

Keywords: municipality, territory, image of the territory, branding, representation, formation of image of the city, investment appeal.

В условиях всемирного экономического кризиса муниципальные образования, в силу своей зависимости от дотаций государства, вплотную сталкиваются с недостатком финансирования и вынужденным переходом к самостоятельному поиску источников инвестиционного развития территории.

Данная тема является актуальной, поскольку формирование положительного имиджа территории муниципального образования является важнейшим ресурсом для эффективного функционирования и развития местной экономики. Одной из важнейших задач муниципального образования как субъекта хозяйственной деятельности является организация партнерства

между органами местного самоуправления и бизнесом в формировании привлекательного имиджа территории.

Задачей данного исследования является изучение формирования имиджа муниципального образования, а основная цель - выявление различных точек зрения авторов по данному вопросу и формирование целостного представления об объекте исследования.

Имидж территории - это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков территории, собственного опыта людей, слухов и мифов, влияющих на создание определенного образа. Иначе говоря, среди элементов имиджа следует выделять объективную и субъективную составляющие. Важнейшей объективной составляющей имиджа территории является совокупность конкурентных преимуществ и недостатков. Они обуславливаются особенностями отраслевой специализации муниципалитета, наличием экспортного потенциала, территориальной удаленностью и транспортной освоенностью, интеллектуальным и инновационным потенциалом и его соответствием целям развития территории, уровнем развития социальной сферы, состоянием производственного потенциала и сложившимся уровнем инвестиционной активности (объемами инвестиций и качественными характеристиками инвестиционной деятельности) и т.д. Благоприятный имидж территории будет способствовать продвижению продовольственной продукции местных производителей, а качественная местная продукция - укреплению положительного имиджа местности. В настоящее время имидж приобретает особое значение для экономического, политического, общественного развития любого муниципального образования. Именно от имиджа во многом зависит и приток финансовых инвестиций, и активность граждан муниципального образования [4].

Абышева Ю.Ю. в своей книге «Проблема формирования имиджа города» говорит о том, что имидж — это целенаправленно создаваемый образ, который направлен на производство благоприятного впечатления в различных сферах, при различных обстоятельствах. Имидж внешней формой не исчерпывается, он основывается на внутренних качествах и свойствах. Данное понятие применимо к регионам, а также городам, помимо организаций и отдельных личностей. Особую актуальность это приобретает в условиях кризиса экономики. Формирование имиджа города основывается на информации, распространенной о нем, а также на определенных рейтингах и индексах, имеющих доказательства развития и функционирования города [1].

Понятие имидж часто связывают с понятием бренд. Геобрендинг (брендинг территорий) - это стратегия развития и повышения конкурентоспособности территориальных образований - от малонаселенных пунктов до больших регионов. В ее основе лежит комплексный подход к развитию территории и повышению ее привлекательности для местного населения, инвесторов и туристов [3].

По словам самого авторитетного теоретика в области территориального

брендинга С. Анхольта, бренд территории - это также нечто большее, чем о нем принято думать. По его словам, это отражение так называемой «place substance» («сущности места») [2].

Согласно определению, сформулированному в диссертации кандидата экономических наук С.А. Фоменко, муниципальный бренд является инструментом продвижения территории, представляющим собой устойчивые представления различных типов потребителей (органов власти всех уровней, жителей данной и других территорий, инвесторов и др.) об отличительных экономических, социально-правовых, культурно-ментальных, природных, пространственных характеристиках конкретного муниципального образования, основанных на комплексе материальных и нематериальных доминант [5].

Имидж — это намеренно сконструированный обобщенный и структурированный в соответствии с уровнями коммуникациями, поддерживаемыми между объектом и субъектом диалоговой аудитории образ объекта, транслируемый на всю диалоговую аудиторию с целью вызвать в ней позитивное представление об объекте или само представление об объекте субъектом диалоговой аудитории. При рассмотрении проблем имиджа города необходимо учитывать, что он, как и любой имидж территории, влияет не только на социально-экономическое, но и на политическое и культурное развитие. Особо важен в данном случае социокультурный эффект позитивного имиджа, который способствует формированию социальной перспективы и образа будущего территории, сохранению окружающей среды, сохранению культурного наследия и т.д. Таким образом, можно предположить, что имидж муниципального образования является эффективным инструментом управления социально-пространственными отношениями как всего населения муниципального образования, так и каждого отдельного его члена. Для успешного формирования и продвижения имиджа муниципального образования важно объективно оценивать основные характеристики конкурентного преимущества муниципального образования и эффективно расставлять акценты при дальнейшем формировании имиджа [6].

Таким образом, анализируя и обобщая мнения различных авторов по теме исследования, можно сделать вывод о том, что имидж муниципального образования - это набор ощущений и образных, эмоционально окрашенных представлений людей, возникающих по поводу его природно-климатических, исторических, этнографических, социально-экономических, политических, морально-психологических и других особенностей. Он является наиболее важным фактором развития данной территории, ее экономического и социального подъема, а также первостепенной причиной инвестиционных притоков на эту территорию.

Использованные источники:

1. Абышева Ю.Ю. Проблема формирования имиджа города – М, Юнити-Дана, 2013. С. 214
2. Анхольт С. Бренд Америка: мать всех брендов- М., 2010.

3. Архицкая Е. Геобрендинг – [Электронный ресурс], статья в интернете
4. Куркина М.П., Бабинцев В.П., Зотов В.В., Забелина Н.В. Технологии управления социальной сферой региона - Курск, 2011. С. 17
5. Фоменко С.А. Формирование муниципальных брендов как базы конкурентных преимуществ региона: автореф. дис. канд. экон. наук. Владимир, 2010. С. 11.
6. Яшина Е.З. Имиджевый подход как ресурс стратегического управления муниципальным образованием – [Электронный ресурс], статья в интернете

УДК 330.3

Бундина О.И., к.э.н.

доцент, ст. н. с.

сектор Стандартизации зерна и зернопродуктов

ФГБНУ ВНИИЗ

Хухрин А.С., к.э.н.

руководитель

сектор Кластерного развития АПК

ФГБНУ ВНИОПТУСХ

Россия, г. Москва

САМООРГАНИЗАЦИЯ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ:

ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, МОДЕЛИ

Аннотация. Мировой опыт показывает, что самые эффективные кластеры самоорганизуются за 30-40 лет. В сложившейся геоэкономической и геополитической ситуации Россия, ее АПК не располагают таким ресурсом времени, а промедление с формированием эффективных кластеров, их сетей чревато снижением конкурентоспособности России. Эффективные аграрные кластеры необходимо целесообразно самоорганизовывать за короткое время (1 год – 5 лет, в зависимости от вида кластеров), используя достижения теории самоорганизации или синергетики.

Annotation. World experience shows that the most effective self-organized clusters of 30-40 years. In the current geo-economic and political situation geopo-Russia, its APC did not have such a resource of time, and the delay in the formation of effective clusters and their networks is fraught with reduction in the competitiveness of Russia. Effective agricultural clusters should, it is advisable to organize itself in a short time (1 year - 5 years, depending on the type of clusters), using the achievements of the theory of self-organization, or Synergetics.

Ключевые слова. Самоорганизация, аграрные кластеры, синергетика, аттрактор, малые резонансные воздействия, мультидисциплинарный подход, модели, положительная обратная связь, рециклинг.

Keywords. Self-organization, agricultural clusters, Synergetics, al-tractor, small resonance effects, multi-disciplinary approach, model, positive feedback and recycling.

Мировой опыт свидетельствует, что самые эффективные кластеры

(например, Кремниевая долина, калифорнийский винодельческий кластер США) самоорганизуются за длительное время (30-40 лет). В складывающейся геоэкономической и геополитической ситуации такое продолжительное время формирования кластеров является неприемлемым для экономики России, ее АПК. Поскольку может привести к снижению конкурентоспособности сельского хозяйства и России в целом. В идеале для России, ее АПК целенаправленно самоорганизовывать аграрные кластеры за короткое время (1 год – 5 лет, в зависимости от вида кластеров).

С точки зрения теории самоорганизации или синергетики алгоритм целенаправленной самоорганизации кластера в режиме с обострением в первом приближении может выглядеть так:

1. Создать аттрактор.
2. Сформировать положительные обратные связи, источники, стоки, депо (вещества, энергии, информации).
3. Оказывать малые резонансные воздействия.
4. Создать многомерный синергетический механизм.
5. Обеспечить высокую нелинейность источников.

Под **аттрактором** в синергетике понимают устойчивое состояние (структуру) системы, которое как бы «притягивает (аттрактор – лат. притягивать) всё множество траекторий системы», определяемых различными начальными условиями (если система попадает в конце, или сферу, аттрактора, то она неизбежно эволюционирует к этому устойчивому состоянию (структуре)) [1].

Обратная связь объемная положительная трактуется в синергетике как механизм самовлияющего, самоподстегивающего развертывания процессов, действующий в каждой точке открытой нелинейной среды, иначе говоря, механизм ускоренного саморазвития, нарастания процессов по всему пространству среды. Такие механизмы лежат в основе режимов с обострением. [1]

Малое «резонансное воздействие - соответствие пространственной конфигурации внешнего воздействия собственным (внутренним) структурам открытой нелинейной среды (системы)» [1]. Оно ничтожно по величине, но чрезвычайно эффективно, так как может совпасть с тенденцией развития системы, запустить механизмы положительной обратной связи, цепной/сетевой реакции и др.

Открытые системы, способные к самоорганизации обмениваются веществом, энергией, информацией – знаниями с внешней средой. Это системы, как правило, имеют объемные **источники** и **стоки**, а именно источники и стоки в каждой точке системы [1].

По нашему мнению, в действительности не существует систем, которые бы имели только положительные обратные связи, источники и стоки. В реальных системах, как правило, действуют и прямые и отрицательные обратные, а также депо, «переключатели» и др. В целом эти компоненты должны целесообразно образовывать в кластере многомерный

синергетический механизм.

Под нелинейностью источника понимаем то, что очень таит в себе бифуркации.

«Синергетика показывает, как можно многократно сократить время и требуемые усилия и генерировать, посредством резонансного влияния, желаемые – что не менее важно реализуемые структуры в сложной системе, определенные структуры из дискретного спектра потенциально возможных. Кроме того, она демонстрирует, как можно достичь правильного, устойчивого объединения относительно простых эволюционирующих структур в более сложные и ускорить тем самым темп их развития» [2].

Кратко проинтерпретируем синергетический алгоритм целевой самоорганизации аграрного кластера с точки зрения экономической науки.

1. Создать аттрактор, означает привлечь потенциальных участников кластера «выгодой» в самых разнообразных формах, например, от создания свободной экономической зоны, соответствующими льготами и/или применения инновационной технологии, которая порождает выгоды для акторов кластера. Например, применения биогазовой установки (БГУ) может привлечь участников кластера – фермеров тем, что отходы их производства будут обмениваться на электроэнергию/тепло, высокоэффективные органические удобрения и одновременно будет решаться задача защиты окружающей среды.

2. Сформировать положительные связи (которые ускорят развитие кластера) – это значит использовать определенные инновационные технологии, например, рециклинговые, гибридные, закрывающие и др., которые обеспечат замыкание производственного цикла и усиления процесса производства. Например, биогазовые технологии, предоставляют аграрному производству, фермеру – тепло, электроэнергию, биоудобрения, биогаз.

Одновременно происходит не только включение «процессов в режиме с обострением», но и замыкание производственного цикла, иными словами, начинают реализовываться принципы экономики замкнутого цикла. Роль депо, например, в аграрном кластере для парниковых газов могут выполнять почвы, сельхозкультуры, лесополосы и др.; источником информации таящими в себе бифуркации могут быть НИИ и образовательные учреждения, которые порождают также определенные нелинейные положительные обратные связи (Рис. 1).

3. Оказание малых резонансных воздействий предполагает выявление так называемых резонансных зон, исходя из конкретных условий ими могут быть определенные технологические процессы, а средством воздействия конкретные инновационные технологии; определенные «смыслы» в ментальности участников кластера, а средством влияния «слово» в контексте нейролингвистического программирования.

4. Создание многомерного синергетического механизма: заключается в формировании системы связей: прямых, обратных, источников, депо и др., которая может быть отчасти представлена в виде модели (Рис. 2).

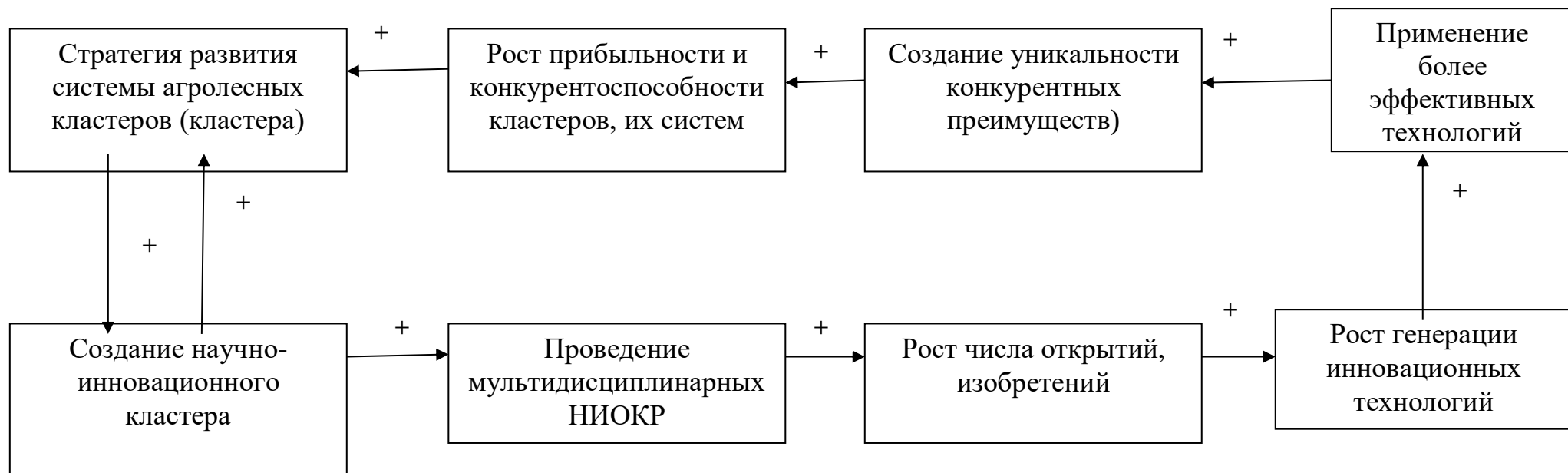


Рис. 1. Блок – схема нелинейной положительной обратной связи в Системе аграрных кластеров или кластере

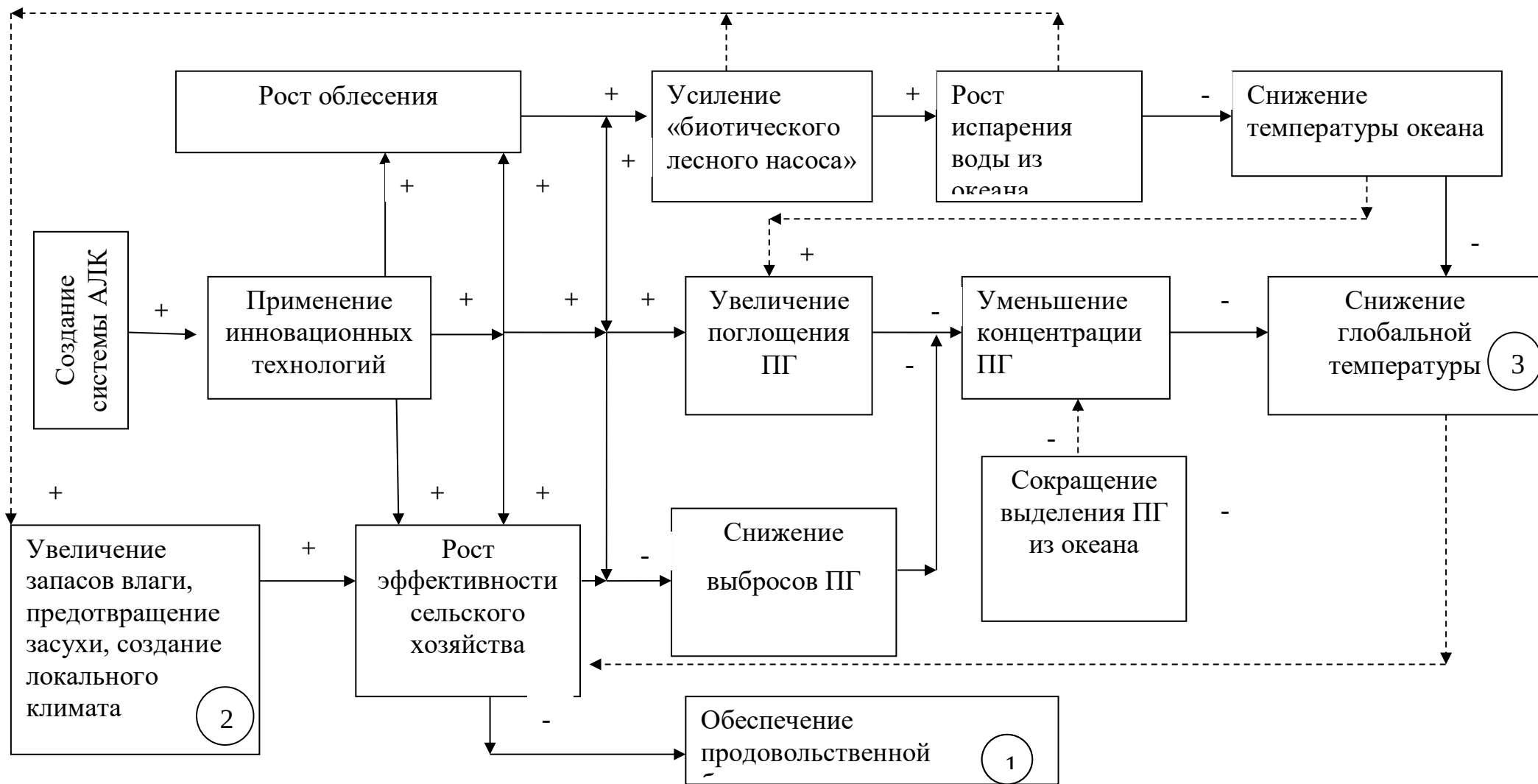


Рис. 2. Модель механизма системы агролесных кластеров (глобальной, стран СНГ, России, региональной), ориентированной на решение комплекса глобальных проблем «рост населения – дефицит продовольствия, воды, энергии – экология»

5. **Обеспечение высокой нелинейности источников**, таковыми и наиболее важными источниками усиления нелинейности являются проводимые НИОКР, чем они эффективнее и эффективнее, порожденные ими технологии.

Алгоритм целевой самоорганизации кластеров основывается на синергетических принципах довольно подробно раскрытых в статьях [3,4].

Таким образом, целевая самоорганизация эффективных аграрных кластеров на основе синергетических принципов теоретически и методологически вполне осуществимы на базе использования адаптивных моделей кластеров.

Использованные источники:

1. Князева Е., Курдюмов С. Основания синергетики. Синергетическое мировидение. М., 2005 г.
2. Курдюмов С., Князева Е. Квантовые правила нелинейного синтеза коэволюционирующих структур// Электронный ресурс <http://spkurdyumov.ru/philosophy/kvantovye-pravila-nelinejnogo-sinteza-koevolucioniruyushhix-struktur/>
3. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю., Толмачева Н.П. Развитие агропромышленных кластеров России: синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 11. С. 56-62.
4. Khukhrin A.S., Agnaeva I.Yu., Tolmacheva N.P., Bundina O.I. Development of agro-industrial clusters in Russia: synergetic approach//International Journal of Econometrics and Financial Management. 2014. № 2. С. 130-135.

Быкова К.Ю.

магистрант

факультет управления

Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина

Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

Аннотация

В работе рассмотрена актуальная для современной России тема государственного предпринимательства, выявлены его особенности в Российской Федерации, а также проанализированы его основные функции. В итоге выяснено, что государственное предпринимательство неотрывно связано с частным, оно обеспечивает экономическую стабильность в стране.

Ключевые слова

Государственное предпринимательство, рыночная экономика, государство, конкуренция, рыночный механизм.

Современная рыночная экономика включает в себя неотъемлемый на практике элемент, такой как государство. Если по классической теории рыночной экономики не предполагалось вмешательства государства, то

сейчас экономическая же реальность состоит в том, что наблюдается обратное. Государство выступает активным участником рыночных отношений.

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны, выполняло определенные функции в сфере экономики.

Государственное регулирование имеет важное значение для экономического и социального развития страны. При этом, осуществляя регулирование экономики, государство использует широкий набор средств и методов воздействия на нее, таких как бюджет, налоги, кредитно-денежная политика, экономическое законодательство и т.д.

Одной из форм прямого вмешательства государства в экономику является государственное предпринимательство [2]. Оно представляет собой особый вид предпринимательства, который осуществляется в рамках государственного сектора посредством участия государственных предприятий в производстве и сбыте товаров и услуг.

В финансовом словаре государственное предпринимательство толкуется как деятельность предприятий страны на коммерческой/некоммерческой основе по оказанию услуг, производству товаров, которые необходимы для развития государственной экономики [1]. Государственное предпринимательство в современной России имеет ряд отличительных особенностей. Во-первых, в Российской Федерации современное государственное предпринимательство, которое относится к государственной ветви власти, выступает как продолжение прежних экономических отношений, присущих дореформенной российской (советской) экономике.

Во-вторых, в России традиционно силен государственный менталитет. Большинство населения в основном испытывает больше доверия к государственному предпринимательству, нежели к частному, считая, что именно такие предприятия производят наиболее качественную продукцию и по наиболее низкой цене, а также у них минимальны факты мошенничества и банкротства.

В-третьих, в Российской Федерации как и в других странах, где рыночные отношения также только развиваются, есть объективная необходимость в системе государственного предпринимательства.

В развитой рыночной экономике государственное предпринимательство как интегрированная совокупность предпринимательских организаций выполняет следующие функции:

- общеекономическую;
- ресурсную;
- инновационную;
- организаторскую [3].

Определяющей функцией в развитой экономике является, общеэкономическая функция. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров и их доведение до конкретных потребителей. Причём предпринимательская деятельность осуществляется её субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.), что выступает объективной основой проявления общеэкономической функции.

Важнейшей функцией государственного предпринимательства является ресурсная. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причём под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства. Безусловно, в первую очередь это трудовые ресурсы, земля и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а так же предпринимательский талант.

Как давно уже всем известно, важнейшем ресурсом организации являются трудовые ресурсы [4]. Поэтому на них хотелось бы остановиться поподробнее. Трудовые ресурсы – это, прежде всего, работники и персонал, это те люди, за счет которых функционирует вся организация. Они выполняют различные виды труда, такие как физический (это простые рабочие, которые участвуют в производстве благ), умственный (один из самых главных, так как именно благодаря ему можно использовать высококвалифицированную рабочую силу, эффективно и рационально потреблять все виды ресурсов). Сколько бы у нас не было ресурсов, большинство из них исчерпаемы, и главное правильно и рационально их использовать. Также сейчас активно используют механизированный труд, труд на конвейере и т.д.

В странах Западной Европы государственное предпринимательство представлено бюджетными (ведомственными) предприятиями, в российском же предпринимательстве организационно-правовую форму представляют государственные и унитарные предприятия.

Государственное предпринимательство осуществляется в тех областях, где деятельность противоречит природе частных фирм или же требуются огромные вложения средств и риск. Главное отличие государственного предпринимательства от частного это не в получении дохода, а в решении социально-экономических задач, таких как:

- разрешение проблемы занятости и трудоустройства населения;
- налаживание необходимых темпов развития производства;
- обеспечение приемлемого уровня цикличности и ценового колебание национальных валют;
- поощрение развития научно - технического прогресса и т.д.

Активное участие государства в экономической жизни можно объяснить тремя основными причинами. Во-первых, этого требует «стержень» рыночного механизма - конкуренция. Наличие конкуренции - это, прежде всего, главный элемент рыночной экономики. Конкуренция имеет ряд

преимуществ: развиваются способы и механизмы производства продукции, т.е. идет развитие всего общества, повышается качество продукции, предоставляемых услуг, выполняемых работ. Развитие монополий ведет к деградации общества, так как предприятие, захватившее определенную отрасль, не будет тратить своих ресурсов на развитие, улучшение своего производства.

Уровень конкуренции между частными и государственными предприятиями не так уж и велик, так как большинство частных фирм, когда масштабы их деятельности возрастают, заинтересованы в государственной поддержке, чтобы минимизировать агрессию со стороны конкурентов. Эта поддержка проявляется, прежде всего, в правовой форме, также выделение каких либо льгот на деятельность организации как и отечественных организации, так и зарубежных.

Во-вторых, всегда существовали такие виды производства, которые не пользуются авторитетом у частных фирм, в связи с наименьшей экономической выгодой, долгим сроком окупаемости, а также с большим количеством риска. Это, прежде всего: фундаментальная наука, поддержание обороноспособности страны, охрана правопорядка, содержание нетрудоспособных, организация образования, здравоохранение, создание и поддержание нормального функционирования общеэкономической структуры (денежное обращение, таможенный контроль и др.). Такая форма регулирования обеспечивает поддержку и функционирование малорентабельных предприятий и отраслей хозяйства, без которых не может обойтись экономика страны. Конечно, сейчас активно ведется работа в сфере благотворительности для таких форм хозяйства, но их, к сожалению, недостаточно.

В-третьих, есть причины, вытекающие из ограниченных возможностей рыночных саморегуляторов: обеспечение равновесия в экономической системе, поддержание занятости населения на необходимом уровне, правовое обеспечение функционирования рыночного механизма, разработка теории общественного выбора и принципов рационального экономического поведения.

Также, говоря о государственном предпринимательстве в России, в связи с тем что, мы совсем недавно стали на этот путь, необходимо отметить, что в современной законодательной базе еще недостаточно актов, направленных на обеспечение предпринимательства всеми правовыми гарантиями и обеспечение условиями для эффективной работы и развития.

Таким образом, государственное предпринимательство неотрывно связано с частным, и оно обеспечивает экономическую стабильность в стране, трудоустройство населения и стабильное пополнение различных бюджетов бюджетной системы РФ, а это влечёт за собой социальную стабильность и благосостояние граждан страны и региона в частности.

Использованные источники:

1. Благодатин А. Финансовый словарь - М.: Инфра-М. – 2009.– 256 с.

2. Зелинская М.В., Артемова Е.И., Коваленко Л.В. Государственное регулирование экономики. Учебное пособие / Краснодар: КубГАУ, 2016. – 196 с.
3. Лапустина М.Г. Предпринимательство. ИНФРА-М, 2008.– 316 с.
4. Зелинская М.В. Подходы к подбору персонала в России и за рубежом. В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 5-ой Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. – 2015. – С. 80-82.

*Бычкова М.А.
студент ВШЭМ
Уральский федеральный университет имени
первого Президента России Б. Н. Ельцина
Долженко Л.А., к.техн.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Екатеринбург*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЗАТРАТ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ КОММУНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ВОДООТВЕДЕНИЯ

Аннотация: показано влияние очищенных сточных вод, сбрасываемых коммунальными системами водоотведения городов центральной части Свердловской области на состояние рек. Предложен механизм экономического стимулирования деятельности коммунальных предприятий по модернизации очистных сооружений с использованием наилучших доступных технологий очистки городских сточных вод.

Ключевые слова: реки, водоотведение, очистные сооружения, наилучшие доступные технологии, экономическое стимулирование.

Развитие городов неизбежно связано с загрязнением окружающей среды: атмосферного воздуха, почвы и водоемов. Хозяйственно-бытовые сточные воды образуются в каждом населенном пункте и собираются с помощью коммунальной системы водоотведения. В связи с чем, возникают проблемы социального, экономического, экологического характера в каждом населенном пункте. Загрязнение окружающей среды и вопросы экономики и управления природоохранной деятельностью регионов не всегда находят свое научное обоснование. Проблема эффективности вложений в природоохранную область одна из важных задач, определяющих перспективы инновационного развития государств и регионов.

Коммунальные системы водоотведения принимают хозяйственно-бытовые сточные воды загрязненные, в основном, биогенными (органикой (БПКп), соединениями фосфора и азота) и взвешенными веществами. По данным Государственного доклада об охране окружающей среды по Свердловской области (2013) 52 из 381 городских очистных сооружений коммунального водоотведения сбрасывают недоочищенные сточные воды,

что вызывает эвтрофикацию (зарастание) рек. Такой результат приводит к ухудшению качества природных вод, которыми пользуется население Свердловской области для водоснабжения и отдыха. Основные причины ненормативной работы очистных сооружений: полный физический износ оборудования; несвоевременный ремонт и замена выходящего из строя оборудования; отсутствие узлов доочистки сточных вод; нарушение регламента эксплуатации.

При сбросе недоочищенных сточных вод финансовое положение коммунальных предприятий ухудшается в связи с повышением размеров платежей за ущерб, наносимый водоемам, а для улучшения качества воды водоемов необходимо инновационное развитие очистных сооружений. Установить равновесие между социально - экологической проблемой чистой воды и модернизацией коммунального хозяйства, можно только экономическими рычагами. Актуальность задачи данного проекта состоит в разработке механизма стимулирования коммунальных систем водоотведения для улучшения состояния водных ресурсов с помощью экономических расчетов.

Целью исследования является экономический анализ и обоснование затрат на модернизацию очистных сооружений коммунальных систем, результатом эффективной работы которых является сохранение здоровья населения, вследствие улучшения качества водных ресурсов.

Объектом исследования являются очистные сооружения систем коммунального водоотведения городов Свердловской области. Для анализа работы городских очистных сооружений были выбраны города с численностью населения от 13,8 тыс. человек до 208,7 тыс. человек, расположенные в густонаселенной части Свердловской области и сбрасывающие очищенные сточные воды в разные бассейны рек: Туры, Тавды, Исети, Пышмы (бассейн Оби-Карского моря), Чусовой, Уфы (бассейн Волги-Каспийского моря). Все перечисленные водные объекты испытывают высокую антропогенную нагрузку, обуславливающую неудовлетворительное качество воды в них [1] (Табл.1).

Таблица 1

Город	Водоем для сброса сточных вод	Категория водоема	Оценка качества воды
Арамилъ	р. Исеть (бассейн Оби)	рыбохозяйственный	4 кл «грязная»
Каменск-Уральский	р. Исеть (бассейн Оби)	рыбохозяйственный	4 кл «грязная»
Артемовский	р. Бобровка бассейне реки Туры	рыбохозяйственный	4 кл «грязная»
Ревда	река Ревда, притока Камы – р. Чусовой	рыбохозяйственный	4 кл «грязная»
Полевской	реку Северушка, притока Камы – р. Чусовой	рыбохозяйственный	4 кл «грязная»

Предметом исследования является оценка эколого-экономической эффективности работы очистных сооружений. Информационную основу исследования составили нормативные документы Российской Федерации, Государственный доклад, статистические данные Государственного комитета по охране окружающей природной среды Российской Федерации, Генеральные планы развития городов Ревда, Арамилы, Артемовский, Полевской и комплексная экологическая программа города Каменск-Уральского. Анализ технологической схемы очистки городских сточных вод по рассматриваемым городам показал, что качество очищенных сточных вод не удовлетворяет нормативам [3]. Для соблюдения нормативно допустимого сброса (НДС) рыбохозяйственных водоемов и сохранения окружающей среды практически по всем рассмотренным объектам коммунального водоотведения требуются модернизация с внедрением наилучшей доступной технологии НДТ-8, которая включает глубокую биологическую очистку с удалением биогенных элементов (азота, фосфора) с доочисткой на фильтрующих и сорбционных сооружениях [4].

В результате анализа существующих методик оценки ущерба водным ресурсам от очистных сооружений коммунального водоотведения и возможностью получения доступной информации для экономического анализа, была выбрана методика расчета величины предотвращенного ущерба. Она измеряется разностью оценок экономического ущерба от загрязнения окружающей среды до и после проведения природоохранных мероприятий. Норматив платы за сброс загрязняющих веществ в природные водоемы, представляет собой часть величины годового удельного экономического ущерба, который возмещает затраты на предотвращение воздействия загрязняющих веществ на реципиентов и достижение допустимого уровня сбросов. Нормативы платы за сбросы загрязняющих веществ по различным ингредиентам определены как произведение нормативов платы на показатель относительной опасности каждого конкретного ингредиента, который является величиной, обратной ПДК. Задачи платежей заключаются в стимулировании коммунальных предприятий на выполнение природоохранных норм и правил, доведении сбросов вредных веществ до допустимых размеров, а также аккумулирование дополнительных средств на проведение природоохранной деятельности.

В соответствии с нормативами платы за сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, в том числе через централизованные системы водоотведения, эколого-экономический расчет основывается на общей плате за загрязнение поверхностных и подземных объектов [6]. Для оценки коммунальных сточных вод приняты следующие показатели качества: органические вещества по БПК_п, взвешенные вещества, азот аммонийный, нитратов и нитритов, и фосфор фосфатов. Концентрация загрязнений принимается по установленным сбросам по классификатору наилучших доступных технологий (НДТ), обеспечивающих инновационные

решения в области очистки сточных вод. В результате анализа схем водоотведения рассматриваемых городов, были определены концентрации загрязнений сточных вод, сбрасываемых в водоемы Свердловской области городскими очистными сооружениями.

Эколого – экономический расчет платы за сброс предприятий коммунального водоотведения городов центральной части Свердловской области позволил определить величину ущерба, наносимого рекам рыбохозяйственного водопользования при сбросе очищенных сточных вод при существующих технологиях очистки. Для того чтобы минимизировать затраты за ущерб, а так же уменьшить вред окружающей среде, необходимо модернизировать очистные сооружения до НДТ-8(глубокая биологическая очистка от биогенных веществ с доочисткой). Затраты на модернизацию очистных сооружений систем коммунального водоотведения были определены в результате анализа стоимости жизненного цикла LCC (Life cycle cost) очистных сооружений. Такой инструмент широко применяется за рубежом и позволяет сократить убытки и увеличить энергоэффективность большинства типов инженерных систем. Результаты приведены в табл.1.

Таблица 2

Город	Снижение платы за сброс, Млн. руб/год	Затраты на модернизацию, млн. руб	Срок окупаемости
Ревда	7,7	14	1,8
Арамилъ	0,8	1,5	1,8
Артемковский	3,4	6	1,8
Каменск-Уральский	20,8	37	1,8
Полевской	1,08	2	1,8

Расчеты показали, что использование платы за предотвращенный ущерб водным ресурсам для инновационного развития очистных сооружений коммунального водоотведения позволит провести модернизацию сооружений за 2 года. Сопоставив затраты на превышение сбросов и затраты на модернизацию очистных сооружений коммунальных систем водоотведения, сделано обоснование затрат на инновационное развитие очистных сооружений коммунальных систем, направленных на снижение сбросов загрязняющих веществ.

Полученные результаты исследований подтвердили возможность оздоровления водоемов и сохранения здоровья населения Свердловской области с помощью предлагаемого механизма экономического стимулирования деятельности коммунальных предприятий по модернизации очистных сооружений, однако такой подход будет справедлив и для других районов России. Снижение величины предотвращенного ущерба от загрязнения окружающей среды будет способствовать устойчивому развитию общества и позволит поддержать стабильность правового и финансово-экономического климата государства.

Использованные источники:

1. <http://www.mprso.ru/novosti/1001-gosudarstvennyi-doklad--o-sostoyanii-i-ob->

Государственный доклад " О состоянии и об охране окружающей среды Свердловской области в 2013 году». Екатеринбург, 2014.

2. Голованов Е.Б. Экономика природопользования: текст лекций / Е.Б. Голованов – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2009 – 138 с.

3. Постановление Правительства РФ от 23.07.2007 г. № 469 "О порядке утверждения нормативов допустимых сбросов веществ и микроорганизмов в водные объекты для водопользователей»

4. Долженко Л.А. Обоснование выбора схем очистки сточных вод для станций малой производительности // «Строительство-2014» Проблемы и перспективы развития современных инженерно - экологических систем: Материалы международной научно-практической конференции.- Ростов н/Д: РГСУ, 2014. 247-249

5. Боравский Б.В. Роль и место НДТ в российском нормативном поле // Контроль качества продукции. – 2014, №06. – С. 22-24.

6. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42740/ Постановление Правительства РФ от 12.06.2003 N 344 (ред. от 24.12.2014) "О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, в том числе через централизованные системы водоотведения, размещение отходов производства и потребления"

7. Долженко Л.А. Ретехнологизация биореакторов для очистки сточных вод малых городов// Города России: проблемы строительства, инженерного обеспечения, благоустройства и экологии. Сборник статей XVIII Международной научно-практической конференции/ МНИЦ ПГСХА.- Пенза: РИО ПГСХА, 2016. С.27-31

*Ваганова О.Е., к.э.н.
доцент*

*кафедра бухгалтерского учета, анализа
хозяйственной деятельности и аудита
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»*

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Россия, г. Саратов*

ПРИНЦИПЫ И КРИТЕРИИ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В Российской Федерации бюджетные средства используются учреждениями-бюджетополучателями для реализации различных программ и проектов [2, с.164]. На сегодняшний день в Российской Федерации на стадии реализации на различных стадиях осуществляются сотни разномасштабных

проектов в области жилищного строительства [3, с.127]. Так среди них, стоит выделить такие как Государственная федеральная программа «О переселении граждан из ветхого жилья», Государственная программа Московской области «Развитие жилищно-коммунального хозяйства на 2014-2018 годы» и т.д. [1, с.415]

Именно порядок эффективности освоения бюджетных средств, выделяемых на данные государственные программы, изучается в ходе мероприятий, которые осуществляются в ходе аудита эффективности. Данные мероприятия всегда направлены на то, чтобы по его результатам можно было сформировать выводы и предложить проверяемым субъектам государственного управления конкретные рекомендации по повышению эффективности использования бюджетных средств, в ходе реализации каждого конкретного проекта в области жилищного строительства [4, с.36]. В этой связи аудиторы Счетной Палаты, участвующие в данном виде мероприятий должен руководствоваться требованиями, изложенными в «Методика проведения аудита эффективности использования бюджетных средств» [5, с.207]. Особое внимание уделяется выбору критериев оценки эффективности, которые должны соответствовать специфике деятельности объекта проверки и служить основой для получения достоверных результатов проверки. При этом для каждой цели проверки, осуществляемой в ходе аудита эффективности используются свои критерии оценки эффективности прямых и социальных результатов деятельности проверяемых объектов, которые должны быть надежными, понятными и достаточными [6, с.499]. В практике аудита эффективности освоения бюджетных средств на реализацию программ в области жилищного строительства выделяют следующие виды оценки эффективности [7, с.917]. Во-первых, это экономическая эффективность, под которой следует понимать соотношение полезного результата и объема использованных для этого ресурсов, данный показатель выражает степень целесообразности и рациональности произведенных расходов [9, с.209]. Во-вторых, это социальная эффективность, т.е. способность вновь построенных или реконструированных зданий и сооружений решать социальные проблемы населения, обеспечивая его способность удовлетворять жилищные потребности граждан и т.д. [8, с.140]. В-третьих, это социальная эффективность, которая связана с реализацией государственными органами управления своих внешних и внутренних функций и оценивается конечным социальным эффектом для общества в целом или определенной части населения [10, с.112].

Т.к. таким категориям граждан в Российской Федерации как малоимущие, нуждающимся в жилище, оно предоставляется бесплатно или за доступную плату из государственных и муниципальных жилищных фондов, в соответствии с установленными законом нормами, то при разработке методики аудита эффективности использования бюджетных ассигнований в области жилищного строительства, возникает насущная необходимость одновременного рассмотрения социальной и экономической составляющих

[11, с.32]. Оценить социальную эффективность расходов сложно т.к. затраты и результаты, как правило на практике, выражены в разных единицах измерения или совсем неизмеримы [12, с.80]. Поэтому используют два основных подхода приведения в сопоставимые величины результатов и затрат при реализации госпрограмм в области жилищного строительства: приведение результатов бюджетных расходов к денежному эквиваленту и приведение результатов ресурсных затрат к единому эквиваленту [13, с.16]. Таким образом, можно сделать вывод, что при формировании системы оценки социальной и экономической эффективности использования бюджетных средств в области жилищного строительства необходимо использовать ряд принципов, а именно: разработка и наличие обоснованного перечня критериев, характеризующих экономические и социальные результаты реализации госпрограмм в области жилищного строительства [14, с.4]; возможность сопоставления социальных результатов достижения целей деятельности государственных и муниципальных учреждений с осуществленными экономическими затратами на реализацию госпрограмм в области жилищного строительства [15, с.535]; возможность сравнения достигнутых результатов с соответствующими плановыми показателями отчетного периода госпрограммы [16, с.38]; возможность получения достоверной информации о происходящих изменениях плановых и отчетных показателей программ [17, с.127]; возможность строгого соблюдения общих требований к информации, используемой для формирования информационной базы проведения оценки [18, с.219].

Использованные источники:

1. Основные проблемы аудита эффективности реализации национальных проектов в Российской Федерации Ваганова О.Е. В мире научных открытий. 2011. Т. 15. № 3.1. С. 415-422.
2. Проблемы использования метода аудита эффективности Ваганова О.Е. Наука и общество. 2012. № 5. С. 160-164.
3. Аудит эффективности использования бюджетных средств учреждениями государственного сектора Ваганова О.Е. В мире научных открытий. 2010. № 4-5. С. 126-127.
4. Правила проведения аудита эффективности деятельности бюджетных учреждений Ваганова О.Е. В мире научных открытий. 2010. № 4-7. С. 36-38.
5. Аудит эффективности: тенденции развития в зарубежной и отечественной экономике Ваганова О.Е. Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 4 (22). С. 200-207.
6. Необходимость и результативность аудита эффективности использования государственных бюджетных средств Ваганова О.Е. В сборнике: Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов Материалы VI международной научной конференции. 2016. С. 499-502.
7. Проблемы осуществления выбора критериев оценки эффективности использования государственных бюджетных средств Ваганова О.Е. В мире

научных открытий. 2011. № 10-2. С. 917.

8. Аудит бюджетных организаций: международная и российская практика Ваганова О.Е. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 5. С. 140-143.

9. Значение аудита эффективности использования бюджетных средств в учреждениях Ваганова О.Е. Актуальные вопросы экономических наук. 2010. № 11-2. С. 209-214.

10. Аудит эффективности: порядок применения принципов и критериев в соответствии с целями реализуемых государственных программы Ваганова О.Е. В сборнике: Актуальные вопросы и перспективы развития современных гуманитарных и общественных наук Материалы II Международного электронного симпозиума. Под общ. ред. М.И. Абакарова. 2016. С. 112-117.

11. Особенности методики проведения аудита учета основных средств бюджетных учреждений Ваганова О.Е. В мире научных открытий. 2010. № 4-7. С. 30-32.

12. Основные принципы при проведении аудита бюджетных учреждений Ваганова О.Е. Наука и современность. 2010. № 1-3. С. 80-90.

13. Социальная и экономическая значимость результатов аудита эффективности использования государственных бюджетных средств Ваганова О.Е. В книге: Современная экономика и управление: подходы, концепции, модели Материалы II Международной научно-практической конференции. 2016. С. 16-17.

14. Аудит эффективности: порядок обоснования целей и задач при планировании проверки реализации долгосрочной целевой программы Ваганова О.Е. Факторы успеха. 2016. № 1 (6). С. 4-9.

15. Основные проблемы применения метода аудита эффективности Ваганова О.Е. В мире научных открытий. 2011. № 6.1. С. 535.

16. Значение результатов осуществления аудита эффективности использования бюджетных средств в рамках программ социально-экономического развития муниципального образования Ваганова О.Е. Наука и общество. 2016. № 2 (25). С. 38-43.

17. Методика выбора критериев оценки эффективности использования государственных бюджетных средств в ходе реализации приоритетных национальных проектов Ваганова О.Е. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 53. С. 127-132.

18. Сущность аудита обоснованности сметы расходов учреждения-бюджетополучателя Ваганова О.Е. Актуальные вопросы экономических наук. 2010. № 11-2. С. 214-219.

*Валеева А.Р.
студент бакалавриата 2 курса
направление «Экономика»*

*Гуничева Е.Л., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Набережночелнинский филиал
ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А. Н. Туполева – КАИ
Россия, г. Набережные Челны*

СИСТЕМА РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ SYSTEM RISKS IN THE ENTERPRISE

Аннотация: В данной статье рассматривается влияние рисков на деятельность современных предприятий. Риск сопутствует любой предпринимательской деятельности. В сфере производства риск является наиболее вероятным по сравнению с любым другим видом деятельности. Для того, чтобы вовремя распознать возможное наступление риска и минимизировать или предотвратить вероятные последствия его воздействия, необходимо знать "врага" в лицо и уметь им управлять

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, риск-проблема, система управления, производство, анализ

Annotation: Risk accompanies any business activity. In the sphere of production risk is the most likely compared to any other activity. In order to recognize the possible occurrence of risk and minimize or prevent the likely consequences of its impact, it is necessary to know the "enemy" in the face and be able to manage it

Keywords: risk, risk management, risk issue management system, manufacturing, analysis

Риск является неотъемлемой частью экономической, социальной, политической жизни общества и неизбежно сопровождает все сферы деятельности и направления любой организации, которая функционирует в условиях рынка. В связи с этим умение высшего руководства, опираясь на строго научную основу прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и управлять рисками является главным и неперенным критерием нормальной дееспособности современного предприятия. Риск связан с управлением и напрямую зависит от эффективности, обоснованности и своевременности управленческих решений.

В настоящее время любое производство сталкивается с массой рисков. Перечислю немногие из них: финансовый, политический, инвестиционный, природно-естественный, экологический, имущественный, производственный, риск, связанный с покупательной способностью денег, инфляционный и дефляционный, валютный, риск ликвидности, упущенной

выгоды, кредитный.

Управление рисками на предприятии тесно связано с понятием «риск-менеджмент». Риск-менеджмент - это система анализа, оценки, управления рисками и экономическими, социально-рисковыми отношениями, возникающими в процессе хозяйственной деятельности, основной целью которой считается максимизация рыночной стоимости предприятия в ситуации неопределенности и риска.

В настоящее время среди развитых стран наиболее приоритетными являются два методологических подхода к управлению рисками на предприятии. При старом подходе руководители большинства организаций традиционно считают риск-менеджмент специализированной и обоснованной деятельностью, это касается управления страховыми и валютными рисками[4,с.317]. Новый же подход заключается в ориентировании всего состава служащих и менеджеров на весь риск-менеджмент [1, с.14]. В ходе наблюдений выявлено, что наиболее используемым в России является старый подход к управлению рисками на предприятии, что существенно препятствует развитию предпринимательства в целом, ведь предприятие, стремящееся занять ведущее место на рынке и желающее получать максимум прибыли, не может остаться в стороне от изменений, новых взглядов и подходов к управлению рисками.

Необходимо отметить существование множества подходов к классификации рисков. Однако, определенный интерес представляет систематизированное предложенное профессорами Б. Мильнером и Ф. Лиисом, всю совокупность рисков они подразделяют на две основные группы [3,с.29]:

1) внешние: политические, законодательные, природные, региональные, отраслевые, макроэкономические (инфляционные, валютные, процентные, структурные);

2) внутренние: производственные (технологические, квалификационные, риск поставки, транспортные), инвестиционные (деловой риск, риск снижения доходности, селективный риск, временной риск), коммерческие (торговые, потеря конкурентоспособности, ценовая дискриминация, риск расчетов).

Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя, а источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма.

Однако невозможно разработать один общий перечень рисков, который можно было бы применять к любому предприятию. На каждом предприятии построению классификации экономических рисков, угрожающих предприятию, предшествует предварительная организационная и исследовательская работа, которая производится на основе рассмотренной мной классификации рисков.

Эта работа состоит из нескольких связанных между собой этапов:

Этап 1. Подбор специалистов, хорошо освоивших рассматриваемую

область деятельности и функционал предприятия и способных разработать перечень возможных для него внешних и внутренних рисков.

Этап 2. Подбрав специалистов экспертной группы необходимо подготовить инструментарий для проведения исследования по выявлению экономических рисков предприятия (программу исследования, вопросник для проведения опроса экспертов, методику, ключ к обработке и оценке его результатов, перечень необходимых для этого технических средств и программного обеспечения).

Этап 3. На этом этапе группа отобранных экспертов методом "мозгового штурма" осуществляет сбор и генерацию идей.

Этап 4. На основе обсуждения высказанных идей выявляются потенциальные экономические риски, проводится работа по их анализу, разрабатываются программы по предупреждению, минимизации или устранению последствий рисков.

Управление рисками на отечественных предприятиях не всегда эффективно, грамотно и целесообразно. Это связано, прежде всего, с тем, что долгое время отсутствовала информационная база, научная основа, соответствующие исследования, система и опыт в сфере управления рисками на предприятии. Методологический подход к риск-менеджменту основывается на старых и новых взглядах на данную проблему.

Рассмотрим систему рисков на примере ОАО «ПО ЕлАЗ», являющегося известным производителем специальной техники в Российской Федерации и странах СНГ для нефтегазового комплекса, колесных тракторов, дорожно-строительной и коммунальной техники, автомобильных компонентов. Казалось бы успешное, востребованное предприятие, однако, в условиях нестабильного экономического климата предприятие сталкивается со следующей группой рисков: [2,с.29]

1) Рыночный риск. В условиях нестабильного экономического климата, становятся возможными финансовые потери вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры, снижения платежеспособности покупателей, изменения структуры спроса на продукцию [степень риска - умеренная]. Рост давления конкурентов [степень риска - сильная]. Невыполнение контрагентами своих обязательств [степень риска - умеренная].

2) Кредитный риск. Проявляется в изменение ситуации на финансовом рынке (изменение стоимости привлекаемых заемных средств) [степень риска - слабая]. Отказ от предоставления кредитных ресурсов [степень риска - слабая]. Риск неисполнения своих обязательств банками по причине его ликвидации, отзыва лицензии [степень риска - слабая].

3) Юридический риск. Проявляется в виде некорректного составления договоров и других документов [степень риска - слабая].

4) Производственный риск. Кадровые риски (наступление нежелательных событий в социально-трудовой сфере)

5) Финансовый риск. Зависимость от заемного капитала [степень риска - отсутствует]. Снижение уровня финансового левериджа (отношение

собственного и заемного капитала) [степень риска - отсутствует].

6) Ухудшение общего состояния предприятия (снижение прибыли, финансовой устойчивости) [степень риска - умеренная].

Считаем, что в целях минимизации рисков предприятие должно вести постоянную работу по повышению операционно-финансовой гибкости и оптимизации затрат; проводить мероприятия, направленные на поиск и освоение новых рынков сбыта; сотрудничать с теми компаниями, которые придерживаются норм и правил деловой этики; формировать ежегодный сбалансированный бюджет Общества на планируемый год и ежемесячные графики платёжеспособности предприятия; работать только с надёжными кредитными учреждениями; тщательно прорабатывать все договора, своевременно изучать законодательные и нормативные акты.

Таким образом, актуальность исследования в сфере управления рисками на предприятии обусловлена необходимостью разработки комплексного, всестороннего подхода к риск - менеджменту, который координируется в рамках всей организации. Способность эффективно влиять на риски дает возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность.

Использованные источники:

1. Бартон Л., Шенкир Г., Уокер Л. «Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься» М.: Изд. дом Вильямс 2003 г.
2. Годовой отчёт по итогам работы ОАО «ПО ЕлАЗ» (протокол №52 от 26.04.2011)
3. Фомичев А.Н. «Риск-менеджмент» М.: Дашков и К 2004 г.
4. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. К. 2002. - С. 317
5. Ахметгареева А.А. Тенденции изменения социально-экономического развития РТ. В сборнике: Education & Science - 2016 материалы Международной научно-практической конференции для работников науки и образования. 2016. - С. 36-41.

УДК 316.7

Валиахметова И. Д.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: В статье рассматривается имидж делового человека, поскольку именно деловой имидж позволяет создать первое впечатление о человеке. Чем он привлекательнее, тем выше профессиональный авторитет бизнесмена и общественная репутация политика.

Ключевые слова: имидж, деловой человек, профессионализм,

В наши дни профессиональный и политический навык сам по себе еще не обеспечивает успешное осуществление коммерческих и политических проектов и не создает достойную репутацию в деловых кругах. Для этого необходимо уметь расположить к себе аудиторию, заказчиков и клиентов, то есть создать свой неповторимый деловой имидж.

Деловой имидж – это – то представление, которое вы создаете сами о себе как внешнее отражение вашей личности и как показатель ваших деловых и чисто человеческих качеств [1; 8].

Об имидже и его роли в бизнесе и политике в последнее время говорят у нас все чаще и серьезнее. Опыт мирового цивилизованного сообщества убедительно доказал, что без создания положительного делового имиджа наивно рассчитывать на успешное осуществление как коммерческих, так и политических проектов, и пользоваться достойной репутацией в деловых кругах.

Имидж современного делового человека строится на нескольких китах – внешность, речь, личностные и профессиональные качества. В общем – все, что позволяет говорить о человеке, как об индивидуальности. Формирование имиджа делового человека должно проходить поэтапно. И в конечном итоге в идеальном состоянии должна быть каждая деталь вашего образа [2; 4].

1. Внешность. Встречают, как известно по одежке. Да и первое впечатление о вас начнут складывать, как только вы появитесь в поле зрения. Поэтому важно помнить несколько правил хорошего внешнего имиджа делового человека:

- парой для костюма обязательно должен стать галстук. В качестве исключения – только пиджаки спортивного типа, которые можно надеть с футболкой;
- рабочий костюм, вне зависимости, женщина вы или мужчина, не должен быть ярким. Лучше всего подойдут спокойные, теплые тона;
- пестрые блузки и рубашки – признак дурного тона;
- не допускайте смешение цветов в одежде. Оттенки должны сочетаться друг с другом;
- лучший стиль для делового человека – классический. Но это не говорит о том, что нужно одевать все строгое и черное. Современная индустрия моды подарила людям множество оттенков от синего до бежевого и коричневого;
- в дневное время нужно надевать светлую одежду, в вечернее – темную;
- не забывайте об аксессуарах. Но не обвешивайте себя огромным количеством украшений и лишних деталей, чтобы не быть похожими на новогоднюю елку. Пары изящных дополнений к образу будет вполне достаточно;
- что касается косметики для деловых женщин, то здесь для всех

совет един – боевой раскрас может обернуться агрессией к вашей персоне. Макияж должен быть натуральным и естественным;

- ваши жесты, мимику и позу тоже можно трактовать как часть внешнего имиджа. Сюда же можно включить и поведение. Спокойность, тактичность и выдержанность – вот главные атрибуты телодвижения делового человека. Не помешает и чувство самообладания. Если вы будете спокойны в общении с окружающими, а ваши жесты будут расслабленными и непринужденными – вы завоеуете доверие и предрасположенность окружающих [3; 5].

2. Речь. О человеке может сложиться хорошее внешнее впечатление, но до тех пор, пока он не откроет рот. Стоит сказать пару неправильных выражений и первое впечатление будет испорчено. Поэтому деловому человеку важно уметь правильно говорить:

- не вступайте в разговор, если не знаете тему, о которой идет речь. С другой стороны, если вы знаете, о чем идет речь, можно показать это собеседникам;
- уважайте своих собеседников. Внимательно слушайте, будьте тактичны и вежливы;
- метафоры, образы и различные сравнения станут прекрасным украшением вашей речи;
- избегайте слов-паразитов и шаблонных фраз;
- старайтесь говорить только правду и не искажайте информацию, которой владеете [6; 9].

3. Профессионализм. Доказать, что вы разбираетесь в той сфере, где начали делать карьеру вы можете не столько дипломами и сертификатами, сколько своими знаниями и действиями. Не обсуждайте с окружающими то, что вы знаете и умеете. Лучше докажите им своими достижениями, что вы профессионал своего дела [7].

Существует прекрасное изречение – сначала мы работаем на свое имя, а затем имя начинает работать на нас. Составляющие имиджа делового человека – это и есть те области, в которых нужно хорошо потрудиться, чтобы они начали работать на пользу. Человеческое обаяние условно можно разделить на несколько составляющих – внешняя привлекательность, задатки лидерства, стрессоустойчивость, быстрая адаптация к новому окружению и условиям работы, уверенность в себе даже в кругу малознакомых людей, терпимость к оппозиционным точкам зрения.

Таким образом, имидж – важнейший аспект любого общения между людьми, в том числе и делового. В силу специфики задач, решаемых при деловом общении, имидж должен соответствовать этой специфике, оставлять у собеседника определенный набор впечатлений, а именно: надежности, скромности, компетентности, интеллектуального развития. При начале контактов правильно подобранный и реализованный имидж помогает создать благоприятное первое впечатление, вызвать уважение и доверие деловых партнеров [10].

Использованные источники:

1. Венедиктова В.И. О деловой этике и этикете. – М.: Институт новой экономики, 2001. – 225с.
2. Венедиктова В.И. Деловая репутация (личность, культура, этика, имидж делового человека). – М.: Институт новой экономики, 2001. – 305 с.
3. Игебаева Ф.А. Имидж как оценочное отношение. В сборнике: *Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami - 2014 Materiały X międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji*. 2014. С. 70-72.
4. Игебаева Ф.А. Технология построения собственного позитивного имиджа В сборнике: *Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах*. Материалы 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах. 2013. С. 170-173.
5. Игебаева Ф.А. Имидж деловой женщины. /Проблемы социально-экономической устойчивости региона: сб. ст. VI Международной научно-практической конференции. Пенза: Приволжский дом знаний, 2009. – С.49 – 51.
6. Игебаева Ф.А. «Самопрезентация» в деловом общении. В сборнике: *Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития*. Сборник трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2014. С.38-40. за 2007. С.120-122.
7. Крамер С.С. Офис-менеджмент /Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 224 с.
8. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика. – М.: Ось-89, 2004. – 512 с.
9. Игебаева Ф.А. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного неравенства» В сборнике: *Бъдищите изследвания - 2014*. Материали за X международна научна практична конференция. 2014. С. 57-60.
10. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // *Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты)* Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.

*Варенцов А.Д.
магистрант, 2 курса
Институт коммерции маркетинга и сервиса
Крючкова Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра Коммерции сервиса и туризма
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара*

УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛОМ СБЫТОВОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализировано взаимодействие службы сбыта и других подразделений компании ООО «СКИК» и его основные проблемы, а также авторское решение рассмотренных проблем.

Ключевые слова: служба сбыта, организационная структура, проблемы сбыта, свинокомплекс.

The article analyzes the interaction between marketing services and other departments of the company "SKIK" and its main problems, as well as the author's decision to address problems.

Keywords: sales service, organizational structure, marketing problems, pig.

В период кризисного изменения экономики на предприятиях животноводческой сферы особенно четко очертилась проблема взаимодействия отдела сбыта с другими подразделениями предприятия. Важной проблемой, с которой сталкивается служба сбыта, является её обособленность от других отделов компании и нарушение связей с управленческими структурами. Исследование проблемы организации взаимоотношений между структурными подразделениями предприятий анализируемой сферы начнем с оценки организационной структуры конкретного предприятия отрасли: ООО «Свинокомплекс Интенсивного Кормления». ООО «СКИК» - крупная компания, занимающаяся производством и продажей мяса на территориях Ульяновской и Самарской областей.¹⁵ Территориально ООО «СКИК» находится в городе Димитровграде Ульяновской области. В соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации рассматриваемая компания выращивает зерновые, технические и прочие сельскохозяйственные культуры, для организации полного цикла основной деятельности. На наш взгляд, задачи структурных подразделений не совпадают с выполняемым функционалом.

¹⁵ [Электронный ресурс] <http://www.skik.su/content/istoriya-svinokompleksa>.

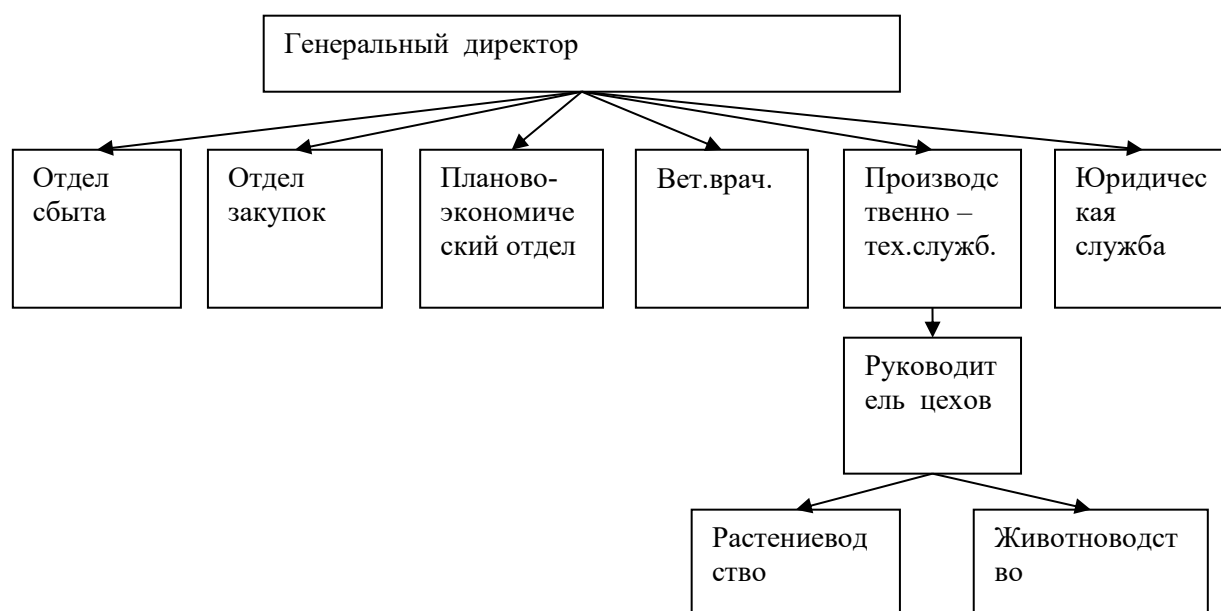


Рис.1. Организационная структура ООО «СКИК»

Служба сбыта на данном предприятии представляет собой несколько подразделений службы экспедиции, разделенных по типу продукта. Данные подразделения действуют обособленно друг от друга, за исключением формирования заказа производству, и выполняют однородные функции по разным группам товаров. Имеют одинаковую структуру, отличаясь лишь количеством сотрудников. Кроме этого существует проблема навязывания службе сбыта функций, не соответствующих этому типу деятельности. На отдел сбыта возлагаются функции по решению вопросов о выплате долгов клиентами. Во-первых, эта деятельность требует юридической компетенции, во-вторых, отвлекает от основных обязанностей¹⁶.

Еще одна проблема, с которой сталкивается сбытовое подразделение, заключается в отсутствии мотивации сотрудников отдела на модернизацию собственной деятельности. Отсутствие мотивации укореняется по разным причинам. Например, игнорированием инициатив сотрудников службы сбыта по улучшению деятельности своего отдела, а также некоторых звеньев комбината. Это обстоятельство является внутренним «тормозом» для естественного развития деятельности отдела и приводит к формальной реализации «морально устаревших» норм. Но более глубокой, следует считать отсутствие эффективной системы стимулирования и мотивации сотрудников сбыта. Те системы стимулирования кадров, которые практикуются, обладают множеством недостатков, но главный, состоит в отсутствии жесткой зависимости величины заработной платы от результатов труда. И последняя проблема, с которой сталкивается данное предприятие это противоречия и не редко даже противостояния между производителями и сбытовиками. Что характерно: претензии всегда взаимные. «Служба сбыта свои проблемы пытается переложить на других»; «служба сбыта многого

¹⁶ Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/1.htm>

хочет, а производство ограничено в возможностях», с одной стороны. Они не хотят расширять или менять ассортимент», с другой стороны. На основании этого была разработана таблица координации функции подразделений ООО «СКИК» (таб.1)

Таблица 1

Координации функции подразделений ООО «СКИК»					
Функция	Отдел сбыта	Отдел закупок	Планово-экономический отдел	Производственно-технологические службы	Юридическая служба
Планирование деятельности отдела сбыта	Определение потребности в объемах реализации продукции	Предоставление информации об объемах и сроках закупок кормов	Расчет технико-экономических показателей планов производства и сбыта продукции	Определение плана производства, определение потребности ТМЦ	Нормативное обеспечение процесса планирования
Контроль деятельности сбытового подразделения	Контроль своевременности удовлетворения заявок покупателей	Контроль выполнения заявок отдела закупок	Контроль выполнения технико-экономических показателей	Предоставление информации о времени и качестве процесса сбыта	Подготовка внутренних нормативных актов и положений по контролю
Информационно-документационное обеспечение сбытовой деятельности	Оформление документации и при реализации продукции	Подготовка и заключение договоров со сторонними организациями	Формирование документов на оплату труда сотрудников	Работа с первичной документацией по реализации продукции	Проверка и визирование договоров на продажу и доставку продукции
Обеспечение качества процесса сбыта	Оперативная работа по обслуживанию процесса сбыта в соответствии с требованиями и качества	Согласование процессов закупки кормов	Формирование плана развития качества процесса сбыта	Согласование процесса формирования заявок и доставки продукции	Подготовка документов в по системе управления качеством процесса сбыта

Данная номенклатура функции поможет решить существующие проблемы во взаимодействии структурных подразделений компании.

Разграничить комплекс действий каждого отдела, а также наглядно показать набор функции каждого отдела. Данный комплекс мероприятий поможет компании рационально пользоваться внутренними ресурсами, разграничит деятельность каждого отдела, что предотвратит дублирование обязанностей. Исходя из этого ООО «СКИК» повысит уровень производительности, качество обслуживания, уменьшит время реагирования на поступающие заявки. Все это поможет компании наращивать позиции на существующем рынке и эффективно конкурировать с действующими компаниями, а также будет способствовать выходу на новые рынки.

Использованные источники:

1. [Электронный ресурс] <http://www.skik.su/content/istoriya-svinokompleksa>.
2. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/1.htm>
3. Некоммерческое партнерство Гильдия Маркетологов [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.marketologi.ru/lib/shev/m-director.html>
4. Чернова Д.В., Крючкова Н.А., Туренко А.А. Тенденции развития логистической инфраструктуры автомобильного и железнодорожного транспорта // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. №12 (122) С.108-113.
5. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2015

УДК 001.201

Варенцов А.Д.

магистрант, 2 курс

Институт коммерции маркетинга и сервиса

Крючкова Н.А., к.э.н.

доцент

кафедра Коммерции сервиса и туризма

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕТЕЙЛИНГА В РОССИИ

Проведена оценка динамики товарооборота розничной торговли. Исследована динамика выручки по форматам торговли, даны рекомендации по оптимизации процесса формирования ассортимента.

Ключевые слова; розничная сетевая торговля, магазин «у дома», виды потребители, ретейлинг, формат розничной торговли.

An assessment of the dynamics of retail trade. The dynamics of revenue from trade formats recommendations for optimization of the process of formation of assortment.

Keywords; retail trade network, shop "at home", the types of consumers, reteyling, retail format.

Розничная торговля играет важную роль в экономике страны. Являясь источником поступления денежных средств в бюджеты различных уровней,

торговля формирует основы стабильности государства и вносит значительный вклад в развитие отдельных районов страны. В России, в настоящее время, наблюдается рост розничной торговли сетевого типа. На рынок работают такие крупные торговые ретейлеры, как: «Ашан», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Лента», «О'КЕЙ», «Магнит». Они активно увеличивают свое присутствие в Москве и других крупных регионах страны, что отражается в показателях темпов роста выручки. Даже в период экономического кризиса розничная торговля демонстрировала рост валового оборота на 3%–5% по сравнению с предыдущим годом, который в 2015 г. составил 26118,9 млрд руб. За весь период наблюдения (2007–2015 гг.) оборот розничной торговли вырос на 217425,5 млрд руб или практически в 3 раза¹⁷ (табл. 1).

Таблица 1

Динамика розничной торговли в России		
Период	Оборот, млрд. руб.	В % к соответствующему периоду предыдущего года
2013	21394,5	106,3
2014	23685,9	103,9
2015	26118,9	102,5

Основной причиной столь быстрого и динамичного развития торговли является усиление глобализационных процессов и проникновение на российский рынок зарубежных торговых сетей. Этому способствовало и вступление в силу Федерального закона № 381-ФЗ в 2010 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», который содержит основные положения по регулированию деятельности торговых сетей. Отметим, для структуры российского оборота розничной торговли лидирует Центральный федеральный округ (34,5 %), второе место занимает Приволжский федеральный округ (18,66 %), Наименьший удельный вес в структуре принадлежит Дальневосточному федеральному округу. Также неоднородны темпы прироста оборота по областям Российской Федерации. К примеру в Московской области объем розничного товарооборота имеет положительную динамику (7,9%), а в Кемеровской области противоположную (-8,7%)(рис.1).

¹⁷ Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/1. Htm>



Рис.1 Динамика региональной структуры товарооборота розничной торговли России.

На данный момент розничная сетевая торговля в России представлена, следующими форматами: магазин у дома, гипермаркет, супермаркет, интернет-магазин, дискаунтер, мультиформатная сеть.

Отметим что на формат «у дома» приходится наибольший объём выручки.(см.рис 2)

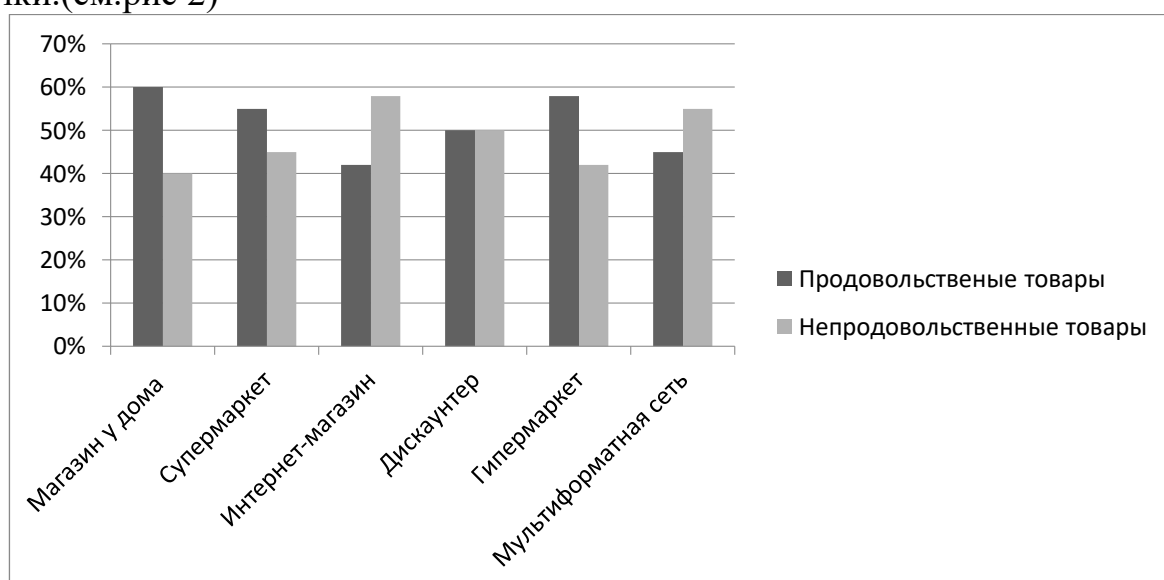


Рис.2. Структура товарооборота ретейлинга по форматам торговли в 2015 г.

Из рисунка видно, что магазины формата «У дома» занимают большую долю по продовольственным товарам (60%) на втором месте Гипермаркет (58%). Что касается доминирования форматов по конкретным областям, то в ходе проведенного исследования тенденция остается похожей на Российскую в целом. К примеру в Самарской области лидером по продаже продовольственных товаров является формат магазина «У дома». [4] Также необходимо отметить, что лидером в формате «У дома» является торговая

сеть «Магнит». В Самаре средний чек в «магазине у дома» составляет 200-250 рублей. Чтобы наилучшим образом удовлетворить потребности клиентов и повысить выручку компании, владельцу convenientstore очень важно сегментировать потребителей¹⁸.

Виды клиентов

- 1) Приобретающие что-то, для немедленного потребления.
- 2) Покупающие только товары первой необходимости
- 3) Совершающие покупки вблизи с домом все необходимые покупки. (пенсионеры, а также интенсивно работающие мужчины и женщины, не имеющие времени на продолжительный шопинг).

Исходя из того, какая группа клиентов лидирует среди покупателей магазина, и следует формировать ассортимент магазина. На данный момент в сети магазинов «Магнит» ассортимент формируется автоматически при помощи программного продукта. Данная система не учитывает региональных особенностей потребления и особенностей интенсивности продаж акционных товаров. Нами предлагается сформировать перечень скоропортящихся товаров по которым происходит профицит при помощи логистической оптимизирующей движение информационных и материальных потоков.

Использованные источники:

1. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/1.Htm>
2. Некоммерческое партнерство Гильдия Маркетологов [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.marketologi.ru/lib/shev/m-director.html>
3. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2015
4. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг - М.: ИНФРА-М, 2015. - 436 с.
5. Аникеев С.Н. Методика разработки плана маркетинга / С.Н. Аникеев - М.: Фолиум, 2015. - 131 с.

УДК 314.7

*Васильева А.В., к.э.н.
научный сотрудник
центр экономической безопасности
Институт экономики УрО РАН
Россия, г. Екатеринбург*

ГЕНЕЗИС МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ¹⁹

Аннотация: В статье проанализировано развитие миграционного законодательства РФ в сфере регулирования иностранной рабочей силы в постсоветский период. В качестве основных его достижений можно

¹⁸ Менеджмент организации: Учебное пособие / Под общей ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2015

¹⁹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (№15-06-04959а «Эффекты экономических взаимодействий в региональных системах "центр-периферия"»).

отметить следующие: 1) возможность легального трудоустройства иностранных граждан из стран с безвизовым режимом въезда у физических и юридических лиц на равных условиях; 2) отмена системы квотирования для трудоустройства иностранных граждан из стран с безвизовым режимом въезда; 3) предоставление преференций высококвалифицированным и квалифицированным иностранным специалистам; 4) предоставление возможности трудоустройства иностранным студентам. В качестве одного из главных недостатков можно выделить асимметричный механизм трудоустройства иностранных граждан из стран с безвизовым и визовым режимом.

Ключевые слова: миграционное законодательство, миграционная политика, трудовая миграция, иностранная рабочая сила, разрешение на работу, патент

GENESIS OF THE MIGRATORY LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE SPHERE OF FOREIGN LABOUR REGULATION

Abstract: The paper analyzes development of the migratory legislation of the Russian Federation in the sphere of foreign labor regulation during the Post-Soviet period. Its main achievements are the following: 1) a possibility of legal employment of foreign citizens from the countries with a visa-free regime of entrance at natural persons and legal entities on equal terms; 2) cancellation of system of quoting for employment of foreign citizens from the countries with a visa-free regime of entrance; 3) provision of preferences to highly qualified and qualified specialists; 4) provision of an employment possibility to foreign students. One of the main its shortcomings is an asymmetric mechanism of employment of foreign citizens from the countries with a visa-free and visa regime.

Keywords: migratory legislation, migration policy, labor migration, foreign labor, work permit, patent

В начале 90-х годов в Россию хлынули потоки мигрантов из бывших республик Советского Союза. Российская Федерация оказалась перед необходимостью в кратчайшие сроки разработать и принять миграционное законодательство и на его основе приступить к государственному регулированию данной проблемы. Однако на протяжении почти одиннадцати лет существования независимой России, вплоть до конца октября 2002 г., действовал Закон СССР «О правовом положении иностранных граждан в СССР» [1], принятый еще в 1981 г. и ни в коей мере не приспособленный к новым реалиям.

25 июля 2002 г. Государственная Дума принимает Федеральный закон №115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [2], регулирующий среди прочих отношения, возникающие в связи с осуществлением иностранными гражданами на территории РФ трудовой деятельности. В соответствии с принятым законодательством процедура трудоустройства иностранных граждан в России начинается с того,

что работодатель должен получить разрешение на привлечение иностранной рабочей силы, представив в территориальные подразделения Федеральной миграционной службы (ФМС) и Федеральной государственной службы по труду и занятости населения заявление и требуемые документы, включая проект трудового договора.

Получение разрешения, в соответствии с законодательством, должно занимать не более 45 дней. Работодатель не может передать полученное разрешение на привлечение и использование иностранных работников другому работодателю. Привлекаемые на основе этого разрешения иностранные работники не могут перейти на работу к другому работодателю. Кроме того, использовать иностранных работников можно только по профессиям и в регионах, которые указаны в разрешении.

Получив разрешение и заплатив налог на использование рабочей силы, работодатель вновь обращается в местный орган ФМС за получением персональных разрешений на работу для нанимаемых работников. При получении персональных разрешений на работу предъявляются медицинские справки на каждого мигранта с указанием отсутствия опасных для общества инфекционных заболеваний. Оформление персональных разрешений на работу по закону занимает еще 30 дней [3, с. 94].

С принятием в 2002 г. Федерального закона №115-ФЗ было также введено квотирование иностранной рабочей силы из стран с визовым режимом въезда в Россию. На местах были созданы межведомственные комиссии, которые осуществляли сбор и обобщение заявок работодателей, а затем направляли свои предложения в Минтруд России. Заявки от работодателей принимались до 1 июля [4].

18 июля 2006 г. Государственная Дума принимает Федеральный закон № 110-ФЗ [5], направленный в первую очередь на совершенствование государственного регулирования рынка иностранной рабочей силы. Если ранее процедура трудоустройства иностранных граждан в России была единой для всех стран, то с вступлением в силу данного закона (15 января 2007 г.) граждане государств, с которыми у России установлен безвизовый порядок въезда, стали получать разрешение на работу самостоятельно.

К заявлению, подаваемому в территориальный орган ФМС, мигрант должен приложить свой паспорт, миграционную карту с отметкой о пересечении российской границы, отрывной талон уведомления о постановке на миграционный учет и квитанцию об оплате государственной пошлины. В течение 10 дней территориальный орган ФМС должен предоставить мигранту разрешение на работу — пластиковую карточку, в которой указаны его персональные данные и профессия, по которой он может работать в регионе выдачи разрешения. Если разрешение на работу выдано на срок более 3 месяцев, иностранный гражданин должен в течение 30 дней после получения разрешения на работу представить в территориальный орган ФМС медицинскую справку, подтверждающую отсутствие у него опасных для общества инфекционных заболеваний по установленной форме. Если

медицинская справка не представлена, разрешение на работу аннулируется [3, с. 94].

Порядок трудоустройства иностранных работников для работодателя максимально упрощен. Для того чтобы принять их на работу, не требуется разрешения на привлечение и использование иностранных работников. Работодатель должен уведомить об их привлечении к работе территориальный орган ФМС и региональное ведомство, которое занимается вопросами занятости населения, в течение 10 дней с даты заключения трудового договора.

В результате самостоятельного получения разрешения на работу мигрант получил право свободного поиска работы, а работодатель – свободного найма иностранного гражданина, имеющего трудовую карту. Таким образом была ликвидирована «привязка» работника к работодателю и созданы условия для свободного перемещения на рынке труда иностранной рабочей силы. Правда, свобода маневра мигрантов ограничивается сферой занятости и субъектом РФ, выдавшим трудовую карту. Для иностранных граждан, пребывающих в РФ на основании визы, сохранился старый порядок трудоустройства.

С вступлением в 2007 г. в действие нового миграционного законодательства была введена квота для мигрантов из стран, с которыми у России установлен безвизовый режим въезда, что отчасти «уравновесило» существенную либерализацию процедур их занятости.

В тот же период постановлением Правительства РФ от 22 декабря 2006 г. № 783 [6] был утвержден новый порядок определения потребности в привлечении иностранных работников и формирования квот на осуществление иностранными гражданами трудовой деятельности в РФ, схематически представленный на рисунке 1. В качестве основных изменений механизма квотирования можно выделить следующие:

- в регионах были определены уполномоченные органы, на которые возлагалась значительная часть полномочий межведомственных комиссий;
- срок представления заявок работодателями в уполномоченные органы был сокращен до 1 мая;
- потребность в привлечении иностранных работников стала определяться не только в целом по субъекту, но и по приоритетным профессионально-квалификационным группам.

Форма заявки от работодателей и пакет документов, представляемых регионом в Минздравсоцразвития России, весьма усложнились [4]. Процедуры заявочной кампании и механизмы формирования квот создают значительные сложности для работодателей и органов исполнительной власти субъектов РФ. Сначала работодатель подает заявку в местный уполномоченный орган. Оттуда письмо направляется в Минздравсоцразвития России и заявка субъекта рассматривается на федеральном уровне. На практике, до издания соответствующего постановления Правительства РФ проходит 3-4 месяца. Таким образом, новые механизмы формирования и

корректировки квот не позволяют гибко реагировать на изменения потребности в иностранной рабочей силе.



Рис. 1. Схематическое изображение действующего с 2007 г. порядка определения потребности в привлечении иностранных работников и формирования квот на осуществление иностранными гражданами трудовой деятельности в РФ

В конце 2008 г. постановлением Правительства РФ № 916 [7] были внесены поправки, предусматривающие увеличение резерва квоты до 50% от заявленной работодателями потребности (до этого – 10%), а также возможность корректировать квоту не только в сторону ее увеличения, но и в сторону уменьшения.

Ситуация усугубилась в 2009 г. под влиянием кризиса. Согласно Приказу ФМС России от 26 февраля 2009 г. № 36 [8] разрешение на работу выдается мигранту сначала на срок до 90 дней, а по истечении этого срока, в

случае предоставления им трудового договора, оформляется новое разрешение на срок договора, но не более 1 года с момента въезда в РФ. Причем в «длинном» разрешении на работу указывается конкретный работодатель, договор с которым был предоставлен мигрантом в миграционную службу. Таким образом, мигрант опять был «прикреплен» к конкретному работодателю [9, с. 59].

Новый период поиска приоритетов миграционной политики России начался с 1 июля 2010 г. со вступлением в силу поправок в закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [10], касающихся особенностей осуществления трудовой деятельности иностранными гражданами – высококвалифицированными специалистами (ст.13.2) и возможностей для иностранных граждан, прибывших в порядке, не требующем получения визы, работать по найму у физических лиц на основании патента без получения разрешения на работу (ст.13.3).

Патент выдается лицу при условии внесения фиксированного авансового платежа на срок от одного до трех месяцев. Этот срок может неоднократно продлеваться на период не более трех месяцев. Общий срок действия патента не может составлять более двенадцати месяцев, по истечении которых иностранный гражданин вправе обратиться за получением нового патента. Срок действия патента продлевается автоматически после пересылки по почте квитанции об очередной оплате через банк. Категория работающих по патенту выведена из ежегодных квот на привлечение иностранной рабочей силы [11, с. 75–76].

Преимуществами патента помимо простоты оформления и прозрачности процедуры являются возможность его продления без выезда за пределы Российской Федерации, а также его дешевизна и возможность внесения оплаты постепенно в течение года. Также немаловажным преимуществом является технология получения патента, которая имеет минимальную дистанцию между трудовым мигрантом и ФМС, что снижает коррупционную составляющую и количество участвующих посредников.

В качестве негативного последствия введения патентов можно отметить асимметричный механизм, сложившийся в российском миграционном законодательстве и практике регулирования трудовой миграции: процедура оформления патента существенно проще, чем разрешения на работу. В итоге многие мигранты вынуждены идти не в нужном направлении легализации своего статуса, а по пути наименьшего сопротивления. Они получают тот документ, который проще получить, а не тот, который им необходим объективно, учитывая их форму занятости. Стоит также отметить, что в случае с патентом мигрант понимает, что от него требуется, и видит результат. В случае с разрешением на работу все наоборот – мигрант приходит в миграционную службу, ему говорят, что квоты исчерпаны. Все непонятно, непрозрачно, не поддается объяснению. Но в то же самое время «за углом» есть посредники, которые могут все это обойти, нужно только заплатить деньги [12, с. 100-101].

Поправки, вступившие в силу 1 июля 2010 г., дали преференции высококвалифицированным специалистам, которые по контракту с работодателем получают не менее 2 млн рублей в год. Данные специалисты принимаются вне квот. Разрешение на работу им выдается на срок действия трудового договора с пригласившими их работодателями, но не более чем на три года. В соответствии с таким договором мигрантам и членам их семей возможно оформление вида на жительство на срок действия контракта. Ставка подоходного налога для иностранных специалистов снижена с 30% (уплачиваемых большинством иностранцев в течение первых 6 месяцев пребывания) до 13%. Расширен список дефицитных профессий, в соответствии с которыми целый ряд других категорий специалистов также принимается вне квот [13, с. 39]. Кроме того, в случае работы на территории нескольких субъектов РФ выдается разрешение на работу, действующее на территории этих регионов.

12 ноября 2012 г. был принят Федеральный закон № 185-ФЗ [14], обязывающий иностранных граждан, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства, торговли и бытового обслуживания, подтверждать свое знание русского языка. Сделать это можно, либо предоставив документ об образовании, в котором указывается об изучении русского языка в школе, колледже или ВУЗе, либо сдав экзамен по русскому языку на уровне не ниже базового. Без сертификата государственного образца, подтверждающего прохождение тестирования, ФМС не выдает мигрантам разрешение на работу [15]. Реализация данного требования должна была способствовать адаптации приезжих в местный социум. Однако, как показывает практика, несмотря на развитие сети курсов по изучению русского языка, в т.ч. бесплатных, многие мигранты прибегают к услугам теневых посредников, приобретая у них соответствующие сертификаты [16, с. 53].

Федеральным законом от 23 июля 2013 г. № 203-ФЗ [17] был изменен порядок осуществления трудовой деятельности иностранными студентами очной формы обучения в российских профессиональных образовательных организациях или образовательных организациях высшего образования по основной профессиональной образовательной программе, имеющей государственную аккредитацию.

Теперь они могут трудиться не только в период каникул, но и в течение учебного года на основании разрешения на работу. При этом срок действия указанного разрешения на работу не может превышать срок обучения данного иностранного гражданина по очной форме в профессиональной образовательной организации или образовательной организации высшего образования по основной профессиональной образовательной программе, имеющей государственную аккредитацию. Срок действия разрешения на работу может быть неоднократно продлен на срок действия заключенного со студентом трудового договора или гражданско-правового договора на выполнение работ (оказание услуг), но не более чем на один год для каждого такого продления [16, с. 55].

Данные изменения должны позитивно сказаться на увеличении численности выпускников профессиональных образовательных организаций или образовательных организаций высшего образования, желающих остаться в России после завершения профессионального образования. Такая категория иностранных граждан уже адаптирована к российским условиям, имеет профессиональное образование и может получить гражданство РФ в упрощенном порядке.

Кроме того, тем же Федеральным законом от 23 июля 2013 г. № 203-ФЗ статья 13 №115-ФЗ была дополнена пунктом 7, касающимся обязательной постановки иностранных граждан, оформляющих разрешение на работу или патент, на учет в налоговом органе. С января 2014 года осуществляющие на основании разрешения на работу или патента трудовую деятельность иностранные граждане должны иметь ИНН. Введение такой нормы позволяет усилить контроль за осуществлением иностранными работниками трудовой деятельности, а также отчислением привлекающими их работодателями налогов с их заработной платы [16, с. 56].

Постановлением Правительства РФ от 12 сентября 2013 г. № 800 [18] были утверждены новые правила подготовки предложений по определению потребности в привлечении иностранных работников, утверждению квоты на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в российскую федерацию в целях осуществления трудовой деятельности, а также квоты на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу, вступившие в силу с 1 января 2014 г. При этом отдельными приказами Минтруда России были утверждены правила определения органами государственной власти субъекта РФ потребности в привлечении иностранных работников [19] и порядок рассмотрения предложений исполнительных органов государственной власти субъектов РФ о потребности в привлечении иностранных работников, критерии принятия решения Межведомственной комиссией по определению потребности в привлечении в РФ иностранных работников, в том числе по приоритетным профессионально-квалификационным группам, утверждению квоты на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в РФ в целях осуществления трудовой деятельности, а также квоты на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу [20]. Схематическое изображение порядка определения потребности в привлечении иностранных работников и утверждения квот на выдачу им приглашений на въезд и разрешений на работу в соответствии с новыми правилами представлено на рисунке 2.

Сравнение рисунков 1 и 2 позволяет сделать вывод, что механизм квотирования иностранной рабочей силы с 2014 г. не стал менее громоздким. В качестве положительного момента можно отметить продление сроков представления предложений о потребности в привлечении иностранных работников на предстоящий год уполномоченными органами субъектов РФ в Министерство труда и социальной защиты РФ до 1 сентября (действующий ранее срок – до 15 июля), а предложений об увеличении (уменьшении)

размера потребности на текущий год – до 1 ноября (действующий ранее срок – до 15 июля). Данные изменения дают и работодателям возможность более поздней подачи заявок о потребности и заявок об увеличении (уменьшении) размера потребности.

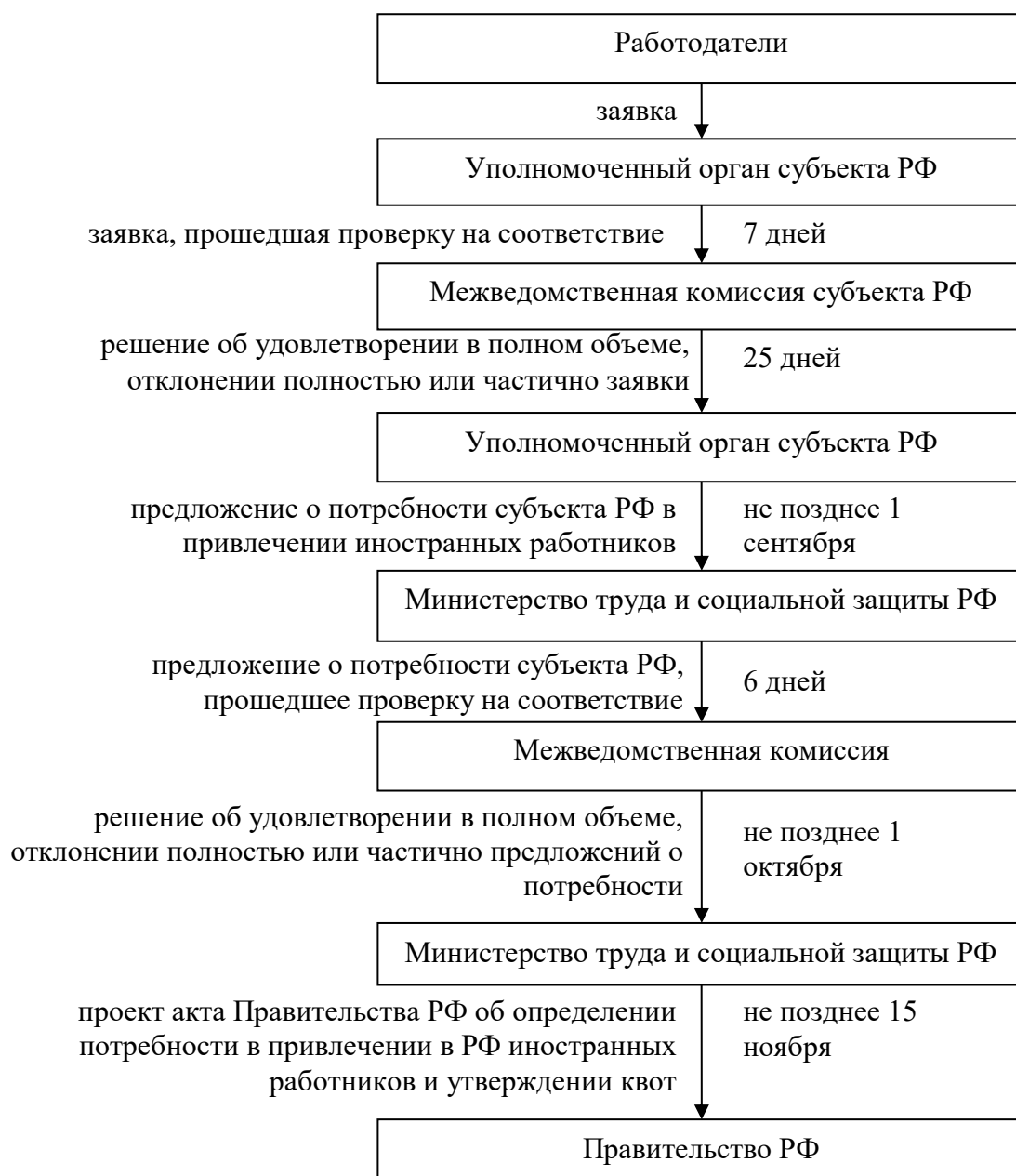


Рис. 2. Схематическое изображение действующего с 2014 г. порядка определения потребности в привлечении иностранных работников и утверждения квот на выдачу им приглашений на въезд и разрешений на работу в РФ

В целях привлечения для работы в России квалифицированных работников и бизнесменов в 2014 году были внесены изменения в миграционное законодательство [21], направленные на упрощенный порядок предоставления российского гражданства для некоторых категорий

иностранных граждан. Среди них иностранцы, получившие профессиональное образование в российских образовательных и научных организациях, при условии, что они остались работать в России минимум на три года. Другая категория – иностранные предприниматели и инвесторы. Определены требования, по которым данная категория иммигрантов может получить гражданство – размеры ежегодной выручки, доля в уставном капитале российского юридического лица и др. [16, с. 35].

Федеральным законом от 21 июля 2014 г. № 230-ФЗ [22] внесены изменения в п. 2 ч. 3 ст. 13.1 и п. 3 ч. 2 ст. 13.3 Федерального закона № 115-ФЗ, согласно которым иностранный гражданин, прибывший в Российскую Федерацию в порядке, не требующем получения визы, может получить разрешение на работу или патент только в случае, если в миграционной карте в качестве цели своего приезда он указал работу. Неукоснительное исполнение этого правила приведет к росту незаконного трудоустройства, т.к. даже при условии, что в странах-донорах проведена соответствующая разъяснительная работа, ситуация у мигранта в течение пребывания в России может измениться и ему потребуется поработать.

Очередное резкое изменение законодательных норм в отношении мигрантов, приезжающих в Россию с целью трудоустройства из постсоветских государств, произошло 1 января 2015 г. со вступлением в силу Федерального закона от 24 ноября 2014 г. № 357-ФЗ [23]. Принятый закон определил право иностранных граждан, прибывших в РФ в порядке, не требующем получения визы, осуществлять трудовую деятельность на основании патента, как у физических, так и у юридических лиц (ст.13.3). Таким образом, патент становится единственным разрешительным документом на работу иностранных граждан из стран с безвизовым режимом въезда (за исключением высококвалифицированных специалистов), что унифицировало порядок их трудоустройства у любого работодателя. В результате данных изменений квоты на привлечение иностранной рабочей силы были полностью отменены для иностранных граждан из безвизовых стран. Однако их мобильность на рынке труда России все же имеет два ограничения: 1) пределы субъекта РФ, на территории которого выдан патент; 2) профессия, которая указана в патенте (в случае принятия высшим должностным лицом субъекта РФ решения об ее указании в патенте).

Процедура оформления патента в целом осталась та же, что была до 2015 г., но был заметно расширен список документов, которые необходимо предоставить иностранному гражданину. В пакет документов были включены следующие: 1) договор (полис) ДМС; 2) медицинская справка, подтверждающая отсутствие опасных для общества инфекционных заболеваний; 3) документ, подтверждающий владение русским языком, знание истории России и основ законодательства Российской Федерации.

Положительный эффект от включения в список первых двух документов не вызывает сомнения: данная мера будет способствовать повышению эффективности контроля за состоянием здоровья трудовых

мигрантов и санитарно-эпидемиологической обстановкой в регионе их пребывания. В то же время трудно однозначно оценить будущий эффект от включения в список документа, подтверждающего владение русским языком, знание истории России и основ законодательства РФ. К мигрантам предъявляется требование читать, писать, разговаривать и понимать речь в пределах минимум 850 слов. Закон вводится без «дорожной карты», без выделения каких-либо этапов и ограничений, независимо от того, нужны ли эти знания самому мигранту и востребованы ли они на работе.

Для изучения русского языка уже создана определенная инфраструктура – 334 курсов для мигрантов. И все же обучение и тестирование непрерывно меняющихся трудовых мигрантов выглядит необоснованным и невыполнимым требованием. Данное условие может быть применимо к претендентам на временное или постоянное проживание, тем более на гражданство. В других странах задача овладения языком сопряжена именно с приемом в гражданство. Остается неясным, как можно наладить бесперебойно работающую инфраструктуру по языковой и исторической подготовке для динамичного потока краткосрочных мигрантов [16, с. 49-50].

Кроме расширенного пакета документов в качестве дополнительного «финансового» барьера для легального трудоустройства мигрантов из безвизовых стран необходимо отметить повышение суммы авансового платежа по НДФЛ, которая на федеральном уровне на 2015 г. составила 1568 рублей. При этом субъекты РФ получили право установить дополнительный коэффициент, на который индексируется размер указанной суммы.

В целом нельзя однозначно оценить последствия новых изменений миграционного законодательства для иностранных граждан из безвизовых стран: с одной стороны, его введение главным образом за счет отмены квот облегчило их доступ на рынок труда России, с другой стороны, создало множество новых барьеров, в т.ч. удорожание стоимости процедуры трудоустройства в связи со следующими расходами мигрантов: 1) возросшая стоимость патента; 2) оплата сдачи экзамена на знание русского языка, истории и культуры России и основ законодательства; приобретение полиса ДМС; 3) оплата прохождения медицинского освидетельствования [16, с. 47-48].

Для иностранных граждан из стран с визовым режимом въезда порядок получения разрешений на работу в целом остался прежним, за исключением того, что с 1 января 2015 г. в список документов, которые необходимо предоставить работодателю, были также включены договор (полис) ДМС и документ, подтверждающий владение русским языком, знание истории России и основ законодательства РФ.

Первый шаг со стороны государства в направлении обеспечения трудовых и социальных прав иностранных работников был сделан также в конце 2014 г. принятием специальной главы в Трудовом кодексе РФ «Особенности регулирования труда работников, являющихся иностранными гражданами или лицами без гражданства» [24].

Основные изменения миграционного законодательства РФ в сфере регулирования иностранной рабочей силы в постперестроечный период отражены в таблице 1.

Таблица 1

Генезис миграционного законодательства РФ в сфере регулирования иностранной рабочей силы в постперестроечный период

№ п/п	Наименование документа	Дата принятия документа	Основные изменения
1	№115-ФЗ	25 июля 2002 г.	1. Определен порядок трудоустройства ИРС: разрешение на привлечение ИРС и разрешения на работу для нанимаемых работников оформляет работодатель. 2. Введено квотирование ИРС из стран с БРВ в Россию.
2	№110-ФЗ	18 июля 2006 г.	1. Мигранты из стран с БРВ в РФ стали получать разрешение на работу самостоятельно. 2. Введено квотирование ИРС из стран с БРВ в РФ.
3	Постановление Правительства РФ № 783	22 декабря 2006 г.	Утвержден новый более сложный и громоздкий порядок определения потребности в привлечении ИРС и формирования квот на осуществление ИГ трудовой деятельности в РФ.
4	Постановление Правительства РФ № 916	8 декабря 2008 г.	1. Резерв квоты был увеличен до 50% от заявленной работодателями потребности (до этого – 10%). 2. Появилась возможность корректировать квоту не только в сторону ее увеличения, но и уменьшения.
5	Приказ ФМС России № 36	26 февраля 2009 г.	Разрешение на работу выдается мигранту сначала на срок до 90 дней, а по истечении этого срока, в случае предоставления им трудового договора, оформляется новое разрешение с указанием в нем работодателя на срок договора с ним, но не более 1 года с момента въезда в РФ.
6	№ 86-ФЗ	19 мая 2010 г.	1. ИГ из стран с БРВ в РФ получили возможность работать по найму у физических лиц на основании патента. 2. ВКС получили ряд преференций (принимаются вне квот, разрешение на работу выдается на срок действия трудового договора, возможно оформление вида на жительство на срок действия контракта, ставка НДФЛ снижена до 13%).
7	№ 185-ФЗ	12 ноября 2012 г.	ИГ, работающие в сфере жилищно-коммунального хозяйства, торговли и бытового обслуживания, обязаны подтверждать свое знание русского языка.
8	№ 203-ФЗ	23 июля 2013 г.	1. Иностранные студенты очной формы обучения в российских профессиональных образовательных организациях или образовательных организациях высшего образования получили возможность трудиться не только в период каникул, но и в течение учебного года на основании разрешения на

			работу.
			2. ИГ, осуществляющие трудовую деятельность на основании разрешения на работу или патента, должны иметь ИНН.
9	Постановление Правительства РФ № 800	12 сентября 2013 г.	Утверждены новые правила подготовки предложений по определению потребности в привлечении ИРС, утверждению квоты на выдачу ИГ приглашений на въезд в российскую федерацию в целях осуществления трудовой деятельности, а также квоты на выдачу ИГ разрешений на работу. Механизм квотирования ИРС остался громоздким. Продлены сроки представления предложений о потребности в привлечении ИРС на предстоящий год и предложений об увеличении (уменьшении) размера потребности на текущий год.
10	№ 157-ФЗ	23 июня 2014 г.	Упрощен порядок предоставления российского гражданства для иностранцев, получивших профессиональное образование в российских образовательных и научных организациях, иностранных предпринимателей и инвесторов.
11	№ 230-ФЗ	21 июля 2014 г.	ИГ из стран с БРВ в РФ могут получить разрешение на работу или патент только в случае, если в миграционной карте в качестве цели указана работа.
12	№ 357-ФЗ	24 ноября 2014 г.	1. ИГ из стран с БРВ в РФ стали осуществлять трудовую деятельность у юридических лиц на основании патента. Отменены квоты на привлечение ИРС для ИГ из стран с БРВ в РФ. В пакет документов для оформления патента были включены: 1) договор (полис) ДМС; 2) медицинская справка; 3) документ, подтверждающий владение русским языком, знание истории России и основ законодательства РФ. 2. В список документов, которые необходимо предоставить работодателю для трудоустройства ИГ из стран с БРВ в РФ, были включены договор (полис) ДМС и документ, подтверждающий владение русским языком, знание истории России и законодательства РФ.
13	№ 409-ФЗ	1 декабря 2014 г.	Для регулирования труда ИРС принята специальная глава в Трудовом кодексе РФ

Примечание. ВКС – высококвалифицированные специалисты; БРВ – визовый режим въезда; БРВ – безвизовый режим въезда; ИГ – иностранные граждане; ИРС – иностранная рабочая сила

Из таблицы 1 видно, что развитие миграционного законодательства РФ в сфере регулирования иностранной рабочей силы представляло собой хаотичный процесс, результат которого является достаточно спорным. Однако нельзя не отметить следующих достижений современной законодательной базы РФ: 1) возможность легального трудоустройства иностранных граждан из стран с безвизовым режимом въезда у физических и

юридических лиц на равных условиях; 2) отмена системы квотирования для трудоустройства иностранных граждан из стран с безвизовым режимом въезда; 3) предоставление преференций высококвалифицированным и квалифицированным иностранным специалистам; 4) предоставление возможности трудоустройства иностранным студентам..

На основе проведенного генезиса в развитии миграционного законодательства РФ в сфере регулирования иностранной рабочей силы было выделено четыре этапа (табл. 2). Так как для иностранных граждан из стран с визовым режимом въезда порядок получения разрешений на работу не подвергался существенным изменениям, подробно были проанализированы только изменения процедуры оформления документов на работу для «безвизовых» иммигрантов.

Таблица 2

Трансформация процедуры оформления документов на работу для иностранных граждан из безвизовых стран в постперестроечный период

Этап	Работодатель	
	Юридическое лицо	Физическое лицо
	ВКС	Все ИГ
2002-2006	нет	нет
2007-2009	1.Разрешение на привлечение ВКС	1.Разрешение на работу мигрант получает лично (процедура упрощена). 2. Число выдаваемых разрешений на работу ограничено квотами.
2010-2014	предоставляет данной категории ИГ определенные преференции.	1.Патент оформляется ИГ лично, при этом процедура существенно проще, чем для оформления разрешения на работу и пакет требуемых документов меньше. 2.Квоты на работающих по патенту не распространяются.
2015- наст. время	2.ВКС принимаются вне квот.	1. Патент становится единственным разрешительным документом на работу ИГ. Процедура оформления простая, но список документов расширен (включен полис ДМС, мед. справка, сертификат на знание рус. языка, истории и законодательства РФ). 2. Квоты на работающих по патенту не распространяются.

Примечание. ВКС – высококвалифицированные специалисты; ИГ – иностранный гражданин; ИРС – иностранная рабочая сила

В результате почти двадцати пяти лет поиска подходящих моделей трудоустройства иммигрантов в России сложилось два основных вида документов на работу иностранных граждан: патент для безвизовых мигрантов и разрешение на работу для визовых мигрантов. Сравнительная характеристика данных документов представлена в таблице 3.

Таблица 3

Сравнительная характеристика документов на работу иностранных граждан из стран с безвизовым и визовым режимом

Характеристика	Страна происхождения мигранта	
	Безвизовая	Визовая
	Патент	Документы на работу Разрешение на привлечение и использование иностранных работников +Разрешение на работу
Кто подает заявление	Иностранный гражданин	Работодатель
Наличие квоты	Нет	Есть
Срок рассмотрения заявления	10 рабочих дней со дня подачи заявления	1. Разрешение на привлечение и использование иностранных работников - 30 календарных дней со дня поступления документов 2. Разрешение на работу - 10 рабочих дней со дня подачи заявления
Срок, на который выдается документ	От 1 до 12 месяцев	1. Разрешение на привлечение и использование иностранных работников - на 1 год 2. Разрешение на работу - на срок действия визы, но не более чем на 1 год
География работы	В пределах субъекта РФ, где был выдан патент	В пределах субъекта РФ, где было выдано разрешение на работу
Профессия	В случае принятия высшим должностным лицом субъекта РФ решения об указании в патенте профессии ИГ не вправе трудиться по профессии, которая не указана в патенте	Трудоустройство возможно только по профессии, указанной в разрешении на работу
Трудовой договор	Необходим	Необходим
Уведомление о трудовом договоре	ИГ предоставляет копию трудового договора или гражданско-правового договора в течение 2 месяцев со дня выдачи патента	Работодатель подает уведомление о заключении трудового договора в течение 3 рабочих дней с даты его заключения
Постановка на учет в налоговом	Необходима	Необходима

органе			
Размер НДФЛ с доходов мигрантов	минимальная сумма авансового платежа по НДФЛ*региональный коэффициент-дефлятор		Пока мигрант не пробудет в России более 183 дней и не станет налоговым агентом - 30%, после истечения 183 дней - 13%
Медицинские справки	Предоставляется в момент подачи заявления	в	Предоставляется в момент подачи заявления
Договор (полис) ДМС	Предоставляется в момент подачи заявления	в	Необходим для заключения трудового договора
Документ, подтверждающий владение русским языком, знание истории России и законодательства РФ	Предоставляется в момент подачи заявления		Предоставляется в течение 30 календарных дней с даты получения разрешения на работу

Примечание. ИГ – иностранный гражданин

На основе проведенного сравнительного анализа документов на работу иностранных граждан из стран с безвизовым и визовым режимом в качестве общих для них характеристик можно выделить следующие:

1) основные документы, которые необходимо оформить иностранным гражданам для трудоустройства (медицинские справки; полис ДМС; документ, подтверждающий владение русским языком, знание истории России и основ законодательства РФ);

2) ограничение свободного движения иностранных граждан на российском рынке труда субъектом РФ и профессией (для патента - в случае принятия высшим должностным лицом субъекта РФ решения об указании в патенте профессии), указанными в документе.

Однако процедуры оформления документов на работу иностранных граждан из стран с безвизовым и визовым режимом имеют принципиальных отличия. Если оформлением документов на работу иностранных граждан из стран с визовым режимом полностью занимается работодатель, то патент мигрант получает самостоятельно. При этом оформление документов на работу иностранных граждан из стран с визовым режимом представляет собой длительную двухэтапную процедуру (сначала оформляется разрешение на привлечение и использование иностранных работников, затем – персональные разрешения на работу для каждого из нанимаемых работников), осложняемую наличием квот. В свою очередь процедура оформления патента гораздо проще, а квоты на патенты отсутствуют.

Таким образом, в миграционном законодательстве РФ сложился асимметричный механизм трудоустройства иностранных граждан из стран с безвизовым и визовым режимом: если для найма на работу мигранта из безвизовой страны достаточно найти иностранного специалиста с патентом и

заключить с ним трудовой договор, то для трудоустройства иностранного гражданина из визовой страны работодатель обязан проделать большую подготовительную работу (получить квоты, разрешения и т.д.) и только после этого приступить к поискам необходимой кандидатуры. В итоге многие работодатели предпочитают идти по пути наименьшего сопротивления, отдавая предпочтение иностранным работникам из безвизовых стран.

Подводя итоги, в качестве одного из главных его недостатков миграционного законодательства РФ можно отметить его ориентацию на иностранных работников из стран с безвизовым режимом въезда, в то время как миграция из «визовых» стран обладает не меньшим потенциалом.

Использованные источники:

1. О правовом положении иностранных граждан в СССР : Закон СССР [от 24 июня 1981 г. № 5152-X]
2. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 25 июля 2002г. N 115-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Ивахнюк И.В. Миграционная политика России: на пути к общему рынку труда на постсоветском пространстве // Управленческое консультирование. 2008. № 2. С. 88-103.
4. Информационный листок «Практика применения квот в сфере трудовой иммиграции в Россию и предложения по пересмотру системы квотирования» // МИРПАЛ : [сайт]. URL: http://migrant.ru/wpcontent/uploads/2015/06/Концепция_миграционной_политики_до_2025.pdf (дата обращения: 23.05.2016)
5. О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и о признании утратившими силу отдельных положений Федерального закона "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 18 июля 2006 г. N 110-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. О порядке определения исполнительными органами государственной власти потребности в привлечении иностранных работников и формирования квот на осуществление иностранными гражданами трудовой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2006 г. N 783 г. Москва. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О внесении изменений в Правила определения исполнительными органами государственной власти потребности в привлечении иностранных работников и формирования квот на осуществление иностранными гражданами трудовой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 8 декабря 2008 г. N 916. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. О некоторых вопросах выдачи разрешений на работу иностранным гражданам, прибывшим в Российскую Федерацию в порядке, не требующем

получения визы [Электронный ресурс] : Приказ ФМС РФ от 26.02.2009 № 36 . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Постсоветские трансформации: отражение в миграциях / под ред. Ж.А. Зайончковской и Г.С. Витковской / Центр миграционных исследований, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: ИТ «АдамантЪ», 2009. 411 с.

10. О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 19 мая 2010 г. N 86-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Ивахнюк И.В. Перспективы миграционной политики России: выбор верного пути. М.: МАКС Пресс, 2011. 128 с. (Серия: Миграционный барометр в Российской Федерации).

12. Неклюдова Н.П. К вопросу об унификации разрешительных документов на осуществление трудовой деятельности трудовыми мигрантами // Горизонты демографического развития России: смена парадигм научного предвидения: сборник материалов IV Уральского демографического форума с международным участием. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. С. 99-102.

13. Цапенко И. Экономический цикл и международная миграция населения // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 8. С. 31-42.

14. О внесении изменений в статью 13-1 Федерального закона "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и статью 27-2 Закона Российской Федерации "Об образовании". [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 12 ноября 2012 г. № 185-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

15. Старостин А. Экзамен по русскому языку для мигрантов: начало интеграции положено? [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Этноинфо». URL: <http://www.ethnoinfo.ru/statji/1545-monitoring> (дата обращения: 11.11.2013)

16. Концепция государственной миграционной политики на период до 2025 года: заявленные планы и реальная жизнь. Москва, март 2015 года. [Электронный ресурс]. URL: [http://migrant.ru/wpcontent/uploads/2015/06/Концепция миграционной политики до 2025.pdf](http://migrant.ru/wpcontent/uploads/2015/06/Концепция_миграционной_политики_до_2025.pdf) (дата обращения: 23.05.2016)

17. О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях создания дополнительных благоприятных условий для обучения в Российской Федерации иностранных граждан и лиц без гражданства [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 23.07.2013 N 203-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

18. Об утверждении правил подготовки предложений по определению

потребности в привлечении иностранных работников, утверждению квоты на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в Российскую Федерацию в целях осуществления трудовой деятельности, а также квоты на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Российской Федерации от 12 сентября 2013 г. № 800 . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

19. Об утверждении Правил определения органами государственной власти субъекта Российской Федерации потребности в привлечении иностранных работников [Электронный ресурс] : Приказ Минтруда России от 23.01.2014 № 27н (Зарегистрировано в Минюсте России 07.03.2014 N 31536) . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

20. О порядке рассмотрения предложений исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации о потребности в привлечении иностранных работников, критериях принятия решения Межведомственной комиссией по определению потребности в привлечении в Российскую Федерацию иностранных работников, в том числе по приоритетным профессионально-квалификационным группам, утверждению квоты на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в Российскую Федерацию в целях осуществления трудовой деятельности, а также квоты на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу [Электронный ресурс] : Приказ Минтруда России от 23.01.2014 № 30н (Зарегистрировано в Минюсте России 07.03.2014 N 31538) . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

21. О внесении изменений в Федеральный закон "О гражданстве РФ [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 23.06.2014 № 157-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

22. О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 21 июля 2014 г. N 230-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

23. О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 24 ноября 2014 г. № 357-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

24. О внесении в Трудовой кодекс Российской Федерации и Федеральный закон “О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации” изменений, связанных с особенностями регулирования труда работников, являющихся иностранными гражданами или лицами без гражданства [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 1 декабря 2014 г. N 409-ФЗ . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Васильева Н.А.
студент 4 курса
Финансово-экономический институт
«Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РС(Я)

Аннотация: статья посвящена анализу баланса денежных доходов и расходов населения Республики Саха (Якутия) – основных показателей, характеризующих уровень жизни населения. В процессе анализа были использованы данные Территориального органа федеральной службы государственной статистики по РС(Я), а также изучены труды различных авторов в этом направлении.

Ключевые слова: доходы населения, расходы населения, уровень жизни населения, социально-экономическое развитие.

The article is devoted to analysis of the balance of money incomes and expenditures of the Republic of Sakha (Yakutia) - the main indicators characterizing the standard of living of the population. In an analysis of the data of the Territorial Authority Federal State Statistics Service of the Republic, and studied the works of various authors in this direction were used.

Key words: incomes, expenditures of the population, living standards, social and economic development.

Денежные доходы и расходы являются основными, обобщающими показателями, характеризующими уровень жизни населения. Доходы обеспечивают текущее потребление, а также откладываются в качестве сбережений. Денежные доходы населения РС(Я) за период с 2006 г. по 2014 г. росли, в 2014 г. составили 392341 млн. рублей и возросли по сравнению с предыдущим годом на 8,6 %, а по сравнению с 2006 годом увеличились более чем в 2,5 раза (таблица 1). Денежные расходы населения республики за период с 2006 по 2014 гг. имеют аналогичные тенденции роста, так в 2014 г. расходы составили 363875 млн. рублей и возросли по сравнению с предыдущим годом на 11,6%, а по сравнению с 2006 годом увеличились более чем в 2,7 раза. Превышение доходов над расходами в 2014 году составило 28465 млн. рублей или 7,2%. Также можно заметить, что превышение доход над расходами резко сократился, начиная с 2012 года.

Табл. 1. Денежные доходы и расходы населения (млн. рублей) [1]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Денежные доходы	155378	178915	213778	243325	265503	294202	329161	361384	392341
Денежные расходы	133218	157135	188949	222000	243731	264003	289826	326101	363875
Превышение доходов над	22160	21779	24829	21325	21772	30199	39335	35283	28465

расходами									

Баланс денежных доходов и расходов отражает движение денежных средств, поступающих в распоряжение населения (таблица 2). В структуре денежных доходов населения наибольший удельный вес занимает оплата труда – 57,3% (224757 млн. рублей); социальные выплаты – 18,3% (71928 млн. рублей); доходы от предпринимательской деятельности – 14% (55055 млн. рублей); доходы от собственности – 2,6 % (10187 млн. рублей) и прочие доходы.

Табл. 2. Структура денежных доходов и удельный вес расходов в денежных доходах населения (в % от объема доходов)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Денежные доходы	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Оплата труда	47,9	50,3	51,6	49,6	47,7	51,2	53,7	57,3	57,3
Доходы от предпринимательской деятельности	14	13,1	15	18,4	20,8	17,7	14,4	14,9	14
Социальные выплаты	10,2	10,7	11,9	14,5	17,6	18,7	18,3	19,1	18,3
Денежные расходы	85,7	87,8	88,4	91,2	91,8	89,7	88	90,2	92,7
Покупка товаров и оплата услуг	61,1	62,2	61,4	61,7	62,5	62,4	61,1	61,1	64
Обязательные платежи и разнообразные взносы	8,1	8,9	9,5	9,3	9,5	10,4	11,8	13	13,4
Сбережения во вкладах и ценных бумагах	3	2,7	0,5	2,8	4	3,4	4,9	4,8	1,2
Расходы на покупку недвижимости	2,2	3,1	3,9	2,3	3,1	4,5	4,4	4,9	5,5

Удельный вес расходов в денежных доходах населения составил в 2014 году – 92,7% (в % от объема доходов), из них использовано на: покупку товаров и оплату услуг – 64 %; оплату обязательных платежей и разнообразных взносов – 13,4%; накопление сбережений во вкладах, ценных бумагах, покупку недвижимости – 1,2 %; расходы на покупку недвижимости — 5,5%.

Среди источников формирования денежных доходов особое место занимает оплата труда наемных работников. Она является основной статьей формирования денежных доходов населения. Ее удельный вес в общей величине денежных доходов в 2014 году составил 57,3%, а абсолютная величина достигает 224757 млн. рублей. В последние годы доля оплаты труда работающего населения имеет тенденцию к росту, так в 2010 году она

составляла 47,7 %, в 2012 году – 53,7%, а в 2014 году достигла уровня 57,3%.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2014 году составила 51110 рублей, увеличившись к 2012 году 9,8 % (таблица 3). Самая высокая среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по видам экономической деятельности в 2014 году составила: 86156 рублей – добыча полезных ископаемых (в 1,6 раза выше средней по экономике); 62276 рублей – государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование (в 1,2 раза выше средней по экономике); 66049 рублей – 66049 (в 1,3 раза выше средней по экономике)

Табл. 3. Номинальная начисленная заработная плата

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата рублей	16167	19409	23815	26532	28708	34051	39915	46542	51110
в процентах к предыд. году	120,3	120	122,7	111,4	108,2	118,6	117,2	116,6	109,8

Самая низкая среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по видам экономической деятельности в 2014 году составила: 12018 рублей рыболовство, рыбоводство (в 4 раза ниже средней по экономике); 17991 рублей – гостиницы и рестораны (в 2,8 раза ниже средней по экономике).

Как отмечено ранее, в Якутии наблюдается превышение денежных доходов над расходами. Общая сумма превышения в 2014 году составила 28465 млн. рублей, за последние два года превышение доходов над расходами резко сократились. Исходя из вышеизложенного, необходимо отметить, что в 2014 году в целом по республике наблюдался рост денежных доходов населения, а также расходов.

Величина прожиточного минимума трудоспособного населения в месяц в 2014 г. составила 13679 руб. и возросла по сравнению с 2013 г. на 111,8 %, а по сравнению с 2010 г. – почти в 1,3 раза. В целом же за 4 года величина прожиточного минимума трудоспособного выросла на 3774 руб. Однако данная тенденция вовсе не показатель того, что жизнь населения качественно улучшается. Прожиточный минимум растет, но очень медленно и величина показателя не соответствует ни ситуации на рынке с высокой инфляцией, ни даже минимальным потребностям населения в продуктах, услугах и т.д.

Динамика доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в рассматриваемом периоде неоднозначна. Рекордно высокое значение рассматриваемого показателя наблюдалось в 2007 г. (20,3 %) (таблица 4).

Табл.4. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума									
тыс. человек	180,4	194,1	182,4	188,3	182,1	178,2	159,5	156,0	166,1
в процентах от общей численности населения	18,9	20,3	19,0	19,6	19,0	18,6	16,7	16,3	17,4

В целях дальнейшего повышения уровня и качества жизни населения республики в регионе приняты и реализуются более двадцати государственных программы.

Большинство из них касаются развития социальной сферы, таких отраслей как: безопасность, здравоохранение, образования, ЖКХ, занятость населения, культура, физическая культура и спорт. Но также есть и программы, способствующие развитию сельского хозяйства, лесного хозяйства, строительства, малого и среднего предпринимательства, улучшения дорог и др.

В заключении отметим, что республика, являясь одной из административно-территориальных единиц Российской Федерации во многом зависит от тенденций изменения уровня и качества жизни населения, сложившихся в стране в целом. Однако, уровень жизни населения по совокупности показателей в целом является достаточно высоким, об этом свидетельствуют положительные тенденции в области формирования доходов и распределения расходов населения республики, а также нельзя не отметить роста среднедушевых доходов населения и увеличение прожиточного минимума, а также то, что минимальная заработная плата почти приравнена к нему.

Использованные источники:

1. Баланс денежных доходов и расходов населения Республики Саха (Якутия). – Официальный сайт Территориальной органа федеральной службы государственной статистики по РС(Я)
URL:http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/standards_of_life/ (дата обращения: 7.11.2016);
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности. – Официальный сайт Территориальной органа федеральной службы государственной статистики по РС(Я)
URL:http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/employment/ (дата обращения: 7.11.2016);

3. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода. – Официальный сайт Территориальной органа федеральной службы государственной статистики по РС(Я)
URL:http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/standards_of_life/ (дата обращения: 7.11.2016).

*Васильева Е.А.
студент 3 курса
Земцова А.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО Ижевская государственная
сельскохозяйственная академия
Россия, г. Ижевск*

СРАВНЕНИЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация. В данной статье рассмотрены уровни жизни в Республике Татарстан и УР с помощью ИПЦ, предложено определение ИПЦ и значение ИПЦ, произведен расчет ИПЦ в данных республиках. На основе проведенного анализа делаются необходимые выводы.

Ключевые слова. Индекс потребительских цен, инфляция, уровень жизни.

Одним из инструментов оценки уровня инфляции является индекс потребительских цен (ИПЦ) (англ. Consumer Price Index, CPI) – это наиболее распространенный показатель инфляции, определяющийся как отношение общего уровня цен в текущем периоде к базисному, или это отношение цены потребительской корзины в текущем году, к потребительской корзине в базисном году.

При определении индекса потребительских цен состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года.

Исходя из определения, можно сказать, что ИПЦ отражает изменения стоимости определенного (фиксированного) набора потребления, обеспечивающий минимальный уровень потребления.

ИПЦ призван решать следующие задачи:

- оценку инфляции;
- индексацию доходов;
- расчет текущих издержек производства;
- регулирование реального курса национальной валюты.

В данной статье рассчитаем ИПЦ за год в двух субъекта РФ, а именно в Республике Татарстан и Удмуртской Республике. За базу расчета взята стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в Татарстане и Удмуртии за 2014 и 2015 гг. ИПЦ рассчитывается по формуле:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{стоимость фиксированной потребительской корзины товаров и услуг в текущих ценах}}{\text{Стоимость этой же корзины в базисных ценах}}$$

ИПЦ измеряет изменение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде по сравнению с его стоимостью в предыдущем (базисном) периоде.

ИПЦ применяется:

- для оценки изменения стоимости жизни;
- для измерения уровня инфляции;
- для обозначения правительственных социальных программ;

Таблица 1 – Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в Республике Татарстан, рубли.

Период	2014	2015
январь	9911,22	11205,55
февраль	10001,31	11354,96
март	10094,86	11519,85
апрель	10212,15	11584,82
май	10324,72	11620,31
июнь	10403,55	11611,08
июль	10525,27	11839,97
август	10455,28	11747,4
сентябрь	10436,47	11717,38
октябрь	10480,38	11758,44
ноябрь	10592,8	11857,29
декабрь	10798,01	11939,08
ИТОГО за год	124236,02	139756,13

ИПЦ=112,5%

Из данных таблицы видно, что стоимость фиксированного набора в Республике Татарстан увеличилась на 15520,11 руб. или на 12,5%.

Таблица 2 - Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в Удмуртской Республике, рубли.

Период	2014	2015
январь	9992,59	11491,69
февраль	10087,19	11684,89
март	10173,51	11807,3
апрель	10266,11	11843,41
май	10371,49	11873,2
июнь	10434,85	11825,77
июль	10483,11	11849,17
август	10487,77	11942,45
сентябрь	10509,24	11967,74
октябрь	10575,08	12032,29
ноябрь	10677,25	12133,11
декабрь	10862,02	12094,92
ИТОГО за год	114548,72	142545,94

$$\text{ИПЦ}=124,4\%$$

Из данных таблицы видно, что стоимость фиксированного набора в Удмуртской Республике увеличилась на 27997,22руб. или на 24,4%.

Проанализировав данные двух таблиц, можно сделать вывод, что наблюдается увеличение цен на товары и услуги, как в УР, так и в Татарстане. ИПЦ в Удмуртии выше, чем в Республике Татарстан почти в 2 раза.(11,9%). Можно сказать, что по данным расчета ИПЦ, стоимость жизни в УР также выше, чем в Татарстане.

Использованные источники:

1. Грязнова А.Г., Думная Н.Н. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник. – 2-е изд., перераб., и доп. М. КНОРУС, 2006г.
2. Мухин А.А., Мухина И.А. Статистика. Ижевск, 2011.
3. Рыжкова О.И. Аспекты инновационного развития АПК. В сборнике: Инновационному развитию АПК и аграрному образованию научное обеспечение. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ижевская государственная сельскохозяйственная академия. 2012. С. 133-137.
4. Рыжкова О.И. Оценка степени неравномерности распределения доходов населения в Удмуртии. В сборнике: Научное обеспечение развития АПК в современных условиях Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ижевская государственная сельскохозяйственная академия. 2011. С. 338-342.
5. Рыжкова О.И. Экономические отношения организаций потребительской кооперации Удмуртии с личными подсобными хозяйствами сельского населения.// Наука Удмуртии. 2014. № 3. С. 71-76.
6. <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi>
7. <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-kontseptsii-i-ohvat-indeksa-potrebitelskih-tsennostey>

*Внукова З.А.
студент 4 курса
Забелина А.А.
студент 4 курса
Кичигина А.К.
студент 4 курса
Свиридова И.В.
студент 4 курса
Лебединская А.А.
студент 4 курса
Кардашова Я.А.
магистрант 2 курса*

*институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Белгородский Государственный Университет
Россия, г. Белгород*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА ЛОГИСТИКИ

Аннотация: Одной из наиболее динамично развивающихся областей в части использования информационных технологий является логистика. В статье рассмотрены аспекты необходимости использования автоматизированных систем в области логистики для постановки и решения задач управления.

Ключевые слова: автоматизация; система управления; логистика; транспорт.

Resume. One of the most dynamically developing areas regarding use of information technologies is the logistics. In article aspects of need of use of automated systems in the field of logistics for statement and the solution of tasks of management are considered.

Keywords: automation; control system; logistics; transport.

В данной статье рассматривается разработка интеллектуальной системы информационного обеспечения деятельности юриста в ООО торговый дом «Малахов +». Анализ деятельности логиста предприятия ООО торговый дом «Малахов +» показывает, что наиболее профессионально значимыми для них являются умения и навыки распределения продукции по машинам, для оптимального перевоза груза необходимого для организации профессиональной деятельности. Кроме этого, необходимо правильно выбрать используемую машину, и оптимальный путь перевозки. Чтобы на должном уровне решать профессиональные задачи, логисту необходимы инструментарий и методология применения информационного обеспечения, в связи с чего резко возрастает роль персонального компьютера как инструмента, обеспечивающего эффективность работы с данными, и современных технологий реализации профессиональных задач.

Этим и обусловлена актуальность выбранной тематики исследования.

Объектом является деятельность логиста в ООО торговый дом «Малахов +». В ходе исследования была изучена и проанализирована организация документационного обеспечения деятельности логиста торгового дома г. Белгорода.

Целью исследования является повышение эффективности деятельности логиста торгового дома на основе использования автоматизированной интеллектуальной системы.

Для достижения указанной цели в ходе исследования были поставлены следующие задачи:

1. проанализировать характеристику предметной области проектирования – ООО ТД «Малахов +»;
2. проанализировать деятельность логиста в ООО ТД «Малахов +»;
3. проанализировать существующие разработки и стратегии автоматизации.

ООО Торговый Дом «Малахов +» - крупнейший дистрибьютор широкой группы продуктов питания на территории Белгородской области и Центрально-Черноземного региона. На протяжении 18 лет работы на российском рынке компания накопила большой опыт продаж, а также заручилась доверием клиентов. Деятельность компании максимально ориентирована на интересы потребителя и улучшение качества обслуживания.

Основные направления развития данного предприятия, которые были определены с учетом пожеланий персонала:

1. За основу было взято постоянное повышение профессионализма сотрудников, их грамотность и качество обслуживания клиентов. Ведущие специалисты агентства не раз проходили обучение на специализированных курсах повышения квалификации, получили соответствующие сертификаты, периодически проходят аттестацию.

2. Серьезная работа идет по внедрению новых технологий логистической деятельности. Под этим понятием, в частности, подразумевается управление информационными и материальными потоками между организациями, с которыми проводятся закупки товара. Сотрудники предприятия понимают, что только высокий профессиональный уровень позволит строить свою работу на качественно новой основе. Один из средств достижения этого результата является повышение квалификации специалистов. Повышение квалификации специалистов в первую очередь происходит на счет овладения соответствующими технологиями.

На сегодняшний день нет определенного Закона, который бы полностью регулировал деятельность логиста недвижимости, но с другой стороны, нельзя и сказать, что в России деятельность логистов никак не регулируется государством. Так, Гражданский кодекс Российской Федерации прописывает определенные требования к совершению сделок купли-продажи. Помимо этого, деятельность логистов регламентируется положениями налогового и финансового законодательства.

Тем не менее, в правовом поле в настоящий момент не существует определенного понятия «логист», нет определения круга его деятельности – то есть не существует субъекта правового регулирования. Однако существует определение понятия «логистика».

Логистика — это процесс планирования, реализации и контроля эффективности потока и хранения материально-технических ресурсов и производственных запасов.

В логистике существует много разных разновидностей, но в данной работе будет рассмотрена лишь одна – транспортная логистика.

Транспортная логистика — это перемещение требуемого количества товара в нужную точку, оптимальным маршрутом за требуемое время и с наименьшими издержками. Затраты на создание любого товара складываются из себестоимости изготовления и издержек на выполнение всех работ от момента закупки материалов до момента покупки товара конечным потребителем. Большую часть стоимости составляют наценки каждого звена в цепи производитель — конечный покупатель. Движение материального потока от первичного источника сырья до конечного потребления также требует затрат, которые могут доходить до 50 % от общей суммы затрат на логистику.

Транспорт представляют как систему, состоящую из двух подсистем: транспорт, предназначенный для общего пользования, и транспорт необщего пользования.

Транспорт общего пользования — отрасль народного хозяйства, которая обслуживает сферу обращения и население. Этот вид транспорта часто называют магистральным (магистраль — основная, главная линия в какой — либо системе, в данном случае — в системе путей сообщения). Понятие транспорта общего пользования охватывает городской, железнодорожный, водный (морской и речной), автомобильный и воздушный, а также трубопроводный транспорт.

Транспорт необщего пользования — внутрипроизводственный транспорт, а также транспортные средства всех видов, принадлежащие нетранспортным предприятиям; является, как правило, составной частью каких — либо производственных систем.

Транспорт участвует во множестве технологических процессов, выполняя задачи логистической системы, и существует как достаточно самостоятельная транспортная область логистики, требующая многоаспектной согласованности между участниками транспортного процесса.

При разработке проекта осуществляется автоматизация определенных задач. Целью автоматизации является один блок – транспортная логистика.

Необходимо создать базу знаний, которая бы обеспечивала учет транспортных средств торгового дома.

Как и любая система, она должна иметь:

1. гибкость системы – способность к адаптации и развитию в

дальнейшем системы;

2. надежность – функционирование системы без потерь данных и искажения информации;

3. эффективность – способность системы решать задачи в минимальные сроки;

4. безопасность – свойство системы, которое ограничивает доступ посторонних лиц к информационным ресурсам предприятия;

5. простота – свойство, позволяющее даже не очень опытному пользователю эффективно работать с системой.

ID_CAR	NAME	VID_TOVARA	TIP_CAR	VES	KM
1	Рефрижератор BMW	скоропортящиеся продукты	с холодильником	более 10000кг	более 100км
2	Рефрижератор DAF	замороженные продукты	с холодильником	более 10000кг	51-100км
3	Тентованный прицеп	бытовая техника	без холодильника	500-10000кг	51-100км
4	Контейнеровоз	бытовая техника	без холодильника	500-10000кг	более 100км
5	Изотермический фургон	бытовая техника	без холодильника	100-500кг	1-50км

Рисунок 1 – База знаний

Информационная система поддержки деятельности логиста торгового дома будет реализована как однопользовательская интеллектуальная система. Данная система будет обрабатывать только информацию, имеющую значение для деятельности логиста.

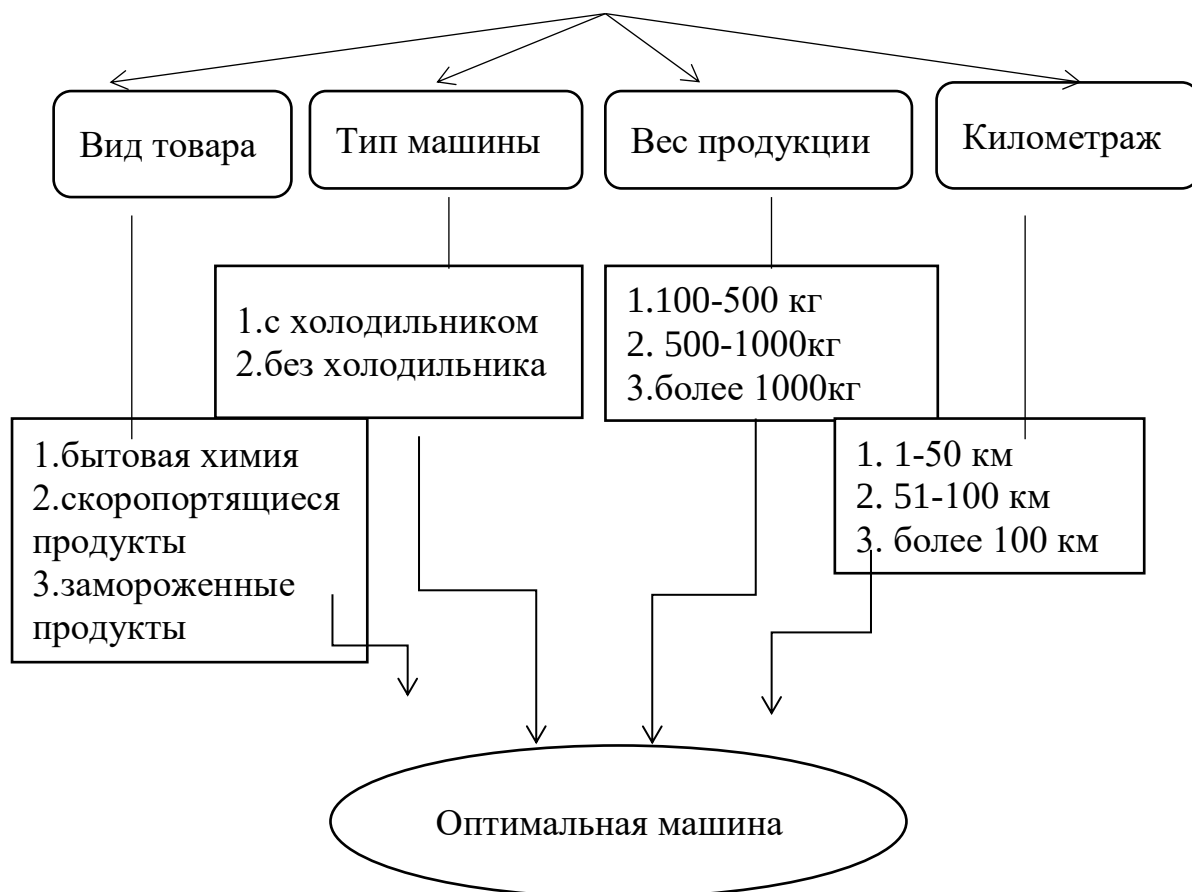
Исходя из темы работы, необходимо было разработать семантическую сеть, которая описывает данную предметную область. В ней были выделены 4 типа понятий предметной области:

1. сущность (описывает абстрактный объект ПО) – товар, машины

2. экземпляры (конкретный представитель сущности) – рефрижератор BMW, рефрижератор DAF, тентованный прицеп, тентованный прицеп, контейнеровоз, изотермический фургон.

3. свойство (характеристика сущности) – машина с холодильником, машина без холодильника.

4. значение свойства (конкретное значение свойства) – километраж 1-50км, 51-100 км, более 100 км.



После выполнения всех стадий проектирования интеллектуальной системы поддержки деятельности логиста ООО ТД «Малахов +» необходимо убедиться в ее работоспособности.

Интеллектуальная система позволит значительно сократить время, затрачиваемое логистом на повседневные рутинные операции. ИС позволит сократить число различных ошибок, возникающих в процессе выполнения своих должностных обязанностей логиста торгового дома.

На рисунках 2-5 показана реализация простейшего вывода семантической сети, которая показывает свойство частей при изменении того же свойства у целого.

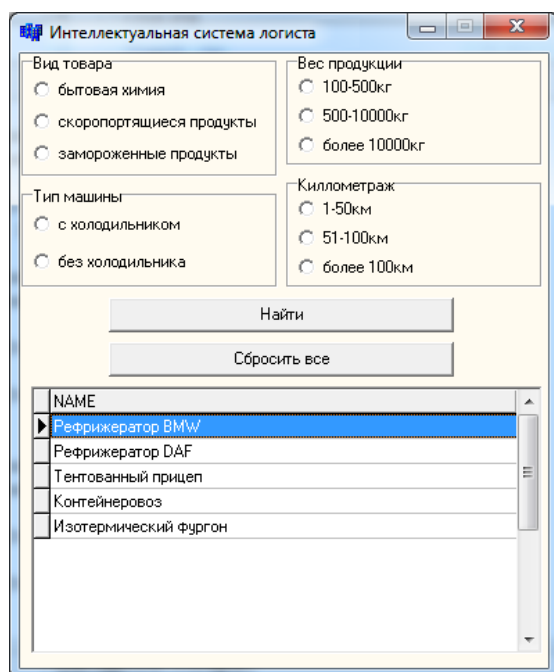


Рисунок 2 – Программа в режиме Работы

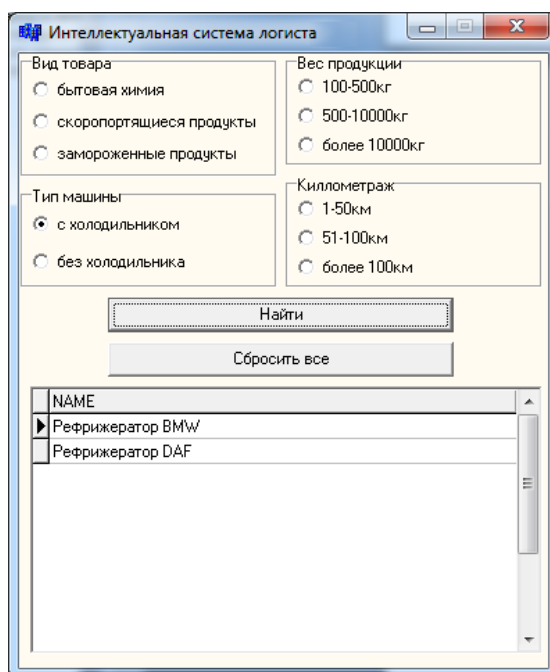


Рисунок 3 – Выбор по одному параметру

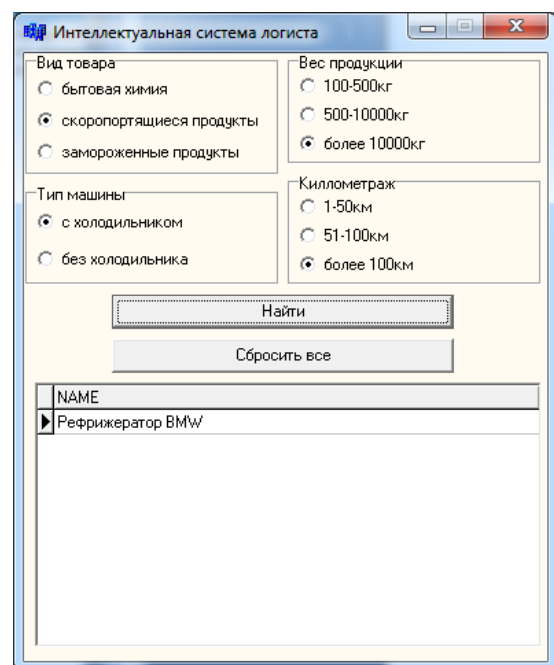


Рисунок 4 – Выбор по нескольким параметрам

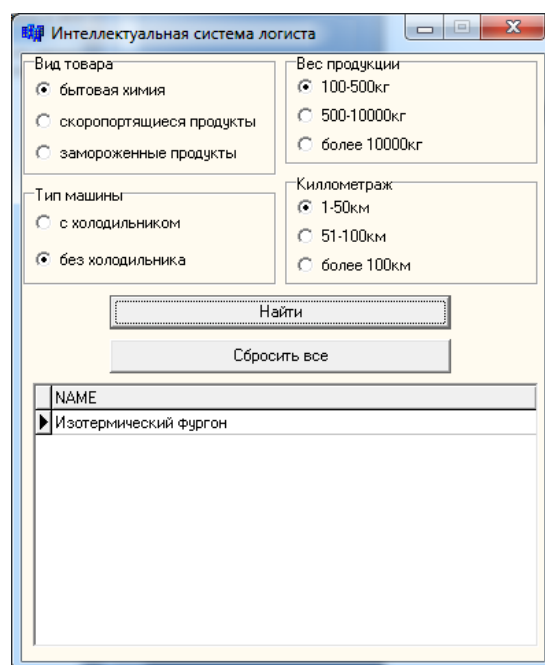


Рисунок 5 – Выбор по нескольким параметрам

При оценке эффективности данного программного средства трудно говорить о каких-либо экономических показателях. Поскольку, продукт предназначен для внутреннего использования, а не для продажи. Ожидаемую прибыль трудно вычислить ввиду того, что внедрение программы не влияет на доход торгового дома, а просто упорядочивает деятельность логиста и высвобождает ему время, которое может быть использовано для других целей.

Реализованный проект описывает потоки информации транспортной

логистики, имеющиеся в данном торговом доме, и позволяет автоматизировать работу логиста ООО ТД «Малахов +». Интеллектуальная система ускоряет процессы деятельности торгового дома, повышает уровень достоверности информации, повышает качество работы логиста в частности.

УДК 336.7

Володько О.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономики и организации производства»

Самосюк А.С.

студент 3 курса

факультет «Банковского дела»

Полесский государственный университет

Беларусь, г. Пинск

АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются показатели суммарной задолженности организаций Республики Беларусь в разрезе секторов экономики. Так же проанализирована задолженность организаций банкам в целом по Республике Беларусь, кредиторская и дебиторская задолженности. Определены основные направления кредитной политики банков РБ.

Ключевые слова: Кредитная политика, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, рентабельность, убыточность.

The article deals with the indicators of the total debt of the organizations of the Republic of Belarus in the context of sectors of the economy. Also analyzed the debt of the organizations, banks in the Republic of Belarus, payables and receivables. Defines the main directions of credit policy of banks Belarus.

Key words: Credit policy, accounts payable, accounts receivable, profitability, unprofitability.

Предприятия и организации из-за нехватки денежных средств вынуждены прибегать к такой форме финансирования, как кредит. Кредит-Это составная часть финансовых отношений, основанная на взаимодействии государства, банков и предприятий. Он необходим для полноценного функционирования экономики, эффективного размещения временно свободных денежных средств. Однако с каждым годом наблюдается увеличение просроченной задолженности, что является негативным явлением, как для кредитора, так и для кредитополучателя. Для того чтобы оценить состав и структуру кредитного портфеля банков рассмотрим количественные характеристики кредита в разрезе секторов экономики.

Проанализируем суммарную задолженность организаций. В целом по Республике Беларусь структура задолженности представлена в таблице 2.

Таблица 1 – Суммарная задолженность организаций в целом по Республике Беларусь за 2011-2016гг., млрд руб.

Показатель	Период времени						Абсолютно е отклонение за 2011- 2016гг.	Темп прирост а за 2011- 2016гг., %
	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016		
Суммарная задолженность	133666	298180	398240	530248	662660	921000	787334	589
в том числе:								
Кредиторская задолженность по кредитам и займам	57785	140188	182686	24152	284048	353099	295314	511
Просроченная суммарная задолженность	75881	157992	215554	288996	378612	567901	492020	648
в том числе:								
Кредиторская задолженность по кредитам и займам	6965	11685	16310	32448	44869	72785	65820	945
Просроченная суммарная задолженность	6217	10325	14958	28986	38293	57979	51762	833
в том числе:								
Кредиторская задолженность по кредитам и займам	748	1360	1352	3462	6576	14806	14058	1 879

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источников [1, с. 169; 2, с. 418]

Из таблицы видно, что суммарная задолженность организаций в целом по стране на 01.01.2016г. составила 921 000 трлн рублей и увеличилась за последние 6 лет на 589%. Кредиторская и задолженность по кредитам и займам увеличились на 511% и 648% соответственно. Что касается просроченной задолженности, то здесь наблюдается так же отрицательная динамика- увеличение анализируемого показателя из года в год. Увеличение просроченной кредиторской и задолженности по кредитам и займам за период с 2011-2016гг произошло на 51 762 трлн. руб. и 14 058 трлн рублей. В целом простроченная задолженность за анализируемый период времени увеличилась на 945%. Далее проанализируем задолженность организаций банкам по Республике Беларусь (рисунок 1).

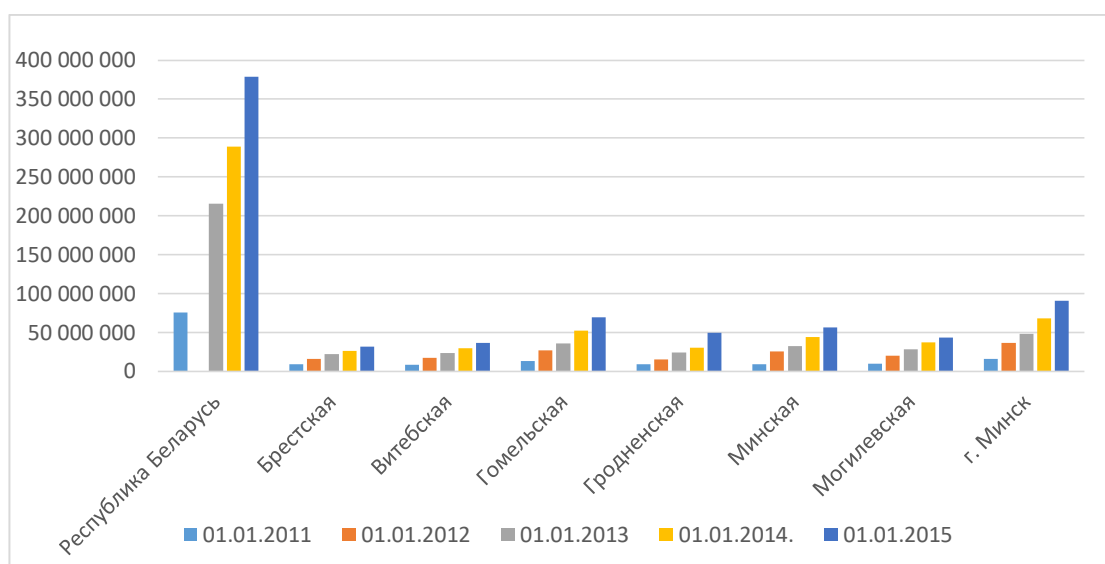


Рисунок 1 – Задолженность организаций РБ по кредитам и займам за 2011-2015гг., млн руб.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источников [1, с. 176-177]

Из рисунка видно, что за 2011-2015гг. наибольший прирост задолженности по кредитам и займам произошёл в Минской области и составил 522%, а самый низкий- 234% в Брестской. Следует отметить, что задолженность в каждой области и городе Минске на протяжении последних пяти лет только увеличивалась.

Доля организаций, имеющих просроченную задолженность (в процентах к общему их числу) по-прежнему значительна. Просроченную кредиторскую задолженность на 1 июля 2016 г. имели 66,3 процента организаций (на 1 января 2016 г. - 64,6 процента). Просроченная дебиторская задолженность на 1 июля 2016 г. наблюдалась у 76,3 процента организаций (на 1 января 2016 г. - у 74,4 процента). [14, с. 29]. Из-за того, что растет просроченной кредиторской задолженности остатки денежных средств на счетах предприятий растут гораздо медленнее. Как следствие, текущая платежеспособность предприятий (отношение денежных средств к просроченной кредиторской задолженности) снижается.

Также необходимо проанализировать кредиторскую и дебиторскую задолженность организаций РБ.

Таблица 2 – Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности организаций РБ за 2011-2016гг, млн руб.

Показатели	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014.	01.01. 2015	01.01. 2016	Абсолютное отклонение за 2011- 2015гг.
Общая сумма дебиторской задолженности	4945723 3	1070580 53	155104618	1951888 68	218745630	2698221 10	220336487

Общая сумма кредиторской задолженности	1336657 97	2981801 94	398240174	5302482 17	662659731	3530993 23	219433526
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,37	0,36	0,39	0,37	0,33	0,76	1,04

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника [1, с. 184,198; 2, с 421,422]

Из данных таблицы 2 видно, что в 2016 году по сравнению с 2011 годом соотношение дебиторской задолженности с кредиторской увеличилось и составило 1,04%. На 01.01.2016 соотношение дебиторской и кредиторской задолженности является нерациональным, так как кредиторская задолженность должна не более чем на 10% превышать дебиторскую. Поэтому необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности и прилагать все усилия для снижения последней, т. к при соотношении 0,9% и меньше предприятие теряет платежеспособность.

В целом финансовое состояние нефинансового сектора экономики Республики Беларусь в 2011-2016гг. остается напряженным.

В 2015 году происходило ухудшение финансовых показателей деятельности предприятий. Индикатором этого являются увеличивающаяся доля нерентабельных и низкорентабельных организаций, рост чистых убытков убыточных предприятий и доли убыточных субъектов хозяйствования в общем количестве.

Количество убыточных организаций, а также удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций представлен на рисунке 2.

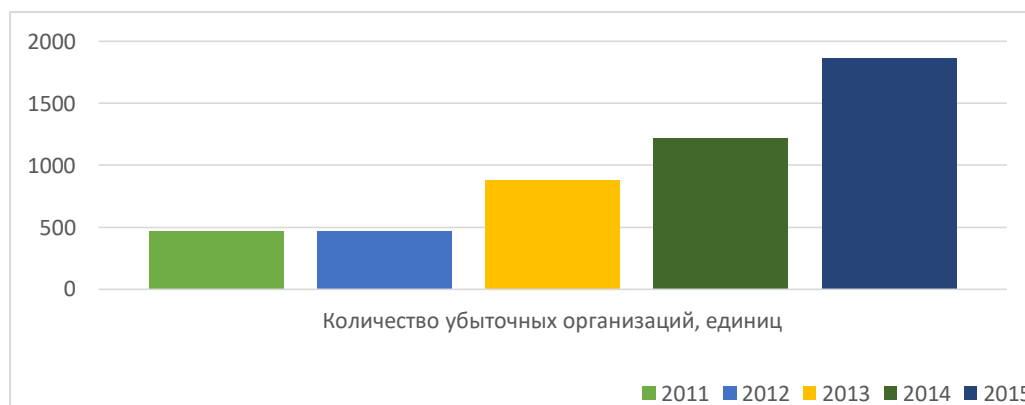


Рисунок 2- Финансовые результаты деятельности организаций

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источника [3]

Из данных таблицы видно, что количество убыточных предприятий на протяжении исследуемого периода возрастает в 2015 году таких предприятий на территории нашей страны насчитывалось 1859. Данный показатель в 2015 году по сравнению с 2014 годом возрос на 638 предприятий. Что касается удельного веса убыточных организаций в общем количестве действующих

организаций, то этот процент растет стремительными темпами. На протяжении 2011-2015гг. данный показатель увеличился на 18,1 % пункта. По результатам деятельности в 2015 году убыточными были 20,6 процента организаций против 14,3 процента в 2014 году. При этом сумма чистого убытка увеличилась в 2,2 раза.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что банки осуществляют низкоэффективную кредитную политику, предоставляя кредиты предприятиям и организациям, которые нерационально используют привлеченные заемные денежные средства. В следствие этого растет как суммарная, так и просроченная задолженность из-за отсутствия возможности её погасить, в результате того, что, большая часть продукции остается нерезализованной. Предприятия осуществляют свою деятельность неэффективно, т.к. растет количество убыточных предприятий, увеличивается доля нерентабельных и низкорентабельных организаций.

Подводя итоги вышесказанного, еще раз подчеркнем: развитие кредитных отношений коммерческих банков с субъектами хозяйствования зависит как от государственной политики, так и от работы и усилий коммерческих банков и предприятий - заемщиков.

Целесообразно будет определить основные рекомендации в области кредитования, направленные на улучшение качества кредитного портфеля:

- при рассмотрении кредитруемых проектов предпочтение отдавать проектам импортозамещения, осуществляемым в рамках государственных программ;
- устанавливать лимит задолженности по активным операциям банка с юридическими лицами;
- кредитные операции в отношении юридических лиц, не имеющих доли государства в уставном фонде, осуществлять при условии их прибыльной работы;
- разработать в отношении кредитополучателей, систематически нарушающих условия кредитного договора (два и более раз) программу, предусматривающую конкретные меры по упреждению возникновения проблемных кредитов, а также индивидуальный план работы по ликвидации уже имеющихся долгов;
- осуществлять постоянный контроль за достаточностью залогового обеспечения, исходя из конъюнктуры рынка;
- направлять представителей банка в качестве наблюдателей за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, не обеспечивающих своевременное погашение кредитов и выполнения условий договора залога [4].

Использованные источники:

1. Официальный сайт Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Финансы Республики Беларусь, 2015. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnayastatistika/publications/izdania/public_comp

lation/index_708/. – Дата доступа: 19.10.2015г.

2. Официальный сайт Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016 г. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnayastatistika/publications/izdania/public_compilation/index_6316/. – Дата доступа: 19.10.2015г.

3. Официальный сайт Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Финансовые результаты работы организаций в Республике Беларусь – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/finansovye-rezultaty-rabotyorganizatsii/ – Дата доступа: 19.10.2015г.

4. Pandia [Электронный ресурс] / Методология и организация кредитования субъектов хозяйствования. – Режим доступа <http://pandia.ru/text/78/442/37849-4.php>. – Дата доступа: 03.11.2015г.

Воронцов А.Я.
преподаватель
кафедра специальной подготовки
Уфимский ЮИ МВД России
Россия, г. Уфа

ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ УЧАСТКОВЫХ УПОЛНОМОЧЕННЫХ ПОЛИЦИИ В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МВД РОССИИ

На всех этапах развития Российского государства служба участковых уполномоченных занимала и занимает важное место в системе органов внутренних дел. Участковые уполномоченные полиции – самые близкие к населению представители правоохранительных органов, которые всегда готовы прийти на помощь. Сотрудники данного подразделения выполняют основную работу по обеспечению общественной безопасности, правопорядка, выступают первым и определяющим звеном при построении отношений «гражданин — государство» и являются гарантом прав и свобод граждан. На данный факт не раз обращалось внимание руководителей Министерства внутренних дел России [1]. Генезис развития подразделений участковых уполномоченных показывает, что с момента их образования и до настоящих дней в отношении граждан, привлекаемых к данной службе, всегда предъявлялись повышенные требования. Вместе с тем в вопросе развития и становления службы участковых уполномоченных отмечается значительное количество противоречий.

Среди наших современников бытует мнение, что институт участковых уполномоченных взял свое начало с момента образования советской милиции. Это не совсем верно. Первые свидетельства появления одной из старейших полицейских служб зафиксированы в период сословно-представительной монархии — XVI—XVIII вв. Так, во время правления Елены Глинской была

проведена губная реформа, в ходе которой повысилась роль губных (окружных) учреждений. Из местных дворян избирались старосты, которые организовывали борьбу с наиболее опасными преступлениями («разбоями»), а также розыск и наказание «лихих людей». Далее, в результате земской реформы Ивана IV, главным органом уездного управления стали старосты, в функции которых входило ведение уголовных дел, надзор за общественным порядком и другие полицейские обязанности[2]. По мнению ряда ученых, именно губные старосты послужили прообразом будущего участкового уполномоченного полиции, поскольку осуществляли контроль за порядком, поддерживали власть, нейтрализовывали антигосударевы настроения[3]. В восемнадцатом веке, в период царствования Екатерины II, в России стала складываться система местных органов полиции, чему немало способствовало восстание Емельяна Пугачева, вскрывшее все слабые места административных органов, в том числе отсутствие полиции в провинции.

7 ноября 1775 года издается «Учреждение для управления губерний Всероссийской империи», положившее начало деятельности так называемых земских судов, на которые возлагалась обязанность следить в уездах за порядком и исполнением законов, а в случае выявления нарушений нижний земский суд имел право применять меры принуждения.

Во главе нижнего земского суда стоял земский исправник (либо капитан-исправник), который в том числе отвечал «за добронравие и порядочное житие» всех людей в уезде».

В состав нижнего земского суда входили два-три заседателя. В подчинении суда находились сотские и десятские, назначаемые из числа крестьян. При этом служащие земского суда не только отвечали за порядок в уезде, но и проводили предварительное следствие по уголовным делам, исполняли распоряжения губернского начальства.

С развитием промышленности и урбанизации Российской империи возникла необходимость реорганизации полицейского аппарата в городах.

В 1782 году издается «Устав благочиния», согласно которому территории городов делились на административно-полицейские части (по 200-700 дворов), а те, в свою очередь, – на кварталы (по 50-100 дворов). Соответственно в штаты городской полиции вводились должности квартальных надзирателей, которые подчинялись частным приставам, а в их подчинении находились квартальные поручики и ночные сторожа.

Именно квартальный надзиратель выполнял функции современного участкового уполномоченного. Он обеспечивал порядок в определенном квартале, реализовывал распоряжения управы благочиния и подчинялся по службе частному приставу.

Очередным шагом в развитии службы участковых инспекторов милиции можно считать утвержденное императором Николаем I в июне 1837 года новое Положение о земской полиции, подготовленное Министром внутренних дел, графом Д.Н.Блудовым. В соответствии с нормами данного положения все уезды разделялись на участки-станы, в которые определялись

участковые заседатели (становые приставы) на правах заседателей нижних земских судов. Становой пристав назначался губернатором из числа кандидатов, предлагаемых уездным дворянским собранием, и имел в своем распоряжении рассыльных, сотских и десятских, что значительно увеличивало число полицейских и укрепляло полицию в целом.

Отмена крепостного права в 1861 году привела к реформированию полиции городов России, значительно укрепив ее штатами. Квартальных надзирателей городов заменили околоточные надзиратели, которые отвечали за свои околотки (околоток – низшая административно-полицейская единица в крупных городах) и были наделены функциями весьма похожими на функции участковых уполномоченных сегодня.

Околоточные надзиратели, так же как и современные участковые уполномоченные при наличии заявлений о совершенном преступлении, а также иных поводах подозревать о его совершении обязаны были приступать к производству дознаний, имели право лично задерживать подозреваемых в совершении преступления или проступка, в том числе при необходимости входить в чье-либо жилище или квартиру, если там скрылся преступник.

В результате реформы госучреждений в декабре 1862 года принимаются «Временные правила об устройстве полиции в городах и уездах губерний, по общему учреждению управляемых». Создаются городские полицейские участки во главе с участковым приставом, которые, в свою очередь, делятся на околотки, в которых службу несут околоточные надзиратели.

В июле 1878 года для обеспечения общего порядка в уездах и волостях в штаты уездных полицейских управ вводится должность полицейского урядника. Урядник постоянно проживал в своем участке и его служебные полномочия распространялись на этот участок, по площади равной, как правило, волости. Он отвечал за поддержание общественного порядка и безопасности, обеспечивал соблюдение санитарных и противопожарных правил в населенных пунктах волости. В случае обнаружения преступления в его обязанности входило, по возможности, задержание преступника, сбор улик, выявление соучастников и свидетелей.

Полицейский институт околоточных надзирателей и урядников сохранился без видимых изменений до 1917 года.

Временное правительство в феврале 1917 года формально санкционирует ликвидацию полиции и жандармерии, провозгласив их замену народной милицией с выборным начальством, подчиненную органам местного самоуправления. Правовой основой организации и деятельности этого административного органа стало постановление «Об учреждении милиции», принятое в апреле 1917 года. Непосредственное руководство милицией в уездах и городах осуществлялось уездными земскими и городскими управами. Участковый начальник милиции заменил станowego пристава. В его подчинении были помощники, заменившие полицейских урядников, а также конные и пешие милиционеры.

При комплектовании милиции временное правительство стремилось

сохранить старые квалифицированные полицейские кадры, но сделать это в условиях продолжавшейся мировой войны было крайне сложно. Буржуазная революция, разрушив старую, не успела создать новую эффективную систему административного управления. Процесс этот был прерван событиями октября 1917 года.

28 октября (10 ноября) 1917 года по поручению Совета Народных Комиссаров наркоматом внутренних дел было издано постановление «О рабочей милиции», которое, однако, не предусматривало конкретных организационных форм ее построения. Функции охраны общественного порядка и защиты государства от контрреволюционных сил были смешаны, что вносило дезорганизацию в деятельность милиции. В этой связи была поставлена задача создания специального аппарата милиции вместо вооруженных формирований рабочих.

12 октября 1918 года народными комиссариатами внутренних дел и юстиции по поручению СНК РСФСР утверждена Инструкция «Об организации советской рабоче-крестьянской милиции», установившая принципиально новый штат милиции. В соответствии с ее положениями низовым звеном аппарата милиции являлся участок (вскоре был переименован в район), возглавляемый участковым начальником милиции (начальником милицейского района), которому подчинялись старшие милиционеры и милиционеры, обеспечивающие непосредственную охрану общественного порядка на местах. Основная задача этих служащих состояла в профилактике и пресечении преступлений и административных правонарушений. Эта категория сотрудников положила начало службе участковых инспекторов милиции, которые в ноябре 1923 года распоряжением наркомата внутренних дел начали именоваться участковыми надзирателями.

Именно с этого момента начала формироваться служба участковых уполномоченных в таком виде, какой она является сейчас, определялись задачи и функциональные обязанности сотрудников.

Приказ НКВД от 13 февраля 1930 года № 109 переименовал участковых надзирателей городской милиции и сельских милиционеров райотделений, осуществлявших работу на участках, в участковых инспекторов милиции. Перед участковым ставилась задача по обеспечению порядка и общественной безопасности и борьбе с уголовной преступностью на территории обслуживаемого участка.

В 1949 году милиция была передана в ведение Министерства Государственной Безопасности СССР. Служба участковых уполномоченных вошла в состав Управления Милицейской Службы, на которое возлагались охрана общественного порядка и общественной безопасности.

В 1953-1956 годы была осуществлена система мер, направленных на улучшение работы милиции. Создано Министерство внутренних дел СССР, а участковые уполномоченные стали утверждаться на должности в исполкомах и местных Советах.

В начале шестидесятых годов правительством был принят ряд мер, направленных на укрепление взаимодействия органов внутренних дел с общественными формированиями. В этот период начинают активно формироваться народные дружины, опорные пункты милиции, товарищеские суды. Основная тяжесть работы с ними возлагалась на участковых уполномоченных.

В ноябре 1983 года вышла «Инструкция по работе участковых инспекторов милиции», где были изложены основные задачи их работы: «обеспечение общественного порядка на обслуживаемой территории; предупреждение и пресечение преступлений, иных правонарушений; выявление и осуществление наблюдения за лицами, от которых можно ожидать совершения преступлений; устранение причин и условий, способствующих совершению преступлений и других нарушений правопорядка; участие в раскрытии преступлений и в розыске преступников; охрана прав и законных интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций от преступных посягательств и иных антиобщественных проявлений, повседневное укрепление связей с населением».

Приказом МВД СССР от 1 июля 1986 года отделы по организации работы участковых инспекторов милиции вводятся в состав службы охраны общественного порядка. Этим же приказом вводится должность старшего участкового инспектора милиции, который обязан координировать, организовывать, направлять и контролировать служебную деятельность группы участковых инспекторов, а также оказывать им постоянную практическую помощь в работе.

В феврале 1987 года принято Постановление Правительства по совершенствованию работы участковых инспекторов милиции, улучшению их материального положения. В этом же году приказом Министерства внутренних дел СССР от 20 апреля № 87 утверждена Инструкция по работе участкового инспектора милиции.

Изменения, произошедшие в августе 1991 года в общественно-политической жизни России, определенным образом отразились как на дальнейшем развитии милиции в целом, так и службы участковых уполномоченных в частности.

Указом Президента Российской Федерации от 12 февраля 1993 года №209 «О милиции общественной безопасности (местной милиции) в Российской Федерации» утверждено Положение о милиции общественной безопасности (местной милиции) в Российской Федерации, приведен перечень подразделений, относящихся к милиции общественной безопасности, а так же рассматриваются порядок создания, основные задачи, обязанности и права милиции общественной безопасности, формы реорганизации и ликвидации ее подразделений и служб, в том числе и службы участковых инспекторов милиции. Указаны нормативы штатной численности: 1 участковый инспектор милиции на 3 - 3,5 тыс. человек городского населения и 1 участковый инспектор милиции в сельской

местности на сельский или поселковый Совет народных депутатов.

Произошли изменения в правовом регулировании деятельности службы. Более десяти лет ее регламентировал приказ МВД России от 16 сентября 2002 года №900 «О мерах по совершенствованию деятельности участковых уполномоченных милиции». Данный нормативный документ выдержал не одно рецензирование, трижды был подвержен изменению — редакции от 2003, 2006 и 2007 годов. Результатом реформы органов внутренних дел, начатой в 2010 году, стала разработка и вступление в законную силу с 7 апреля 2013 года приказа МВД России от 31.12.2012 года №1166 «Вопросы организации деятельности участковых уполномоченных полиции».

В настоящее время, вопросам деятельности участковых уполномоченных уделяется особое внимание. Интерес проявляют как руководители Министерства внутренних дел, так и научное сообщество. Это объясняется объективными причинами. Как и десятилет назад, участковый уполномоченный решает чрезвычайно широкий спектр задач, находится в непосредственном контакте с населением, пребывает на переднем крае борьбы с преступностью. Сегодня участковый уполномоченный полиции по-прежнему выполняет задачи по защите жизни, здоровья, прав и свобод граждан Российской Федерации, иностранных граждан, лиц без гражданства; по противодействию преступности, охране общественного порядка, собственности и обеспечению общественной безопасности.

О важности службы участкового уполномоченного полиции было отмечено и на расширенной коллегии МВД России с участием В.В. Путина 21.03.2014г.: «Предстоит повысить эффективность работы участковых уполномоченных. Нагрузки, ответственность у них очень большие, а участок работы, безусловно, трудный и весьма сложный. Важно освободить их от несвойственных функций, дать возможность больше заниматься прямыми обязанностями.

Граждане должны, что называется, знать в лицо своего участкового, как это было в прежние времена, а участковый — хорошо представлять проблемы вверенной территории и ее жителей, включая тех, кто входит в так называемую группу риска, и обладать оперативной информацией. В ряде случаев такая информация позволяет быстрее вычислить преступников. Например, по статистике, практически в четверти раскрываемых краж личность преступника была установлена как раз именно с помощью участковых» [4].

Использованные источники:

1. Барщевский М. Поручись за участкового // Российская газета. — 2013. — 10 февр.
2. Иванов С. В. Русь — Россия — Российская империя: история государства и права в схемах, таблицах, комментариях. 862 — 1917 гг.: учебное пособие. — Саратов: СЮИ МВД России, 2008. — с.192
3. Ермаков А. Г. Деятельность участковых уполномоченных полиции:

историко-педагогические аспекты // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. — 2011. — № 3. — С. 180—185

4. Материалы Расширенной коллегии МВД РФ 21.03.2014г. из выступления В.В. Путина (<http://www.kremlin.ru/news/20624>)

УДК 342.9.

Габдуллин Т.Р.

преподаватель

кафедра профессиональной подготовки

Уфимский юридический институт МВД России

**К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНАМИ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ
ПРАВОНАРУШЕНИЯХ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
ВХОДЯЩИХ В СОСТАВ КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА,
В СООТВЕТСТВИИ С СОГЛАШЕНИЯМИ О ПЕРЕДАЧЕ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ**

**TO THE QUESTION OF IMPLEMENTATION BY THE INTERNAL
AFFAIRS BODIES OF THE LEGISLATION ON ADMINISTRATIVE
OFFENCES OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MEMBERS OF THE CRIMEAN FEDERAL DISTRICT, IN
ACCORDANCE WITH THE TRANSFER AGREEMENTS FOR THE
EXERCISE OF AUTHORITY.**

В статье изучаются правовые аспекты, связанные с реализацией полномочий должностных лиц полиции в сфере общественной безопасности в региональном законодательстве, указываются проблемы и меры по совершенствованию правового регулирования.

Summary. In the article the low aspects, connected with the realization of official powers in the police in the sphere of safety in regional legislation, are studied. The problems and the measures on improvement of legislative regulation are indicated.

Ключевые слова: общественная безопасность, полиция, региональное законодательство, общественное сознание, соглашение, федерализм.

Key words: safety, police, regional legislation, social conscience, agreement, federalism.

Государство – сложный механизм, оптимизация такого механизма занимает умы множества ученых [1, с.19; 2, с.79]. Успешная работа государственного механизма связаны с решением проблем в различных сферах. Проблемы правоохранительной деятельности являются камнем преткновения для нормального функционирования общества, его экономического развития, а вместе с тем и фактором для появления общественной нестабильности.

В этой связи реформирование правоохранительной сферы, в частности Министерства Внутренних дел Российской Федерации было необходимым для локализации отрицательных последствий полицейских функций

государства [3, с.68]. При обсуждении концепции реформы государством было собрано более десяти тысяч предложений по повышению эффективности работы сотрудников органов внутренних дел. Обществом и законодателями были диагностированы системные причины и выдвинуты меры для устранения недостатков функционирования органов внутренних дел [4, с.54; 5, с.90].

Одной из мер для правопослушания правоохранительного механизма явилось принятие в 2011 году Федерального закона «О полиции»²⁰. Данный закон указал, что полиция является составной частью Министерства Внутренних дел Российской Федерации, а сотрудник полиции является федеральным государственным служащим. То есть произошел переход от частичной к полной федерализации органов внутренних дел.

Из этого следует, что принятый региональным законодательным (представительным) органом власти нормативный акт не может наделять полицию дополнительными полномочиями [2, с.].

Однако, пункт 2 статьи 3 вышеуказанного закона указывает на использование при реализации вопросов охраны общественного порядка и общественной безопасности законодательства субъектов Российской Федерации.

Ответом на этот упущенный законодателем пробел явилось принятие судебными органами целого ряда решений о неправомерности применения сотрудниками полиции региональных законов об административных правонарушениях²¹.

В настоящее время на основании ч. 2.2 ст. 14 Закона города Севастополя № 130-ЗС²² протоколы об административных правонарушениях, предусмотренных статьями 9, 10, 11.1., 11.2. вышеуказанного Закона, вправе составлять должностные лица органов внутренних дел (полиции) в случае, если передача них полномочий предусмотрена соглашением между федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренних дел, и Правительством Севастополя о передаче осуществления части полномочий.

²⁰ О полиции: Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 7. – Ст. 900. Далее – ФЗ о полиции.

²¹ См.: Определение Верховного Суда РФ от 29.08.2012 №5-АПГ12-21 Об оставлении без изменения решения Московского городского суда от 30.05.2012, которым удовлетворено заявление о признании недействующим пункта 3 статьи 16.3 Закона г. Москвы «Кодекс города Москвы об административных правонарушениях» от 21.11.2007 № 45; Определение Верховного Суда РФ от 27.02.2013 № 46-АПГ13-2 Об отмене решения Самарского областного суда от 13.11.2012 в части признания недействующими отдельных положений пунктов 2 - 9 статьи 11.2 Закона Самарской области от 01.11.2007 № 115-ГД «Об административных правонарушениях на территории Самарской области»; Определение Верховного Суда РФ от 14.08.2013 № 78-АПГ13-15 Об оставлении без изменения решения Санкт-Петербургского городского суда от 14.05.2013, которым удовлетворено заявление в части признания недействительным пункта 3 статьи 51 Закона Санкт-Петербурга от 12.05.2010 № 273-70 «Об административных правонарушениях в Санкт-Петербурге».

²² Закон города Севастополя от 17.04.2015 № 130-ЗС «Об административных правонарушениях» (принят Законодательным Собранием г. Севастополя 14.04.2015) // «Севастопольские известия», № 30-31(1775), 18.04.2015.

Согласно проекта типового соглашения, подготовленного МВД России о передаче части полномочий субъектов Российской Федерации по составлению протоколов об административных правонарушениях, посягающих на общественный порядок и общественную безопасность, предусмотренных законами субъектов Российской Федерации четко определены конкретные составы административных правонарушений, посягающих на общественный порядок и общественную безопасность, предусмотренных законами субъектов Российской Федерации, по которым составление протоколов передается полиции.

Таковыми могут являться:

совершение действий, нарушающих тишину и покой граждан, в том числе в ночное время;

навязчивое обращение к гражданам с целью попрошайничества, гадания; игра в азартные игры в общественных местах;

нарушение правил проведения культурно-зрелищных и спортивных мероприятий;

изготовление и сбыт алкогольной и спиртосодержащей продукции домашней выработки;

допуск несовершеннолетних в общественные места, осуществляющие деятельность в сфере отдыха и развлечения в ночное время, а также нахождение несовершеннолетних на улицах без сопровождения родителей или иных законных представителей в ночное время;

нанесение надписей, рисунков в общественных местах; выгул собак без поводка и (или) намордника (за исключением комнатных декоративных пород собак) в общественных местах.

Таким образом передать полномочия У МВД России по г. Севастополю в части составления протоколов об административных правонарушениях, предусмотренных статьями 9, 10, 11.1., 11.2. Закона города Севастополя от 17 апреля 2015 года № 130-ЗС «Об административных правонарушениях» не представляется возможным ввиду несоответствия составов административных правонарушений непосредственным функциям деятельности ОВД (полиции) по пресечению правонарушений, посягающих на общественный порядок и общественную безопасность.

В связи с принятием Государственным советом Республики Крым Закона Республики Крым от 17.06.2015 № 117-Зрк/2015 «Об административных правонарушениях в Республике Крым», Министерством внутренних дел по Республике Крым подготовлен и направлен в Министерство финансов Республики Крым в октябре текущего года протокол согласования потребности в материальных и финансовых средствах на реализацию в 2016 году полномочий по составлению протоколов об административных правонарушениях, посягающих на общественный порядок и общественную безопасность.

Обзор реализации органами внутренних дел компетенции законодательства об административных правонарушениях субъектов

Российской Федерации, входящих в состав Крымского федерального округа, в соответствии с соглашениями о передачи полномочий показывает, что ни один вышеуказанный субъект Российской Федерации такое соглашение не заключил.

Резюмируя вышесказанное хотелось бы отметить, что более рациональным, на наш взгляд, решением проблемы наделения полиции соответствующими полномочиями является корректировка части 2 статьи 3 Федерального закона «О полиции» и части 6 статьи 28.3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, при которой к компетенции полиции относились бы установленные законами субъектов Российской Федерации административные правонарушения, посягающие на общественный порядок, общественную безопасность, здоровье и санитарно-эпидемиологическое благополучие населения, а также общественную нравственность. Кроме того, соглашение о наделении должностных лиц полиции подобными полномочиями целесообразно заключать между тремя субъектами: МВД России, законодательным и исполнительным органом власти субъекта Российской Федерации. Возможен также и полный отказ от прямого участия региональных властей в процессе заключения соглашения, так как их интересы может представлять Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Понежин М.Ю. Некоторые особенности административной ответственности иностранных граждан и лиц без гражданства/М.Ю. Понежин, Л.Ю. Понежина//Юрист-правовед, 2015. -№2 (68).
2. Рыдченко К.Д. «Детский комендантский час» по региональному законодательству Воронежской и Ростовской областей: проблемы и перспективы правового регулирования / К.Д. Рыдченко, Р.А. Пестов //Юристь-Правоведь. -2014. -№ 2(63). С. 53-58.
3. Рыдченко К.Д. «Полномочия должностных лиц в сфере содействия физическому, интеллектуальному, психическому, духовному и нравственному развитию детей. / К.Д. Рыдченко, Р.А. Пестов //Юристь-Правоведь. -2015. № 5 (72). С. 87-91.

Высшая школа товароведения и сервиса
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Россия, г. Санкт-Петербург

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: Основная цель статьи – предложить мероприятия, направленные на совершенствование системы управления персоналом в организации. Достижение поставленной цели требует решения одной из главных проблем – удовлетворенности и заинтересованности своим трудом сотрудников организации и, как следствие этого, уменьшения текучести кадров. В результате предложены следующие решения к этим проблемам: улучшение системы мотивации и стимулирования, предоставление возможности обучения и карьерного роста, создание эффективного графика работы, повышение качества системы информационного обеспечения.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация и стимулирование, карьерный рост

STRATEGIC WAYS OF IMPROVING THE QUALITY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Annotation: The main purpose of the article is to propose measures aimed to the improvement of the personnel management system of the organization. To achieve this goal it's necessary to meet the needs of employees of the organization and reduce employee turnover. There are solutions proposed to these problems, as a result: improve the motivation and incentive system, provide an opportunity for learning and career growth, effectively organize the work schedule, improve the quality of information support system.

Keywords: human resource management, motivation and incentives, career growth

Современные методы управления персоналом требуют индивидуальный подход к каждому сотруднику и основаны на формировании его творческого потенциала, работоспособности и заинтересованности в результате своего труда.

Существующий в современной российской практике метод мотивации и стимулирования персонала «Если сделаете..., то получите...» считается неэффективным, так как материальные вознаграждения, которые напрямую связаны с результатом творческой деятельности, снижают внутреннюю мотивацию творческой работы. Работа персонала должна базироваться на

трех аспектах: самостоятельность, профессионализм, целенаправленность.

Современные методы управления персоналом весьма своеобразны. Существуют множество факторов которые влияют на управление рабочего состава организации: культура, экономика, стиль и практика управления, различия рынков труда и факторы трудовых затрат, проблемы перемещения рабочей силы, факторы отношений в промышленности (работники, профсоюзы, предприниматели), национальные ориентации, факторы контроля.

Все предприятия или организации обладают некоторыми общими свойствами: во-первых, это интегрированная деятельность социальных систем, которые работают как единый коллектив; во-вторых, их деятельность целенаправленна и решает общую задачу.

Хотя социальная система предприятия работает как единый коллектив, но чтобы эффективно управлять персоналом, надо рассматривать его с точки зрения процессного подхода, изучать отдельные факторы, влияющие на процесс.

Для выявления и решения проблем в управлении персоналом был проведен анализ в одной производственной компании.

В процессе хозяйственной деятельности компания предусматривает привлечение трудовых ресурсов. Однако кадры на предприятии находятся в постоянной динамике.

Результат исследования данной компании показывает снижение среднегодовой численности персонала. Отрицательным показателем движения персонала является наличие увольнений только по собственному желанию.

В результате изучения движения персонала были выявлены следующие причины текучести кадров:

1. Низкий уровень зарплаты
2. Трудовые конфликты
3. Отсутствие перспектив карьерного роста.

Также была исследована эффективность использования рабочего времени. Данные исследования показывают низкий уровень эффективности его использования (Таблица 1).

Таблица 1 - Динамика устранимых потерь рабочего времени

№	Показатель	Годы			Темп роста, % к 2014
		2013	2014	2015	
1	Прогоулы	5	2	3	150
2	Простои	0	0	0	0
3	Отпуска с разрешением администрации	12	16	14	87,5
4	Итого устранимых потерь	17	18	17	94,5

По данным анализа структуры устранимых потерь рабочего времени можно заметить, что основной причиной нарушения процесса хозяйственной деятельности являются отпуска с разрешения администрации. Нужно обратить внимание на прогулы в организации. Такие показатели данного параметра говорят о низком уровне организационной системы и контроля.

В целях выявления удовлетворенности персонала был сделан дифференцированный анализ системы мотивации в группах высшего руководства и рабочего состава путем оценки следующих параметров по пятибалльной шкале (Таблица 2).

Таблица 2 - Оценка показателей стимулирования труда

Элемент стимулирования	Среднее значение по пятибалльной шкале	
	Руководство	Специалисты
1. Обеспечения социальных льгот (больничные, пенсия и т.п.); обеспечение необходимого уровня безопасности труда, здоровья, питания и т.п.	4,5	4,5
2. Содержание труда (интенсивность дня, результативность, соответствие обязанностей должности, удовлетворение)	4,5	4
3. Объективная оценка труда	4,5	3,5
4. Заработная плата, материальные поощрения	4,5	3,5
5. Перспективы роста (карьерный рост, повышение квалификации, обучение)	3,5	3
6. Отношение в коллективе и взаимопонимание	4,5	4,5
7. Рабочие условия (расположение предприятия, организация рабочего места)	4,5	4
8. Информационное обеспечение работников о делах компании, о своих перспективах	4,5	3

По данным анализа значительная часть элементов системы мотивации имеет оценку выше для руководителей. Следует обратить внимание на те элементы, у которых относительно низкие показатели хотя бы в одной группе. Третий элемент таблицы имеет показатель 3,5 в группе специалистов, который говорит об отсутствии постоянного анализа и оценки трудовой деятельности персонала. Соответственно заработная плата и материальное поощрение не могут быть удовлетворительными для рабочих, что и показывает оценка четвертого элемента. В результате пассивной кадровой политики компании уровень оценки перспектив карьерного роста получают низким в обеих группах. Другим недостатком организационной системы является отсутствие информационного обеспечения сотрудников о принятых бизнес-решениях и их правах, что и приводит к несогласованной и неэффективной работе персонала. Данные анализа говорят о том, что специалистам и сотрудникам в компании уделяется мало внимания.

Подводя итог выше перечисленным проблемам можно предложить

следующие варианты:

1. Совершенствовать систему мотивации и стимулирования, на основе индивидуального подхода к каждому сотруднику и постоянной оценки трудовой деятельности персонала.

2. Эффективно организовать рабочий график с помощью организационных и дисциплинарных инструментов.

3. Предоставить возможность обучения и карьерного роста сотрудников.

4. Повысить уровень системы информационного обеспечения.

Из выше представленного делается вывод, что повышение качества управления персоналом и решение существующих проблем приведет к повышению эффективности деятельности компании и достижению поставленных целей, но оно требует много внимания и профессионального подхода.

Использованные источники:

1. Мумладзе Р.Г. Управление персоналом: учебник. – М.: Издательство: Палеотип, 2014, 410 с.

2. Маслова В.М. Управление персоналом предприятия: учебное пособие. – М.: Издательство: Юнити-Дана, 2012, 222 с.

3. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина. – М.: Издательство: Юнити-Дана, 2012, 563 с.

УДК 65.005

Габриелян Н.Г.

студент (магистр) 2 курса

факультет «Управления и бизнес-технологий»

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра

Великого Институт «Торгово-экономический университет»

Сычева Э.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Менеджмента»

Волгоградский строительный институт

Россия, г. Санкт-Петербург

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: Основная цель статьи – предложить мероприятия, направленные на совершенствование системы управления персонала в организации. Достижение поставленной цели требует решения одной из главных проблем – удовлетворенности и заинтересованности своим трудом сотрудников организации и, как следствие этого, уменьшения текучести кадров. В результате предложены следующие решения к этим проблемам: улучшение системы мотивации и стимулирования, предоставление возможности обучения и карьерного роста, создание эффективного графика работы, повышение качества системы информационного обеспечения.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация и стимулирование, карьерный рост

STRATEGIC WAYS OF IMPROVING THE QUALITY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Annotation: *The main purpose of the article is to propose measures aimed to the improvement of the personnel management system of the organization. To achieve this goal it's necessary to meet the needs of employees of the organization and reduce employee turnover. There are solutions proposed to these problems, as a result: improve the motivation and incentive system, provide an opportunity for learning and career growth, effectively organize the work schedule, improve the quality of information support system.*

Keywords: *human resource management, motivation and incentives, career growth*

Современные методы управления персоналом требуют индивидуальный подход к каждому сотруднику и основаны на формировании его творческого потенциала, работоспособности и заинтересованности в результате своего труда.

Существующий в современной российской практике метод мотивации и стимулирования персонала «Если сделаете..., то получите...» считается неэффективным, так как материальные вознаграждения, которые напрямую связаны с результатом творческой деятельности, снижают внутреннюю мотивацию творческой работы. Работа персонала должна базироваться на трех аспектах: самостоятельность, профессионализм, целенаправленность.

Современные методы управления персоналом весьма своеобразны. Существуют множество факторов которые влияют на управление рабочего состава организации: культура, экономика, стиль и практика управления, различия рынков труда и факторы трудовых затрат, проблемы перемещения рабочей силы, факторы отношений в промышленности (работники, профсоюзы, предприниматели), национальные ориентации, факторы контроля.

Все предприятия или организации обладают некоторыми общими свойствами: во-первых, это интегрированная деятельность социальных систем, которые работают как единый коллектив; во-вторых, их деятельность целенаправленна и решает общую задачу.

Хотя социальная система предприятия работает как единый коллектив, но чтобы эффективно управлять персоналом, надо рассматривать его с точки зрения процессного подхода, изучать отдельные факторы, влияющие на процесс.

Для выявления и решения проблем в управлении персоналом был проведен анализ в одной производственной компании.

В процессе хозяйственной деятельности компания предусматривает привлечение трудовых ресурсов. Однако кадры на предприятии находятся в

постоянной динамике.

Результат исследования данной компании показывает снижение среднегодовой численности персонала. Отрицательным показателем движения персонала является наличие увольнений только по собственному желанию.

В результате изучения движения персонала были выявлены следующие причины текучести кадров:

4. Низкий уровень зарплаты
5. Трудовые конфликты
6. Отсутствие перспектив карьерного роста.

Также была исследована эффективность использования рабочего времени. Данные исследования показывают низкий уровень эффективности его использования (Таблица 1).

Таблица 1 - Динамика устранимых потерь рабочего времени

№	Показатель	Годы			Темп роста, % к 2014
		2013	2014	2015	
1	Прогулы	5	2	3	150
2	Простои	0	0	0	0
3	Отпуска с разрешением администрации	12	16	14	87,5
4	Итого устранимых потерь	17	18	17	94,5

По данным анализа структуры устранимых потерь рабочего времени можно заметить, что основной причиной нарушения процесса хозяйственной деятельности являются отпуска с разрешения администрации. Нужно обратить внимание на прогулы в организации. Такие показатели данного параметра говорят о низком уровне организационной системы и контроля.

В целях выявления удовлетворенности персонала был сделан дифференцированный анализ системы мотивации в группах высшего руководства и рабочего состава путем оценки следующих параметров по пятибалльной шкале (Таблица 2).

Таблица 2 - Оценка показателей стимулирования труда

Элемент стимулирования	Среднее значение по пятибалльной шкале	
	Руководство	Специалисты
1. Обеспечения социальных льгот (больничные, пенсия и т.п.); обеспечение необходимого уровня безопасности труда, здоровья, питания и т.п.	4,5	4,5
2. Содержание труда (интенсивность дня, результативность, соответствие обязанностей должности, удовлетворение)	4,5	4
3. Объективная оценка труда	4,5	3,5

4. Заработная плата, материальные поощрения	4,5	3,5
5. Перспективы роста (карьерный рост, повышение квалификации, обучение)	3,5	3
6. Отношение в коллективе и взаимопонимание	4,5	4,5
7. Рабочие условия (расположение предприятия, организация рабочего места)	4,5	4
8. Информационное обеспечение работников о делах компании, о своих перспективах	4,5	3

По данным анализа значительная часть элементов системы мотивации имеет оценку выше для руководителей. Следует обратить внимание на те элементы, у которых относительно низкие показатели хотя бы в одной группе. Третий элемент таблицы имеет показатель 3,5 в группе специалистов, который говорит об отсутствии постоянного анализа и оценки трудовой деятельности персонала. Соответственно заработная плата и материальное поощрение не могут быть удовлетворительными для рабочих, что и показывает оценка четвертого элемента. В результате пассивной кадровой политики компании уровень оценки перспектив карьерного роста получаются низким в обеих группах. Другим недостатком организационной системы является отсутствие информационного обеспечения сотрудников о принятых бизнес-решениях и их правах, что и приводит к несогласованной и неэффективной работе персонала. Данные анализа говорят о том, что специалистам и сотрудникам в компании уделяется мало внимания.

Подводя итог выше перечисленным проблемам можно предложить следующие варианты:

1. Совершенствовать систему мотивации и стимулирования, на основе индивидуального подхода к каждому сотруднику и постоянной оценки трудовой деятельности персонала.

2. Эффективно организовать рабочий график с помощью организационных и дисциплинарных инструментов.

3. Предоставить возможность обучения и карьерного роста сотрудников.

4. Повысить уровень системы информационного обеспечения.

Из выше представленного делается вывод, что повышение качества управления персоналом и решение существующих проблем приведет к повышению эффективности деятельности компании и достижению поставленных целей, но оно требует много внимания и профессионального подхода.

Использованные источники:

1. Мумладзе Р.Г. Управление персоналом: учебник. – М.: Издательство: Палеотип, 2014, 410 с.
2. Маслова В.М. Управление персоналом предприятия: учебное пособие. – М.: Издательство: Юнити-Дана, 2012, 222 с.
3. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю.Базарова,

*Гавриленко Т.А.
студент 3 курса
направление Экономика
Куликова В.В., к.геогр.н.
доцент ДВФУ
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: социально–ориентированная рыночная экономика, модель, общественный, государственный сектор.

Key words: social market economy model, the public, the public sector.

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические положения модели социально–ориентированной рыночной экономики. Становление экономики в данной модели представлены как итог работы семи экономических агентов.

Abstract: The article deals with the theoretical assumptions of the model of socially-oriented market economy. Formation of the economy in this model is presented as a result of the work of seven economic agents.

Вопросы социально–ориентированной рыночной экономики актуальны и противоречивы в финансовой и политической истории.

Сейчас, когда рыночная экономика, направленная на общественные дела населения носит не элементарно финансовую, но и политическую базу, вопрос социально–ориентированной рыночной экономики довольно важен.

Финансовая свобода имеет возможность послужить массивным катализатором не лишь только финансового становления, но и научно–технического и художественного творчества. Люди закончат находиться в зависимости от прихотей государственной бюрократией и, оперируя требованиями рынка, адресовать собственную энергию на деятельность, действительно нужную социуму.

Социально–ориентированная рыночная экономика – это экономика, базирующаяся на рыночных отношениях и личной принадлежности, в которой правительство использует налоги и экономные ассигнования для того, чтобы обеспечивать своим гражданам простую экономическую прочность.

Становление экономики, воплощенное перемещением макроэкономических характеристик, описывается в модели как итог работы семи экономических агентов [2]:

- 1) все нефинансовые платные организации;
- 2) банка, представляющего все финансовые коммерческие организации;

3) населения, представляющего физических лиц, выступающих в качестве покупателей и работников;

4) покупателей и работников;

5) владельца, осуществляющего управление перемещением денежных

средств между разделами государственной экономики и за пределы страны;

6) страны, которые в модели исполняют бюджет и определяют характеристики финансовой политики (ставки налогов, общепризнанных мерок резервов и др.);

7) Центрального банка, который в модели эмитирует средства, накапливает денежные резервы и работает расчетным центром для банков.

Система уравнений модели имеет двадцать пять неизменных характеристик, из которых пятнадцать (ставки налогов, общепризнанных мерок резервирования и др.) задаются элементарно нормативными документами, а десять остальных характеристик подбираются в процессе идентификации.

Модель отлично воспроизводит трудную динамику приблизительно двадцать ведущих макроэкономических характеристик за шестнадцать кварталов. Модель выделяет разумные оценки объемов теневого оборота (~15% ВВП и ~40% зарплаты). Она воспроизводит наблюдаемое отличие темпов подъема ВВП, вложений, кредитов и поступления налогов различных обликов.

В РФ модель социально направленной экономики признана большим числом приверженцев, особо за 3–4 года, при вероятности преодолеть упадок воспроизводства и гарантировать финансовый подъем, впрочем, достигнутая финансовая эффективность хозяйства не содействовала увеличению его общественной производительности.

Финансовый рост улучшил общественное состояние конкретного круга лиц связанных с экспортом, или, обычно, с экономической сферой, но совместно с тем не содействовал увеличению благосостояния ведущей массы населения.

Обстановка усугубляется отсутствием значимых структурных сдвигов в производственном секторе, невысокой динамикой вложений, отсутствием прорывных, конкурентоспособных, наукоемких производств, что, абсолютно, очерчивает имеющие место быть пределы текущей позитивной динамики.

В итоге общественные трудности из разряда второстепенных с течением времени приобретают первоочередное значение, занимая важное место в концепциях и программах становления, выступая в качестве приоритетных направлений государственной политической деятельности.

Более того, органами власти, в конце концов, осознана тесная взаимосвязь и взаимообусловленность финансового и общественного становления как важнейшего фактора прогресса в современном информационном обществе и экономике [3].

Идея общественной рыночной экономики приобретает в России не только приверженцев, но и определенных лиц, занятых ее воплощением в жизнь.

Впрочем, за декларацией общественной ориентации или же общественной государственности зачастую стоит не комплекс событий, нацеленных на реализацию основ конкурентного порядка.

А точечное, беспорядочное влияние на отдельные финансовые и общественные проблемы, что говорит об отсутствии представления о сущности, особенностях и механизмах развития общественного рыночного хозяйства как теоретической основы финансовой политики.

Отсутствие системности проводимых событий, проблемы прогнозирования их итогов приводят к значительному подъему транзакционных издержек и торможению и без того медленных трансформационных процессов.

В связи с данными перед исследователями стоят масштабные задачи по обширному теоретическому обоснованию проводимых событий в направлении воздействия эффективного хозяйственного порядка, определению общественных и финансовых ценностей проводимой политики, по подключению в устройство реализации мотивированных событий всех субъектов социально – экономической системы.

Определены главные обстоятельства формирования социально направленной рыночной экономики в России, к количеству которых относятся:

- 1) становление институтов социально обычного предпринимательства, штатского общества, общественного партнерства;
- 2) преодоление бедности ведущей массы населения, скопление и действенное внедрение человеческого капитала;
- 3) уничтожение социально–экономической дифференциации как между отдельными субъектами и общественными группами, так и между регионами федерации;
- 4) модификация неформальных институтов, образующих склад ума цивилизации для стимулирования общественной самоорганизации общества.

Установлено, что гигантская доля задач в процессе формирования социально нацеленного хозяйственного порядка в России связана с институциональным нюансом проводимых реформ.

Прежде в области неформальных институтов сберегается важная степень неопределенности, собственно, что находит свое выражение в двойственности, противоречивости ценностных установок россиян.

Государственный сектор – комплекс хозяйственных субъектов, целиком или частично принадлежащих центральным или местным государственным органам [1].

Государственный сектор экономики занимает существенное место в экономической системе страны. Результаты деятельности государственного

сектора носят сложный, многофункциональный и разнообразный характер (политический, экономический, социальный, экологический) и проявляется на макроуровнях и микроуровнях.

Государственный сектор связан с прочей финансовой системой тремя методами: первый – ассоциация через так именуемые нередкие налоги; второй метод – ассоциация сквозь государственные закупки; третий – через муниципальные займы.

Финансовая модель любого государства – это итог долговременного исторического процесса, в направление которого выстраивается соответствие элементов модели и формируется механизм их взаимодействия.

Эффективность той или иной финансовой модели ориентируется ее жизнеспособностью, вероятностью постоянно и правильно откликаться на наружные и внутренние дисбалансы.

Социально–ориентированная рыночная экономика, прежде всего экономика, базирующаяся на рыночных отношениях и личной принадлежности, в которой правительство использует налоги и экономные ассигнования для того, чтобы обеспечивать своим гражданам простую экономическую прочность.

Использованные источники:

1. Николаева Л.А., Чёрная И.П. Экономическая теория: учебник. — Москва: Экоперспектива, 2009. – 637 с.
2. Петров А.А., Пospelов И.Г. Математические модели экономики России // Вестник Российской Академии Наук, 2009. Т. 79, №6. – С. 492-506
3. Фролова Е.А. Формирование социальной ориентации экономики России. Автореферат диссер. на соискание учен. степени канд. эконом. наук // <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-sotsialnoi-orientatsii-ekonomiki-rossii> (дата обращения 12.11. 2016 г.)

УДК 338.242

*Галимова Г.Г.
студент 2 курса
факультет магистратуры
и подготовки кадров высшей квалификации
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет экономики и торговли»
Россия, г. Орёл*

ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Статья посвящена вопросам, связанным с проблемами системы государственных закупок. Необходимы поправки в действующие законы либо подготовка принципиально новых, призванных найти компромиссные решения для минимизации негативного эффекта от нецелевого использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственные закупки, эффективность, заказ, контрактная система.

PROBLEMS OF PUBLIC PROCUREMENT

The article is devoted to issues related to the problems of the public procurement system. It was revealed that the necessary amendments to the existing laws, or preparing a fundamentally new, to find a compromise in order to minimize the adverse effect of misuse of budgetary funds.

Keywords: government procurement, efficiency, order, contract system.

Принятие закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» стало важнейшим шагом на пути становления системы государственных закупок. Впервые был полноценно закреплён комплексный и ориентированный на результат подход к публичным закупкам. Однако принятие данного закона не может рассматриваться как завершение процесса реформирования данной сферы. В законе сохранился ряд недостатков действующего законодательства, устранение которых является обязательным условием для создания работоспособной системы управления закупками [8].

Гoszаккупки – это процесс, который фактически отражает и обеспечивает качество отношений государства, общества и бизнеса. Государственные органы в процессе закупок представляют интересы общества и призваны максимально эффективно распоряжаться бюджетными средствами, обеспечивая высокий уровень качества жизни населения. Общество, являющееся конечным потребителем услуг и товаров, закупаемых государством, заинтересовано в получении качественных продуктов, высоком уровне обслуживания и комфортных условиях жизни. Производители товаров и услуг, безусловно, мотивированы продавать их государству и обществу как конечному потребителю. Такой ситуация должна быть в идеальном случае. В России система отношений требует совершенствования. Принципы, на которых основывается контрактная система, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Принципы контрактной системы

Закон «О закупках» предполагает: информационную открытость закупки; равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки; целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика; отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления высоких требований к участникам закупки. Победителем считается участник, предложивший наименьшую стоимость исполнения контракта. В настоящее время наиболее важной проблемой является повышение эффективности госзакупок, как основы оптимального распределения и управления государственными ресурсами. Ежегодно высшими органами государственного контроля выявляется целый спектр недостатков и нарушений в сфере госзакупок.

Недобросовестные чиновники, заказчики и подрядчики применяют коррупционные схемы, приводящие к нецелевому расходованию бюджетных средств, что в условиях дефицита бюджета непозволительно. В 2016 г. дефицит федерального бюджета планируется в объеме 1 906,2 млрд. рублей (2,4% ВВП). Основными источниками финансирования дефицита федерального бюджета в 2016-2018 гг. будут выступать государственные заимствования РФ и средства Резервного фонда [3]. Более емкими для коррупционных проявлений по-прежнему остаются сферы строительства, закупок, взносов в государственные корпорации и различные фонды. Сфера строительства доминирует в общей структуре преступлений на рынке государственных закупок, это почти половина от всех размещенных заказов.

За 2014 г. на официальном сайте госзакупок было размещено контрактов на 23,8 трлн. руб., по данным Минэкономразвития, на долю строительных работ пришлось около 48% контрактов, т.е. почти 11,4 трлн. руб. Это значительные средства, которые привлекают не только добросовестных подрядчиков [3]. При применении закона №44-ФЗ начало проявляться немало трудностей из-за несовершенства законодательных актов, допускающих неоднозначное толкование. Проблемы госзакупок сегодня находятся под пристальным вниманием государства, СМИ, общественности. Многие отмечают сложность и запутанность законодательства, акцент на цену при выборе победителя, отсутствие целостной системы контроля за всеми стадиями закупок, имеющиеся коррупционные риски, а также факты недобросовестных действий со стороны заказчиков и исполнителей. Работа контрольно-счетных органов направлена не только на выявление нарушений при осуществлении госзакупок, но и на проведение мониторинга в указанной деятельности. Результатом исследований являются поправки в действующие законы либо подготовка принципиально новых, призванных найти компромиссные решения для минимизации негативного эффекта от нецелевого использования бюджетных средств. В данном направлении осуществляют деятельность активисты общественных движений, которые не только выявляют нарушения в сфере госзакупок, но и осуществляют контроль за исполнением контрактов, а также выступают с законодательными инициативами.

Следовательно, совместные усилия государственных органов, общественных активистов, участников рынка приведут к моделированию законодательства, работающего в большей степени не на выявление правонарушений и наказания правонарушителей, а на предупреждение злоупотреблений. А переход на новый уровень взаимоотношений в экономической системе гарантирует увеличение эффективности использования государственных средств, и повышения финансовой дисциплины участников рынка.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200216#0> (дата обращения 01.11.2016).
2. Федеральный закон от 18.07.2011 №223-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200560#0> (дата обращения 01.11.2016).
3. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713&area_id=4&page_id=210

(дата обращения 07.11.2016).

4. Сибирская Е.В. Типология обеспечения конкурентоспособности малого инновационного и крупного бизнеса / Е.В. Сибирская, Е.В. Симонова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2014. – №4(62). – С. 246-253.

5. Симонова Е.В. Взаимодействие крупного и малого бизнеса как эффективный инструмент развития экономики // Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов: материалы и доклады. / под общ. ред. О.А. Строевой. – Орел: Издательство Российской академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Орловский филиал). – 2016. – С. 128-129.

6. Симонова Е.В. Инновации как основа экономического развития России // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2014. – №7. – С. 7-12.

7. Симонова Е.В. Управление малым бизнесом как составной частью экономической системы // Вестник ОрелГИЭТ. – 2009. – №3 (9). – С. 62-64.

8. Симонова Е.В. Финансовый контроль за осуществлением государственных закупок / Е.В. Симонова, Д.А. Хамылова // Экономическая среда. – 2014. – №1(7). – С. 123-129.

*Галиуллина Р.Р.
магистрант
ФГБОУ ВПО УГАТУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Финансирование образовательных учреждений дошкольного, основного и среднего общего образования осуществляется принципу нормативно-подушевого финансирования. Концепция модернизации российского образования определяет в качестве основного приоритета «повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина». Поставленные задачи требуют изменения организационного и финансового устройства образовательной системы. В противном случае нельзя рассчитывать на повышение качества образования и рост его доступности.

Сложившаяся система образования в России имеет чётко выраженный государственный статус: большинство образовательных учреждений создавались и создаются государством и находятся на бюджетном финансировании. Бюджетные ассигнования носят строго целевой характер, их назначение определяется в соответствии с бюджетной классификацией РФ.

Проводимая, в стране социальная политика направлена на отказ от режима бюджетного финансирования по смете доходов и расходов. Это предполагает поиск принципиально новой модели финансирования системы

образования, которая позволила бы сохранить государственный статус образовательных учреждений и способствовать эффективному их функционированию в современных условиях.

Нормативно-подушевое финансирование - это финансирование образовательной организации в расчете на одного обучающегося: утвержденный норматив стоимости обучения на одного обучающегося умножается на их количество. Данная мера направлена на повышение эффективности бюджетного финансирования и качества образовательной услуги общего образования в сочетании с недопущением снижения фактически сложившегося финансирования отдельных образовательных учреждений.

Норматив финансового обеспечения образовательных учреждений на одного обучающегося, воспитанника - это минимально допустимый объем бюджетных ассигнований, необходимых для реализации в образовательных учреждениях данного региона образовательной программы в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта в расчете на одного обучающегося в год. Он определяется с учетом направленности образовательных программ, форм и профилей обучения, категории обучающихся, вида образовательного учреждения и иных особенностей образовательного процесса, а также затрат рабочего времени педагогических работников образовательных учреждений на урочную и внеурочную деятельность.

Эти нормативы должны выполнять не только функции обеспечения текущего финансирования школ, но и стимулировать образовательные учреждения выбирать определенную стратегию развития, повышать качество образовательных услуг.

Методика расчета нормативов финансирования дошкольного образования имеет три уровня - региональный, муниципальный и уровень образовательного учреждения - и содержит порядок расчета нормативов финансирования и поправочных коэффициентов, используемых для доведения средств регионального и местных бюджетов до образовательных учреждений, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования.

Следует обратить внимание, что при расчете данных нормативов не могут учитываться расходы:

- на капитальный ремонт, которые финансируются за пределами норматива в соответствии с планом капитального ремонта;
- на уплату налогов в бюджет, так как они финансируются исходя из налогооблагаемой базы с учетом льгот, если таковые у образовательного учреждения имеются.

На данном уровне реализуется принцип нормативного подушевого финансирования непосредственно в образовательном учреждении. Он заключается в самостоятельности учреждения при определении доли расходов в общем объеме средств на оплату труда работников и расходов на

обеспечение воспитательно-образовательного процесса, а также при определении конкретных направлений материально-технического обеспечения и оснащения воспитательно-образовательного процесса и обеспечения функционирования учреждения.²³ Объем выделенных учреждению средств оно самостоятельно распределяет по статьям расходов.

Учредителям дошкольных образовательных организаций при разработке методики расчета нормативов затрат, используемых при определении объемов финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание услуг, следует руководствоваться Методикой расчета нормативов затрат на оказание услуги по обеспечению организации предоставления общедоступного и бесплатного дошкольного образования по основным общеобразовательным программам в государственных (муниципальных) образовательных организациях, а также создание условий для осуществления присмотра и ухода за детьми, содержания детей в государственных (муниципальных) образовательных организациях.²⁴

Таким образом, дошкольные образовательные учреждения, чтобы привлекать денежные средства, вынуждены активно предоставлять платные образовательные услуги. Не сложно проследить возрастающую динамику численности воспитанников, пользующихся платными образовательными услугами.

Таблица 1.

Платные дополнительные образовательные услуги, предоставленные дошкольными образовательными организациями (человек)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность воспитанников, пользующихся платными дополнительными образовательными услугами	27665	39956	46617	50370	54955	64207
в том числе:						
занятия с логопедом	1035	1606	1778	1723	1848	3119
занятия с дефектологом	8	3	24	13	-	46
музыкально-ритмические занятия	3362	6524	6899	6673	6717	13821
занятия с психологом	417	773	939	540	733	1612
изучение иностранного языка	2020	2665	2974	2895	2710	4342
компьютерные игры	4	56	86	118	48	280
группы по адаптации детей к школьным условиям	128	365	211	230	408	633
другие услуги	3816	5216	6333	5891	6534	14374
кружки, секции	16745	22525	27373	32287	35957	25980

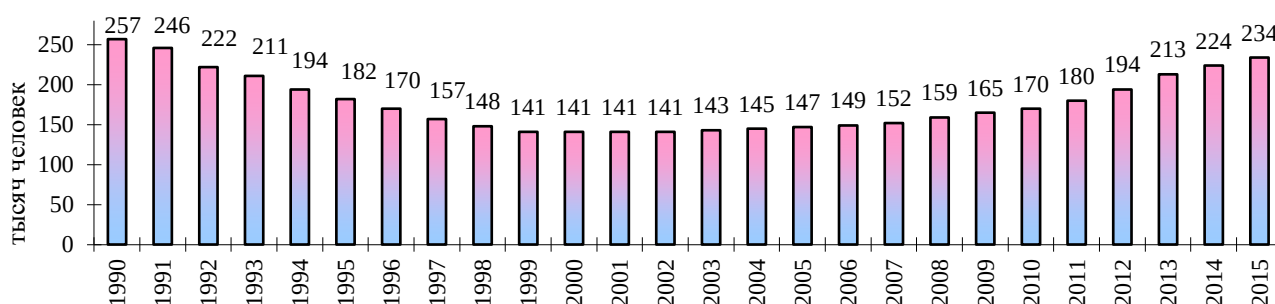
²³ Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 октября 2013 г. № 08-1408.

²⁴ Письмо Министерства образования и науки РФ от 1 октября 2013 г. N 08-1408 "О направлении методических рекомендаций по реализации полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации"

Если в 2010 году в Республике Башкортостан только 27665 воспитанников обращались к платным дополнительным образовательным услугам, то в 2015 году эта цифра достигла уже 64207 воспитанников. В основном, родители воспитанников дошкольных образовательных организаций платят за занятия с логопедом, музыкально-ритмические занятия, кружки и секции.

Диаграмма 1.

ЧИСЛЕННОСТЬ ВОСПИТАННИКОВ В ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ



Объяснить такую тенденцию можно рассмотрев количество воспитанников в дошкольных образовательных учреждениях Республики Башкортостан. Демографическая ситуация в стране привела к возрастанию рождаемости. Как видно по диаграмме, что начиная с 2002 года возрастает количество воспитанников в дошкольных образовательных учреждениях. По статистическим данным на 2015 год количество воспитанников составляет – 234 тыс. человек. Соответственно, с возрастанием количества воспитанников, возрастает и количество детей, которые привлечены к платным дополнительным образовательным услугам.

Подытоживая сказанное, необходимо отметить, положительный эффект подушевого финансирования заключается и в том, что деньги, «следующие за учеником/воспитанником», формируют бюджет образовательного учреждения, руководство которого заинтересовано в максимальной наполняемости классов в пределах лицензионных норм. Следовательно, для привлечения детей образовательное учреждение должно повышать качество оказываемых услуг. Таким образом, в сфере образования формируется конкурентная среда, способствующая развитию передовых образовательных учреждений. В то же время нерешенными остаются некоторые вопросы финансирования образования. В числе базовых параметров, которые, на наш взгляд, должны быть учтены в использовании НПФ – специализация общеобразовательных учреждений и стоимость различных специализированных программ. Ведь даже в богатых регионах есть образовательные учреждения, расположенные в районах со сниженным социально-экономическим статусом родителей, есть учреждения, где высока

доля учащихся из неблагополучных семей. Требуется набор финансовых инструментов стимулирования качества образования, поддержки инноваций, целевых программ развития, информатизации. На наш взгляд, развитие финансирования образования обеспечивается за счет финансирования программ; финансирования инвестиционных и инновационных проектов – за счет капитальных расходов; софинансирования расходов – на основе межмуниципальных агентских соглашений. Таким образом, необходимо достигнуть баланса системе финансирования образования, учитывая специфику регионов и социального статуса населения.

Использованные источники:

1. Ерошин В. Какие нормативы нужны российскому образованию // Экономика образования. – 2013, № 6. – С. 15-18.
2. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 годы. Утверждена распоряжением Правительства РФ № 163-Р от 7.02. 2011 г. URL: <http://www.garant.ru/products> (дата обращения: 13.11.2016).
3. ФЗ № 123 «О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части, касающейся финансирования общеобразовательных учреждений» от 7.07. 2003 г. URL: <http://base.consultant.ru/cons> (дата обращения: 13.11.2016).
4. Статистический сборник «Образование и культура в Республике Башкортостан» - Уфа, 2016 .

УДК 338.22.01

*Галковский С.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «экономической теории»
УО «Полесский государственный университет»
Солтан Г.В.*

*студент 3 курса
факультет «Банковское дело»
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена вопросам развития внешнеэкономического потенциала в Республике Беларусь. Изучены сущность и факторы внешнеэкономического потенциала. Проведен анализ экономических показателей, определяющих степень развития внешнеэкономического потенциала в стране. На основе проведенного исследования выявлены пути дальнейшего развития внешнеэкономического потенциала в Беларуси.

Внешеэкономический потенциал, валовый внутренний продукт, экспорт, импорт, сальдо торговли товарами.

The article is devoted to development of external economic potential in the Republic of Belarus. Studied the nature and factors of economic potential. The

analysis of the economic indicators that determine the degree of development of external economic potential in the country. On the basis of the study identified the ways of further development of economic potential in Belarus.

External economic potential gross domestic product, exports, imports, balance of trade in goods.

Внешнеэкономический потенциал страны – комплексная характеристика, которая отражает материальные и интеллектуальные возможности участия того или иного государства в торговом сотрудничестве с другими странами [1, с.25].

Внешнеэкономический потенциал формируется на основании наличия природных богатств, степени развития инфраструктуры, научно-технического прогресса, социальной сферы, товары и услуги которых предназначены для экспорта за пределы страны или покупаются зарубежными фирмами, организациями, иностранными гражданами без вывоза их за границу. Для Республики Беларусь совокупность факторов, влияющих на внешнеэкономический потенциал, представлена в виде:

- выгодного экономико-географического положения;
- развитой системы транспортных коммуникаций и производственной инфраструктуры в целом;
- многоотраслевого промышленного комплекса;
- созданных научных и инновационных потенциалов;
- достаточно мощной строительной базы;
- значительных лесных и водных ресурсов, наличия ряда важных полезных ископаемых;
- многовекторных внешнеэкономических связей, способствующих расширению внешних рынков [2].

Важнейшими экономическими показателями, определяющими внешнеэкономический потенциал страны, являются:

- объем производства ВВП, в том числе на душу населения,
- удельный вес экспорта товаров и услуг в ВВП,
- доля экспорта промышленных товаров в общем объеме экспорта товаров,
- показатели, характеризующие состояние платежного баланса страны [1, с.25].

Рассмотрим объем производства ВВП, в том числе на душу населения в 2013-2015 гг. В таблице приведена динамика объемов ВВП в Республике Беларусь за 2013-2015 гг.

Таблица — Динамика объемов ВВП в Республики Беларусь за 2013-2015 гг.

	2013	2014	2015
Объем производства ВВП, млрд. бел. руб.	649110,7	778094,7	869701,7
Объем производства ВВП, млрд. долл. США	73,1	76,2	54,8
Объем ВВП на душу населения, долл. США/ чел.	7724	8042	5749

Объем производства ВВП в Республике Беларусь на протяжении 2013-2015 гг. увеличился в текущих ценах на 220591 млрд. бел. руб. Так, прирост в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составил 19,9% или 128984 млрд. бел. руб., а прирост в 2015 г. – 11,8% или 91607 млрд. бел. руб. Объем производства ВВП в Беларуси за 2013-2015 гг. в долларовом эквиваленте снизился на 25%.

Объем ВВП на душу населения в 2014 г. вырос на 4,1%, а в 2015 г. сократился на 28,5%. Беларусь по объему ВВП на душу населения находится на 81 месте в мировом рейтинге. Среди стран СНГ по производству ВВП на душу населения Беларусь уступает только Российской Федерации и Казахстану.

По удельному весу экспорта товаров и услуг в ВВП Республика Беларусь занимает первое место среди стран СНГ.

На уровень развития внешнеэкономического потенциала большое влияние оказывает уровень экспорта в стране. Наибольшие доли в товарной структуре экспорта занимают: минеральные продукты – 85%, продукция химической промышленности и каучук – 70%, машины, оборудование и транспортные средства – 68%, продукция пищевой промышленности и сырье для ее производства – 87% [3].

Значительный удельный вес также занимают продукция нефтеперерабатывающей, химической и нефтехимической промышленности, компьютерные и информационные услуги.

Для того чтобы оценить внешнеторговый оборот товарами в Республике Беларусь, необходимо изучить динамику экспорта и импорта товаров. На рисунке представлено изменение экспорта, импорта и сальдо торговли товарами за 2013-2015 гг. (рисунк).

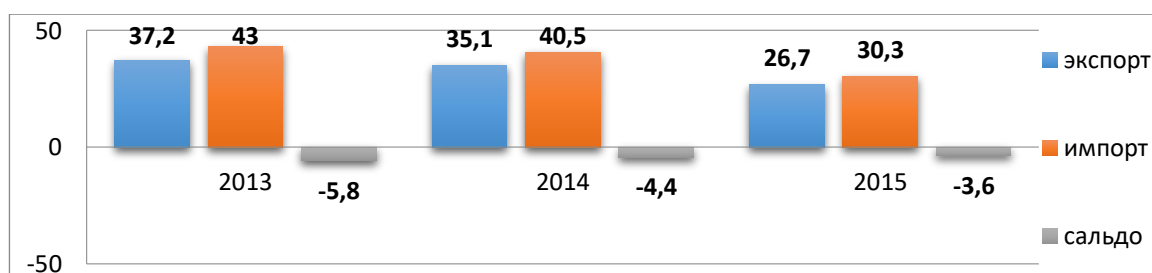


Рисунок — Внешнеторговый оборот товарами Республики Беларусь за 2013-2015 гг., млрд. долл. США [4, с.32]

Оценивая внешнеторговый оборот товарами Беларуси, следует заметить, что сальдо товарооборота в период с 2013 г. по 2015 г. уменьшается. Это свидетельствует о том, что в стране сокращается разница между экспортом и импортом. Так, в 2014 г. сальдо товарооборота в стране уменьшилось на 24%, а в 2015 г. – на 18%.

Для дальнейшего развития внешнеэкономического потенциала страны необходимо:

- расширять ассортимент экспортируемых товаров и услуг, а также

повышать их качества;

- переходить на современные производственные технологии;
- использовать новые виды финансовых, страховых, компьютерных, информационных, образовательных, технических и др. услуг;
- выпускать белорусскую продукцию в соответствии с международными стандартами качества;
- развивать инфраструктуру внешней торговли на основе расширения дилерской сети и пунктов сервисного обслуживания предприятий-экспортеров;
- развивать внешнеторговые связи с другими странами на долгосрочной и стабильной основе.

Для укрепления внешнеэкономического потенциала Беларуси необходимо создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение иностранных инвестиций, развитие совместных организаций.

Таким образом, основными направлениями совершенствования внешнеэкономической деятельности являются расширение экспорта, углубление взаимодействия с мировым рынком, осуществление эффективной внешнеторговой политики.

Использованные источники:

1. Национальная экономика Беларуси: практикум / Н.В. Богша [и др.] – Пинск: ПолесГУ, 2015 — 93 с.
2. Внешнеэкономический потенциал Беларуси // МегаОбучалка [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://megaobuchalka.ru/4/9999.html>. — Дата доступа: 30.09.2016.
3. Товарная структура экспорта и импорта // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/operativnye-dannye_5/tovarnaya-struktura-eksporta-i-importa/. — Дата доступа: 30.09.2016.
4. Внешняя торговля Республики Беларусь: статистический сборник / И.В. Медведева [и др.] – Минск, 2016 — 396 с.

*Галковский С.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономикой теории»
Полесский государственный университет
Самосюк А.С.
студент 3 курса
факультет «Банковского дела»
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается водное хозяйство РБ как отрасль народного хозяйства, занимающаяся изучением, учетом, планированием и прогнозированием комплексного использования водных ресурсов, охраной подземных и поверхностных вод от загрязнения и истощения. Также произведен анализ количества использования воды, и выявлены проблемы.

Ключевые слова: водное хозяйство, водные ресурсы, питьевая вода, потеря воды, качество водных ресурсов.

The article discusses the water sector the Republic of Belarus as a sector of the economy involved in the study, accounting, planning and forecasting integrated water resources management, protection of groundwater and surface water from pollution and exhaustion. Also analyzed the amount of use water and problems.

Key words: water management, water resources, drinking water, water loss.

Водное хозяйство является одной из основных сфер, успешное функционирование которой обеспечивает основу стабильного и устойчивого развития любого государства. Достаточность водных ресурсов для конкретной страны зависит от численности населения, видов промышленного производства, специализации сельского хозяйства, повторного использования воды и других факторов. Одно из основных направлений использования водных ресурсов государства – водопотребление, для которого используются как поверхностные, так и подземные природные водные источники.

Беларусь занимает 5-е место в Европе по обеспеченности водными ресурсами. Водные ресурсы нашей страны действительно достаточны для удовлетворения современных и перспективных потребностей. Обеспеченность водными ресурсами на душу населения в Беларуси (6,1 тыс. м³ на человека в год) близка к средневропейской, но при этом значительно выше, чем в соседних странах - Польше (1,7 тыс. м³ на человека в год) и Украине (4,1 тыс. м³). Вместе с тем подземные водные ресурсы распределены неравномерно: наибольшее количество залегания подземных вод отмечается на территории Минской области, наименьшее - на территории Брестской области. Качественный состав подземных вод, в том числе минеральных, и их запасы позволяют не только удовлетворять хозяйственно-питьевые нужды населения, но и экспортировать бутилированную воду, а также использовать

в лечебных и оздоровительных целях. В стране около 50 санаторно-курортных учреждений оказывают услуги с применением более 30 видов минеральных вод[1].

В таблице 1 представлено использование вод на различные нужды экономической деятельности.

Таблица 1- Количество использования воды (миллионов кубических метров)

Показатель	Год		
	2013	2014	2015
Использование воды – всего в том числе на:	1 373	1 371	1 270
Производственные нужды	407	405	389
Прудовое хозяйство	372	378	293
Хозяйственно-питьевые нужды	477	473	474
Орошение и сельскохозяйственное водоснабжение	117	115	114

Примечание – Собственная разработка на основе источника [2]

Из представленной таблицы видно, что из года в год общее количество использования воды постепенно уменьшается. Так в 2015 году по сравнению с 2014 общее количество использования воды сократилось на 7,37%. В 2014 году (по сравнению с 2013 годом) анализируемый показатель также уменьшился на 0,14%. Наибольший удельный вес использования воды приходится на хозяйственно-питьевые нужды (около 37,3%). Количество используемой воды на хозяйственно-питьевые нужды в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилось на 0,21% и составило 474 млн м³, в 2014 году по сравнению с 2013 годом наблюдалась обратная ситуация- сокращение на 0,84%. Снижение количества потребляемой воды на протяжении 2013-2015 гг. наблюдалось только в промышленности и сельском хозяйстве. Кроме этого существуют потери воды при транспортировке- данный показатель из года в год уменьшается.

Большим расходом воды сопровождаются производственные процессы на промышленных предприятиях. При этом предприятия отдельных отраслей промышленности и энергохозяйства потребляют количество воды, нередко значительно превосходящее коммунальное водопотребление крупных городов. Некоторые промышленные предприятия предъявляют к качеству потребляемой воды специфические, иногда очень высокие, требования. От качества используемой воды в промышленном производстве в значительной мере зависят качество и себестоимость выпускаемой продукции.

Оценка качества поверхностных источников по индексу загрязненности вод (ИЗВ) показывает, что большинство рек и водоемов Беларуси (60%) классифицируется как умеренно загрязненные (III класс) и около 10% отнесено к категории «загрязненные» (IV класс). Загрязнение водных объектов вызвано прежде всего недостаточной эффективностью работы сооружений по очистке сточных вод в отдельных городах, технологическим несовершенством [3].

Качество питьевой воды является серьезной проблемой, особенно для сельских районов, где население пользуется неглубокими колодцами. В Беларуси качество воды в 40–50% колодцев не отвечает действующим стандартам. Из общего числа опробованных подземных источников более 30% не соответствует СанПиН по химическим показателям и около 6% – по микробиологическим.

Значительное количество водозаборных скважин (14%) не обеспечено водоохранными зонами строгого режима и около 80% коммунальных водопроводов не имеют необходимого комплекса очистных сооружений. Исходя из сложившейся ситуации, в соответствии с социально-экономическим развитием до 2020 г. необходимо решить следующие основные проблемы: ликвидировать загрязнение поверхностных объектов сточными, талыми и дождевыми водами с урбанизированных и сельскохозяйственных территорий, а также вредными веществами, поступающими из сопредельных стран; увеличить мощности очистных сооружений и повысить эффективность очистки стоков; уменьшить риск для здоровья населения путем снабжения чистой питьевой водой [4].

В рамках реализации разработанной в Беларуси Государственной программы «Чистая вода» в нашей стране ведется строительство современных сооружений по водоснабжению, обезжелезиванию и очистке воды, чтобы обеспечить население качественной питьевой водой, улучшить экологическую обстановку и снизить антропогенную и техногенную нагрузку на водные объекты. В 2015 году на реализацию программы «Чистая вода» Президентом и Правительством Республики Беларусь направлено 3,5 трлн. руб., для реализации двадцати двух проектов по водоснабжению и водоотведению.

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. стратегическая цель в области сохранения водных ресурсов страны состоит в повышении эффективности их использования и улучшении качества, сбалансированных с потребностями общества. Для реализации главных направлений управления водными ресурсами необходимо: совершенствовать систему платного водопользования на основе эколого-экономической оценки водных ресурсов; осуществлять внедрение прогрессивных энерго- и ресурсосберегающих технологий, обеспечивающих снижение удельного водопотребления и объема отведения сточных вод, совершенствовать правовую и нормативную базы водопользования; осуществить переход на мало- и безводные технологии производства; и другие.

Использованные источники:

1. Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс] / Общество–Режим доступа: <http://www.belta.by/> - Дата доступа: 05.10.2016г.
2. Официальный сайт Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Макроэкономика и окружающая среда/Водные ресурсы – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>– Дата

доступа: 05.10.2016г.

3. Официальный сайт Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Охрана и использование водных ресурсов– Режим доступа: <http://minpriroda.gov.by/>– Дата доступа: 04.10.2016г.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.

УДК 338.24

*Галковский С.В., к.э.н.
доцент
кафедра «экономической теории»
Полесский государственный университет
Столбова М.Ю.
студент 3 курса
факультет «Банковское дело»
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается развитие научного и инновационного потенциалов Республики Беларусь. На основании проанализированных основных показателей, выявлены проблемы развития потенциалов, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: потенциал, научный потенциал, инновационный потенциал, наукоёмкость.

The article discusses the development of scientific and innovative potential of the Republic of Belarus. On the basis of the main indicators analyzed, identified potential problems of development and ways of their solution.

Keywords: capacity, scientific potential, innovation potential, research intensity.

За последние годы роль научного и научно-технического потенциалов Республики Беларусь в социально-экономическом развитии возрастает. Это связано с возникновением потребности в построении инновационной экономики. Беларусь относится к числу стран с высоким уровнем научного и инновационного потенциала.

Развитие научного потенциала во многом зависит от количества организаций, осуществляющих научные исследования и разработки.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки, за 2013-2015 годы снизилось. Так в 2015 году, количество данных организаций составило 439, что на 8,92% меньше, чем в 2013 году, следствием чего является сокращение объема выполненных научно-технических работ.

Главным звеном научного потенциала являются исследователи и

разработчики. От уровня их квалификации, профессиональной подготовки зависит конкурентоспособность разработок, а также поступление финансовых ресурсов в науку. Количество исследователей с каждым годом также уменьшается. Стоит отметить, что их количество в 2013г. составляло 18353 чел., 2014 г. — 17372 чел., 2015 г. — 16953 чел.

Одним из самых главных факторов развития любой сферы, в том числе и научного потенциала страны, является наличие финансовых ресурсов. Беларусь продолжает находиться на отстающих позициях по уровню бюджетного финансирования исследований и разработок по сравнению с другими странами. Фактические расходы республиканского бюджета на науку в 2015 г. составили 2190,2 млрд. руб. В сопоставимых ценах 2000 г. эти расходы составили: 2013 г. — 62,9 млрд. руб., 2014 г. — 50,9 млрд.руб., 2015 г. — 49,6 млрд. руб. [1].

Основой для проведения научных исследований служит развитая материально-техническая база, основой которой являются приборы и оборудование для научных целей. В Беларуси наблюдается устаревание материально-технической базы в целом, а также приборного парка. Крайне медленно растет удельный вес лабораторного оборудования, приборов нового поколения. Моральный износ прогрессирует с каждым годом, что затрудняет увеличение числа разработок, их качества, а также в целом развитие научного потенциала.

В настоящее время сохраняется негативная тенденция в развитии науки и инновационной сферы. В числе важнейших проблем функционирования национальной инновационной системы можно выделить следующие:

1. Критически низкий уровень наукоемкости ВВП. В последние годы показатель «внутренние затраты на научные исследования и разработки, в процентах к ВВП» находился на уровне, не превышающем 0,6 – 0,7%, что значительно ниже среднеевропейского значения (2%) и критического уровня экономической безопасности (1%). В 2015 г. значение наукоемкости ВВП составило 0,52% (при плановом задании в размере 1,1 – 1,15 %) – это самый низкий показатель за последние десятилетия [1].

2. В Беларуси в 2012 г. повысились размеры пошлины за рассмотрение заявления о регистрации патентов на объекты промышленной собственности для отечественных заявителей в 7 раз. Тем самым устранены различия в оплате работ по патентованию для отечественных и иностранных заявителей (выполнение требований положений ТРИПС как необходимое условие для вхождения в ВТО), что отрицательно сказалось на патентно-лицензионной активности отечественных резидентов. В Беларуси в 2015 г. по сравнению с 2014 г. произошло сокращение количества заявок на патентование изобретений с 757 до 691 (в 2013 году подано 1634 заявки на патентование), что на 8,72 % и 57,7% ниже 2014 и 2013 года соответственно.

3. Доля суммарных затрат на инновации в ВВП в последние годы также имеет тенденцию к сокращению, составив в 2013-2015 гг. 1,62 %; 1,67

% и 1,38 % соответственно. В этой связи сомнительной является сама возможность реализации модели инновационного развития в условиях, когда доля расходов на науку и программу инновационного развития, предусматриваемая в лимитах бюджетного финансирования консолидированного бюджета, является практически неизменной по годам, а фактические расходы на науку и инновационную деятельность сокращаются.

4. Низкими остаются инновационная активность и восприимчивость белорусской экономики. За последние годы в стране наблюдается сокращение удельного веса инновационно активных организаций промышленности – с 21,7% в 2013 г. до 19,0 % в 2015 г. при планируемом показателе не менее 40 % в 2015 г [1]. Также снизился удельный вес отгруженной инновационной продукции организациями промышленности с 17,8% в 2013 г. до 12,9 % в 2015 г. при плане 20-21%.

Белорусские предприятия ориентированы главным образом на простое обновление существующего парка машин и оборудования, локальное совершенствование технологических процессов в рамках существующих укладов.

Для роста наукоемкости важно увеличить исследовательскую составляющую в расходовании средств инновационных фондов, а также использовать механизмы государственно-частного партнерства в инновационной сфере, в том числе посредством создания смешанных инновационно активных организаций с участием государства и бизнеса.

Необходимо реализовать и развить положения, предусматривающие эффективное использование средств инновационных фондов, т.е. ориентировать распорядителей средств инновационных фондов на их целевое расходование по важнейшим направлениям, включая финансирование исследований и разработок, направленных на разработку инновационных и высокотехнологичных товаров, на патентно-лицензионную деятельность; инвестиции в основной капитал организаций и отдельных производств, ориентированных на выпуск инновационных товаров и высокотехнологичных товаров; затраты на маркетинговые и организационные инновации [2].

В системе стимулирования научно-технической сферы необходимо усовершенствовать льготирование затрат на выполнение исследований и разработок, понизить нормативы отчислений в фонды занятости, социальной защиты и пенсионный применительно к расходам на оплату труда исследователей и разработчиков.

Одним из ключевых направлений в развитии научного потенциала республики должно быть совершенствование кадрового обеспечения научно-инновационной сферы, создание образовательных научно-производственных комплексов, осуществляющих непрерывную подготовку специалистов в области инновационной деятельности.

Развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности должно быть ориентировано на создание новой системы

взаимодействий. В ней должны быть интегрированы усилия науки, образования, государственного управления и бизнеса по определению и практической реализации точек роста, перспективных направлений, по которым могут быть получены максимальные эффекты.

Использованные источники:

1. Статистический ежегодник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 519 с.
2. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в 2011-2015 годах и меры по обеспечению устойчивого сбалансированного развития экономики на перспективу // Национальная академия наук Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 96 с.

УДК: 316

Ганеева Д.И.

студент 1 курса магистратуры

*Институт социально-философских наук и массовых коммуникаций
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Казань*

**ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ В
КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ГЕНДЕРНЫХ ГРАНИЦ**

В статье рассматриваются изменения, происходящие в практиках потребления продукции индустрии красоты в России и США, связанные с процессами трансформации гендерных границ. Приводятся статистические данные потребления продукции индустрии красоты в двух странах, а также результаты собственного эмпирического исследования.

Ключевые слова: гендер, гендерные границы, индустрия красоты.

Начиная с середины XX века, в условиях постиндустриального общества разработка проблематики тела стала одним из перспективных направлений в социологии. Это произошло под влиянием технологизации медицины, повлекшей за собой возможности изменения характеристик тела, и как следствие, развитие индустрии красоты, которое привело к изменению практик потребления.

Как известно, основными потребителями продукции индустрии красоты являются женщины, несмотря на усиление феминистского движения, отвергающего общепринятые стандарты женственности. Однако бурное развитие индустрии красоты, происходящее на протяжении последних двадцати лет, наряду с повышением уровня жизни в целом привели к тому, что в потребление продукции этой индустрии стали включаться мужчины. Включенность мужчин в процесс потребления продукции индустрии красоты рассматривается как один из элементов процесса размывания гендерных границ и происходит неравномерно в разных странах.

Одной из стран с наиболее высоким уровнем развития потребления продукции индустрии красоты мужчинами являются США. При изучении

соответствующей литературы и результатов социологических исследований уровней развития потребления продукции индустрии красоты мужчинами в России и США выявлены значительные различия между двумя странами, а именно, распространенность явления среди американцев и ограниченное участие в этой сфере потребления российских мужчин.

В связи с этим, была поставлена следующая цель: на основе применения статистической и гуманистической стратегий исследования описать практики потребления продукции индустрии красоты мужчинами России и США. В исследовании использована интегративная парадигма, основанная на теории структуры Э.Гидденса.

Интегративная парадигма подразумевает использование в работе как качественных, так и количественных методов для изучения социальных явлений и процессов. В работе использованы как количественные методы – анализ статистических данных о фактическом потреблении продукции индустрии красоты, так и качественные – интервью с мужчинами – потребителями продукции индустрии красоты г. Казани с целью выявления субъективных предпочтений и мотивов потребления.

Практики потребления продукции индустрии красоты мужчинами в России и США значительно различаются, поскольку были сформированы на фоне различных политических, экономических, культурных и религиозных контекстов. В этих условиях складывалось различное отношение общества к нормам маскулинности и к практикам, которые противоречат этим нормам. Потребление продукции индустрии красоты является практикой, не соответствующей нормам традиционной маскулинности, соответственно эти практики воспринимаются в России и США по-разному.

Анализ ежегодных исследований агентств Mintel и NPD Group [8,9] позволил проследить динамику развития потребления продукции индустрии красоты мужчинами США с 2009 по 2015 год: выявить стабильный рост сегмента и вовлечение новых потребителей-мужчин. На распространение практик потребления продукции индустрии мужчинами в США оказала значительное влияние сама специфика американского поликультурного общества: большое число мигрантов, привносящих новые образцы потребления, а также высокий уровень жизни населения, позволяющий реализовывать эти образцы потребления. Так, согласно исследованиям Mintel [8], популярность продукции индустрии красоты объясняется растущими долями испанского и темнокожего населения Соединенных Штатов, поскольку именно эти группы отличаются высоким уровнем потребления продукции для ухода за кожей лица и тела. В США распространение новых практик потребления происходит благодаря свободному обмену практиками между мужчинами, а также свободному распространению трендов потребления при помощи разнообразных средств масс-медиа.

Российское гендерное сознание, как мужское, так и женское, значительно более консервативно. Это создает российским мужчинам

дополнительные социально-психологические трудности, их положение противоречиво: с одной стороны, существует принятый в обществе единственный образец традиционной маскулинности, с другой стороны, объективация мужского тела сталкивает мужчин с целым комплексом проблем и трудностей, которые раньше считались исключительно или преимущественно женскими, в частности забота о собственной внешности при помощи продуктов и услуг индустрии красоты.

Материалы свободного интервью, проведенного с мужчинами г. Казани (25 текстов), позволили понять и описать мотивы их ограниченного участия в этой сфере жизни. На основе анализа и обобщения данных текстов выделены следующие причины нераспространенности практик потребления продукции индустрии красоты мужчинами г. Казани.

1. Наличие стереотипов маскулинности, согласно которым внимание к собственной внешности и попытки ее совершенствования считаются не соответствующим нормам маскулинности и могут стать причиной негативного отношения к мужчине-потребителю продукции индустрии красоты со стороны окружающих. Эти стереотипы препятствуют распространению практик потребления продукции индустрии красоты мужчинами, что проявляется следующим образом:

а) Многие тренды и образцы потребления, существующие в других культурах, не «приживаются» в условиях российского общества, несмотря на процессы глобализации и появление различных каналов передачи образцов и трендов потребления.

б) Опыт и практики потребления продукции индустрии красоты, существующие в российской культуре, не передаются мужчинами друг другу. Информанты не склонны делиться информацией о собственных практиках и характеризуют обсуждения внешности и ухода за ней, как «женские».

в) Наблюдается безразличное отношение мужчин к собственной внешности, проявляющееся в незаинтересованности в применении каких-либо средств и услуг индустрии красоты.

2. Отсутствие необходимой информации о возможностях средств и услуг индустрии красоты. Несмотря на то, что у некоторых мужчин существуют осознаваемые мотивы, способствующие их приобщению к потреблению продукции индустрии красоты, зачастую у мужчин отсутствует понимание того, как реализовать мотивы и решить осознаваемые проблемы.

3. Восприятие практик потребления продукции индустрии красоты как свойственных исключительно представителям высших слоев или публичным людям.

4. Доминирующая роль женщины в выборе товаров и услуг индустрии красоты, которая, в ряде случаев, может проявляться в контроле и ограничении потребления продукции индустрии красоты мужчинами. В этой ситуации мужчина принимает пассивную роль, поскольку отсутствует стимул самостоятельно выбирать средства и услуги. Однако участие женщин может

оказать и положительное воздействие на распространение практик потребления продукции индустрии красоты среди мужчин – женщины могут поспособствовать осознанию проблем и подбору способов их решения.

Таким образом, конкретное социологическое исследование позволило выявить особенности и мотивы потребления продукции индустрии красоты российскими мужчинами, в том числе жителями г. Казани, объясняющие причины замедленного распространения практик потребления продукции индустрии красоты среди мужчин. Результаты проведенного исследования могут лечь в основу дальнейших, более глубоких исследований практик мужского потребления в сфере индустрии красоты в России.

Использованные источники:

1. Берн Ш. Гендерная психология / Ш. Берн. – СПб, 2002. – с. 39-41.
2. Ильиных С.А. Преобразования гендерной системы и новое трактование концептов маскулинности-фемининности // Идеи и идеалы. – 2011г. – №4(10) – С. 56-68
3. Кон И. С. Меняющиеся мужчины в изменяющемся мире. – М.: Время, 2009. – 496 с.
4. Anderson E. Inclusive Masculinity: The Changing Nature of Masculinities. – New York: Routledge. – 2009. – 190 p.
5. Bordo S. Unbearable weight: feminism, western culture and the body. – Berkeley: University of California press, 1993. – 400p.
6. Connell R. W. and Messerschmidt James W. Hegemonic Masculinity: Rethinking the Concept [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://xyonline.net/sites/default/files/Connell,%20Hegemonic%20masculinity_0.pdf – Дата обращения 22.02.2016
7. Demetriou D. Connell's Concept of Hegemonic Masculinity: A Critique // Theory and Society. – 2001. – 30 (3): P.337 – 361.
8. Beauty and personal care product launches targeted to men increase by 70% over the past six years [Электронный ресурс] // Mintel. – Режим доступа: <http://www.mintel.com/press-centre/beauty-and-personal-care/beauty-personal-care-product-launches-increase-substantially> (Дата обращения 10.03.2016 г.)
9. NPD Reports on the Men's Grooming Industry: A Market Poised for Growth [Электронный ресурс] // NPD. – Режим доступа: https://www.npd.com/wps/portal/npd/us/news/press-releases/pr_120208/ (Дата обращения 10.03.2016 г.)

ПОНЯТИЕ И СЛАГАЕМЫЕ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ

Аннотация. В статье основное внимание уделено специфике делового общения и слагаемым культуры речи. Автор отмечает, что в определенном смысле культура речи человека, манера выражать свои мысли и чувства являются его визитной карточкой. Поэтому культура устной речи заключается в сознательном отборе и использовании тех языковых средств, которые помогают общению.

Ключевые слова: деловое общение, культура речи, слагаемые культуры речи, речь делового человека.

В настоящее время овладение искусством общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Каждый, кто стремиться добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, менеджеров, людей, занятых в сфере управления [1, с. 53-54].

Что же понимают под культурой речи?

Культура речи – это:

- ♦ владение нормами устного и письменного литературного языка (правилами произношения, ударения, словоупотребления, правилами грамматики, стилистики), а также умение использовать языковые средства в различных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи;
- ♦ раздел языкознания, занимающийся проблемами нормализации речи, разрабатывающий рекомендации по умелому пользованию языком» [2, с.97].

Язык часто называют инструментом общения, а речь сравнивают с игрой на этом инструменте. Сколько людей, столько и исполнителей. Слова – это оболочка мыслей, и если слова выбраны неудачно, самые ценные мысли так и останутся у их автора.

Подбирая слова для выражения мыслей, мы руководствуемся следующими соображениями: во-первых, подходит ли слово по смыслу; во-вторых, правильно ли мы его употребляем; в-третьих, уместно ли оно в данной ситуации; и наконец, выразительно ли оно.

Поэтому речь должна соответствовать следующим требованиям.

- *Правильность речи*, т.е. ее соответствие принятым литературно-языковым нормам. Д. И. Писарев писал: «Неправильное употребление слов ведет за собой ошибки в области мысли и потом в практике жизни». Стоит

выступающему исказить слово, изменить ударение, неправильно построить предложение и аудитория моментально реагирует.

Поэтому заглянуть в словарь перед выступлением так же обязательно, как посмотреть в зеркало перед выходом на улицу.

➤ *Точность речи*, т.е. её соответствие мыслям говорящего. К. А. Федин утверждал: «Точность слова является не только требованием здорового вкуса, но прежде всего – требованием смысла». Чтобы речь была точной, нужно употреблять слова в соответствии с теми значениями, которые за ними закреплены.

➤ *Ясность речи*, т.е. ее доступность пониманию слушающего. Квинтилиан, римский учитель красноречия, наставлял своих подопечных: «Говори так, чтобы тебя нельзя было не понять».

➤ *Логичность речи*, т.е. ее соответствие законам логики. Небрежность языка обуславливается нечеткостью мышления.

➤ *Простота речи*, т.е. ее безыскусственность, естественность, отсутствие вычурности, «красивости» слога. Л.Н. Толстой говорил: «Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания».

➤ *Краткость речи* означает, что говорящий не злоупотребляет временем и терпением слушателя. Каждое слово и выражение служит одной цели: по возможности точнее и короче изложить суть дела. Многословие в деловом общении выглядит, по меньшей мере, неприлично [3, с.127].

➤ *Доступность речи* требует от выступающих излагать свои мысли как можно проще и доходчивее. А для этого рекомендуется использовать примеры – наиболее эффективный и доходчивый прием речи, при помощи которого удастся, как бы приблизить предмет к слушателю. Существенное качество примера – конкретность. Примеры могут быть краткими или подробными, фактическими или предположительными, шуточными или серьезными.

Краткие примеры незаменимы в условиях ограниченного времени. Предположительные примеры не содержат подлинных фактов, но придают изложению наглядность. Фактический пример имеет наибольшее воздействие. У слушателей сразу возникает интерес уже на словах: «А теперь позвольте рассказать вам об одном случае, действительно имевшем место...».

➤ *Богатство речи*, т.е. разнообразие используемых в ней языковых средств. М. Горький писал: «Задачи, которые Вы ставите перед собой, неизбежно и настоятельно требуют большого богатства слов, большого обилия и разнообразия их».

➤ *Чистота речи*, т.е. устранение из нее слов нелитературных, жаргонных, вульгарных, иностранных, употребляемых без особой необходимости. В. Г. Белинский настаивал на том, что «употреблять иностранное слово, когда есть равносильное ему русское слово, значит оскорблять и здравый смысл, и здравый вкус» [5, с.91].

Так, еще при Екатерине II за иностранное слово, вставленное в разговор,

виновный осуждался на прочтение 100 стихов из поэтического творчества профессора Санкт-Петербургской академии паук красноречия В. К. Тредиаковского [6].

➤ *Живость речи*, т.е. отсутствие в ней шаблонов, ее выразительность, образность, эмоциональность. Л. Н. Толстой был уверен, что «язык должен быть живой».

Итак, культура деловой речи – это использование средств и возможностей языка, адекватных содержанию, обстановке и цели высказывания при соблюдении языковых норм.

В заключение отметим, что для современного человека, претендующего на звание «культурного и образованного», низкая культура общения «должна бы считаться таким же неприличным явлением как неумение читать и писать». Речь – это лучший паспорт человека. Сегодня новые экономические и социальные условия выдвинули на первый план необходимость повышения коммуникативной компетентности специалиста, поскольку высокая речевая культура и развитая экономика неотделимы друг от друга. [4, с.68].

Использованные источники:

1. Ожегов С. И. Работы по культуре речи // Ожегов С. И. Лексикология. Лексикография. Культура речи. М., 1974. – 259 с.
2. Введенская Л. А. Деловая риторика. Учебник. – М.: Ростов н/Д: МарТ, 2004. – 510 с.
3. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
4. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
5. Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе. Гулякин Д.В., Донкова И.А., Игебаева Ф.А., Майер Р.В., Москвин К.М., Пряхина Е.Н., Фадеев А.С., Цой Г.А., Цебренько К.Н., Цымбал М.В., Шпырня О.В.// Коллективная монография / Министерство образования и науки Российской Федерации; Георгиевский технологический институт (филиал); Северо-Кавказский государственный технический университет. Георгиевск, 2011. Том Книга 4.
6. http://www.ebiblio.ru/book/bib/06_management/kultura_rechi_i_delovoe_obshe_nie/sg.html

*Гаскаров Н.Н.
студент
Курбанаева Л.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра ЭиУ
БашГУ
Россия, г. Нефтекамск*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

При управлении деятельностью малого предприятия в современных условиях хозяйствования одной из главных целей его функционирования является обеспечение выживаемости на рынке и улучшение его благосостояния, требующее постоянного увеличения доходности и рентабельности предприятия при сохранении его ликвидности и платежеспособности. Важная роль в реализации этой задачи отводится организации финансов на малом предприятии.

Определению сущности и роли малого бизнеса посвящены работы Хамидуллина²⁵ Ф.Ф. Мукосеева²⁶ Д.В., Бурова²⁷ В.Ю., Дуловой²⁸ «Малый бизнес» определим как предпринимательскую деятельность физического или юридического лица, имеющую следующие признаки:

- связана с высоким риском;
- основной целью является получение прибыли за счет производства и продажи товаров и услуг;
- базовым элементом внутренней структуры является частная собственность;
- относительно небольшая доля рынка в рыночном пространстве и относительно небольшое число производимых продуктов²⁹;
- соответствующая критериям отнесения к малому предпринимательству.

Субъектный состав малых предприятий в РФ образуют: хозяйственные общества и партнерства; кооперативы (производственные, сельскохозяйственные потребительские); крестьянские (фермерские)

²⁵ Хамидуллин Ф.Ф. Развитие методологии исследования малого бизнеса // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2016. – № 3 (19).

²⁶ Мукосеев Д.В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/05/11995> (дата обращения: 06.11.2016).

²⁷ Основы предпринимательства: учебное пособие (учебное пособие) издание второе дополненное и переработанное / В.Ю.Буров. – Чита Изд-во ЧитГУ, 2013. – 441 с.

²⁸ Дулова А.Д. Малое предпринимательство: понятие и место в экономике страны [Электронный ресурс] // SCI-ARTICLE.RU: SCI-ARTICLE Публикация научных статей. – 2015. – № 27 – Электрон. дан. – URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1448628203> (дата обращения: 07.11.2016) – Загл. с экрана.

²⁹ Понятие «малого бизнеса» в России [Электронный ресурс] // www.economicwind.ru: Экономические вести. – 2016. – Электрон. дан. – URL: <http://www.economicwind.ru/ecowins-356-1.html> (дата обращения: 07.11.2016) – Загл. с экрана.

хозяйства; индивидуальные предприниматели³⁰.

Роль малого бизнеса в литературе рассматривается с двух сторон: экономической и социальной.

К экономическим функциям малого бизнеса относятся:

– способствование стабилизации макроэкономических процессов за счет гибкости и высокой приспособляемости к изменчивости рыночной конъюнктуры;

– развитие инновационного потенциала экономики;

– более быстрое освоение новых видов товаров и услуг;

– развитие отраслей неинтересных крупным компаниям;

– пополнение федерального и местного бюджета путём налоговых платежей.

К социальным функциям можно отнести:

– снижение безработицы;

– удовлетворение потребностей клиентов;

– совершенствование качества сервиса;

– уменьшение напряженности в обществе

– предоставление людям возможности самореализации;

– использование труда социально-уязвленных и социально-нестабильных слоёв общества

Особенностями финансов малого бизнеса являются:

– затрудненность доступа на финансовый и денежный рынки, связанная с малодоступностью кредитов из-за их дороговизны, рискованного финансового положения предприятия и отсутствия кредитной истории;

– собственник малого бизнеса подвергается большому риску, так как возможности осуществления личных инвестиций ограничены горизонтом собственного предприятия: любой лишний доход идет в дело;

– более низкий по сравнению с крупными предприятиями уровень ликвидности малого бизнеса, малые предприятия испытывают трудности с мобилизацией «живых денег»;

– высокий уровень финансового риска, связанный с ориентацией малого бизнеса на заемное финансирование³¹.

Основой организации финансов малого предприятия является обеспечение его финансовыми ресурсами в размерах, необходимых для осуществления деятельности компании.

Рассмотрим далее сущность финансовых ресурсов и источники их

³⁰ Федеральный закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) [ред. от 03.07.2016 г.] [Электронный ресурс] // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – Электрон. дан. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ Электрон. текст. дан. – Послед обновление 24.10.2016.

³¹ Стоянова Е.С. Деньги в малом бизнесе: особенности финансового менеджмента небольших фирм / Е.С. Стоянова [Электронный ресурс] // WWW.KLERK.RU: Клерк.Ру – весь для бухгалтера – Электрон. дан. – URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/351942/> (дата обращения: 13.11.2016). – Загл. с экрана.

формирования.

Финансовые ресурсы организации – это совокупность источников денежных средств (собственных денежных доходов и поступлений извне), аккумулируемых организацией в целях осуществления всех видов деятельности, а именно для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат, затрат на расширение производства.

В целях проведения анализа формирования финансовых ресурсов малых предприятий различными авторами проводится классификация видов или форм финансирования малых предприятий.

Автор Мусиенко³² С.О. проводит их классификацию по конечному виду получения источников (таблица 1)

Таблица 1 – Формы финансирования малых предприятий, предложенные автором Мусиенко С.О.

Классификация форм финансирования	Формы финансирования	Объект обеспечения форм финансирования
Прямые	Банковское кредитование	Основные средства и оборотные средства
	Субсидии государства	
	Накопленная чистая прибыль организации	
Косвенные	Лизинг	Основные средства
	Факторинг	Оборотные средства
	Кооперация	Выручка
	Интеграция	Выручка, основные и оборотные средства

Автор статьи Горбунова И.И. классификацию форм финансирования малых предприятий проводит по нескольким основаниям: условиям предоставления денежных средств; источникам получения денежных средств; субъектам и способам финансирования (рисунок 1).

Рассмотренные формы финансирования имеют соответствующие источники.

Проведенные автором Лебедевой³³ Е.Ю. исследования показали, что в перспективе для малых предприятий целесообразна следующая смешанная по видам источников и диверсифицированная по рискам привлечения структура финансовых ресурсов: государственная поддержка – 15–20%; собственные источники – 40–50%; заемные средства – 45–30%.

³² Мусиенко С.О. Сравнительный анализ основных форм финансирования малых промышленных предприятий [Электронный ресурс]. // HUMAN.SNAUKA.RU: Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 8. – Электрон. дан. – URL: <http://human.snauka.ru/2014/08/7580> (дата обращения: 23.10.2016) – Загл. с экрана.

³³ Лебедева Е.Ю. Совершенствование механизма управления финансовыми ресурсами малых предприятий: автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10 – Москва, 2013. – С. 11.

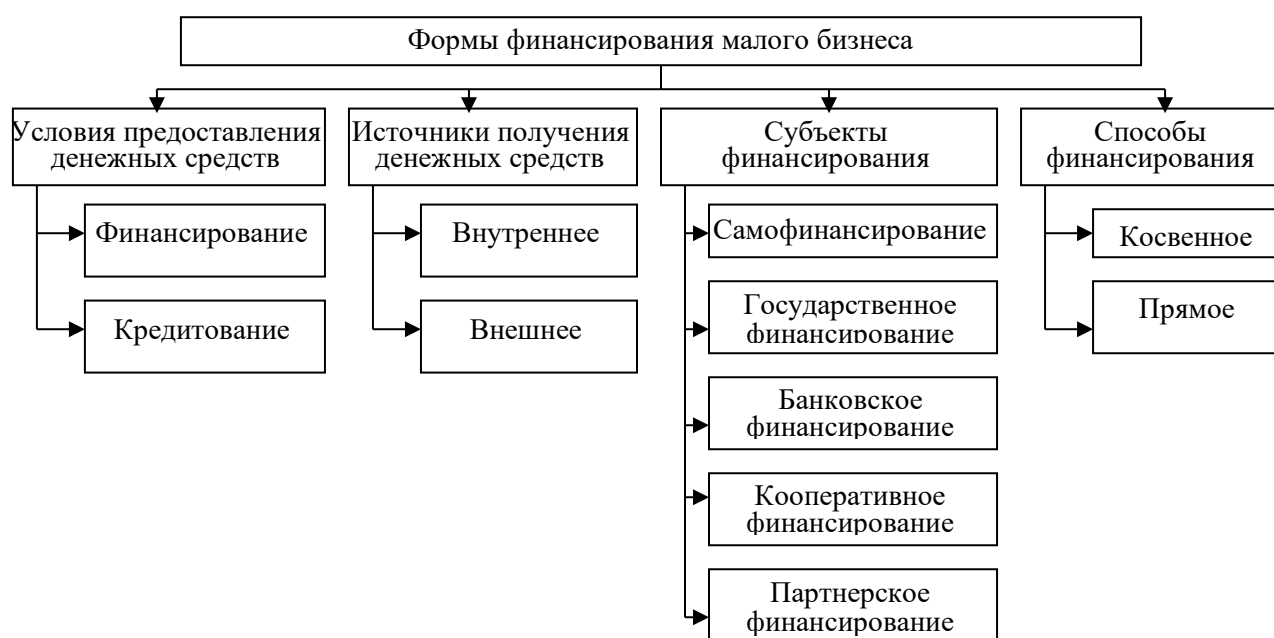


Рисунок 1 – Классификация форм финансирования малых предприятий³⁴

Для анализа источников финансирования и осуществления анализа финансовой деятельности предприятия, необходима его бухгалтерская отчетность.

Согласно п. 6 Приказа № 6635 и п. 4 статьи 6 Закона № 402-ФЗ организациям – субъектам малого предпринимательства можно ограничиться упрощенной бухгалтерской отчетностью, которая состоит из бухгалтерского баланса; отчета о финансовых результатах; отчета о целевом использовании средств; приложений к ним. Упрощенные формы этих трех форм бухгалтерской отчетности приводятся в Приложении № 5 к Приказу № 66н.

Особенности финансов малого бизнеса можно рассматривать также относительно системы налогообложения. В соответствии с главами 26.2 и 26.3 Налогового кодекса РФ к небольшим предприятиям могут применяться особые режимы налогообложения. Дополнительно к этим особым режимам применяется и упрощенная система бухгалтерского учета. Малые предприятия, функционирующие в тех областях экономики, в которых сложно осуществлять контроль над доходами, должны платить единый налог

³⁴ Горбунова И.И. Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU: Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – Выпуск № 31 – Электрон. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-finansovyh-resursov-malyh-predpriyatiy> (дата обращения: 11.11.2016). – Загл. с экрана.

³⁵ Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [ред. от 06.04.2015] [Электронный ресурс] // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – Электрон. дан. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ Электрон. текст. дан. – Послед обновление 16.11.2016.

³⁶ Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [ред. 23.05.2016 № 149-ФЗ] [Электронный ресурс] // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – Электрон. дан. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ Электрон. текст. дан. – Послед обновление 16.11.2016.

на вмененный доход. В основном это предприятия бытового обслуживания, торговли, общественного питания, небольшие автотранспортные предприятия. Уплата единого налога на вмененный доход также заменяет налог на прибыль, единый социальный налог, налог на имущество. Организации, переведенные на единый налог на вмененный доход, не являются плательщиками налога на добавленную стоимость.

Для малых предприятий применяется также упрощенная система бухгалтерского учета. Если малое предприятие использует особые режимы налогообложения, то оно не обязано вести учет методом двойной записи и, следовательно, составлять и представлять бухгалтерский баланс.

Кроме того, малое производство, как правило, более экономично. У малого предприятия, по сравнению с крупным, короче сроки капитального строительства, для их создания нужен относительно меньший стартовый капитал. Оборачиваемость средств у них в 2 – 2,5 раза выше, что обеспечивает достаточно высокую норму прибыли. Эти предприятия обычно лучше используют свой капитал, оборудование и производственные площади, не держат крупных запасов. Они успешнее экономят на административно-управленческих расходах благодаря простоте и гибкости процедуры управления.

Управление финансовыми потоками в малом предприятии имеет свои отличительные особенности. В отличие от крупных компаний, владелец малого бизнеса, как правило, самостоятельно ведет все финансовые операции.

Следующая особенность – небольшой капитал, которым необходимо эффективно распорядиться для развития предприятия. Руководитель малого бизнеса должен быстро и, в то же время, взвешено принимать решения о перенаправлении финансовых потоков, которые необходимы для организации производства, рекламной компании или выплаты зарплаты сотрудникам.

Отличительной особенностью является то, что деньги, которые вкладываются в развитие предприятия, являются личными средствами владельца или средствами, которые были получены под залог личного имущества, что также предполагает определенные ограничения на использование финансов.

Таким образом управлению финансами предприятий малого и среднего бизнеса присущи следующие особенности: высокая оборачиваемость оборотных активов, высока платежеспособность и деловая активность, мобильность бизнеса, упрощенность бухгалтерского учета баланса.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) [ред. от 03.07.2016 г.] [Электронный ресурс] // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru/> Электрон. текст. дан. – Послед обновление 24.10.2016.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [ред. 23.05.2016 № 149-ФЗ] [Электронный ресурс] // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru/document/cons> Электрон. текст. дан. – Послед обновление 16.11.2016.
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [ред. от 06.04.2015] [Электронный ресурс] // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф.– Электрон. дан. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc/ Электрон. текст. дан. – Послед обновление 16.11.2016.
4. Буров, В.Ю., Потаев, В.С., Суходолов, А.П. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе (история, современное состояние, проблемы, перспективы развития) (монография) / В.Ю. Буров, В.С. Потаев, А.П. Суходолов – Иркутск Изд-во Иркут. гос. ун-та., 2011. – 282 с.
5. Бурова, О.Н. Совершенствование оценки финансового состояния малых организаций в Российской Федерации: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / О.Н. Бурова. – Москва, 2015. – 170с.
6. Лебедева, Е.Ю. Совершенствование механизма управления финансовыми ресурсами малых предприятий: автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10 / Е.Ю.Лебедева – Москва, 2013. – 26 с.
7. Основы предпринимательства: учебное пособие, издание второе доп. и перераб. / В.Ю.Буров. – Чита: Изд-во ЧитГУ, 2013. – 441 с.
8. Хамидуллин, Ф.Ф. Развитие методологии исследования малого бизнеса / Ф.Ф. Хамидуллин // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2016. – № 3 (19).
9. Горбунова И.И. Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий / И.И. Горбунова [Электронный ресурс] // CYBERLENINKA.RU: Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – Выпуск № 31 – Электрон. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-finansovyh-resursov> (дата обращения: 11.11.2016). – Загл. с экрана.
10. Дулова, А.Д. Малое предпринимательство: понятие и место в экономике страны / А.Д. Дулова [Электронный ресурс] // SCI-ARTICLE.RU: Публикация научных статей. – 2015. – № 27 – Электрон. дан. – URL: <http://sci-article.ru> (дата обращения: 07.11.2016) – Загл. с экрана.
11. Мусиенко, С.О. Сравнительный анализ основных форм финансирования малых промышленных предприятий / С.О. Мусиенко [Электронный ресурс]. // HUMAN.SNAUKA.RU: Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 8. – Электрон. дан. – URL: <http://human.snauka.ru> (дата обращения: 23.10.2016) – Загл. с экрана.
12. Стоянова Е.С. Деньги в малом бизнесе: особенности финансового менеджмента небольших фирм / Е.С. Стоянова [Электронный ресурс] // WWW.KLERK.RU: Клерк.Ру – весь для бухгалтера – Электрон. дан. – URL:

*Геде И.А.
студент ЮЗГУ группа ЭК-52мз
РФ, г. Курск*

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье обобщены и раскрыты теоретические аспекты классификации государственного-частного партнерства, рассмотрены основные типы и формы взаимодействия экономических агентов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, партнерство, сотрудничество, синергетический эффект, экономические агенты

Современная концепция государственно-частного партнерства как особой системы взаимоотношений между государством и представителями бизнеса начала развиваться, когда экономисты ощутили потребность в необходимости установления взаимодействия бизнеса и власти в условиях перехода и глобализации ведущих стран мира на инновационный путь развития, который ведет к формированию информационной экономики.

Если рассматривать государственно-частное партнерство как специфическую систему взаимодействия частных компаний и государства (с целью приведения обозначений, терминов и понятий в единую систему), исходя из положений теории фирмы, из принципов системного анализа, а также аспектов ресурсного и институционального подходов, необходимо разделить всего многообразие отношений экономических агентов на основные формы: партнерство, сотрудничество, управление, регулирование, конфликт.

Принцип институционального равенства и взаимного учета интересов участников партнерства является основным принципом такой формы взаимодействия как партнерство. Принцип равенства отличает партнерство от других форм взаимодействия и, в том числе от сотрудничества, что максимально реализует интересы каждого участника взаимодействия, и формирует потенциал для возникновения синергетического эффекта.

Такая форма взаимодействия как сотрудничество предполагает наличие параллельных либо общих интересов, и в случае если взаимодействие эффективно, достигаются взаимно выгодные результаты для участников сотрудничества. Как мы уже рассматривали выше, у партнерства присутствует принцип институционального равенства, что и отличает его от сотрудничества. Сотрудничество предполагает наличие существенного институционального неравенства участников взаимодействия. Это снижает возможности формирования синергетического эффекта, так как просматриваются вероятности преобладания интересов одного или нескольких участников взаимодействия над другими.

Рассматривая формы взаимодействия частного капитала и государства с позиции ресурсного подхода, необходимо выделить различие между

партнерством, сотрудничеством, регулированием и управлением. Это заключается в характере объединения ресурсов, которыми обладают участники взаимодействия. Нужно выделить обязательное частичное либо полное объединение ресурсов, а также в качестве признака таких форм взаимодействия, как сотрудничество и партнерство возможность получения синергетического эффекта. Управление и регулирование как формы взаимодействия государства и частного бизнеса не исключает возможности осуществления переопределения ресурсов вообще, но не предполагают обязательного перераспределения ресурсов.

В качестве второго главного отличия между партнерством и сотрудничеством как формами взаимодействия государства и частного бизнеса следует выделить характер перераспределения рисков. Главным образом, это перераспределение политических, операционных и рыночных рисков. Осуществление принципа институционального равенства в части рисков, которые несут участники взаимоотношений, предполагает обязательное формирование механизма перераспределения рисков в партнерстве. Также возможно формирование механизма перераспределения рисков в таких формах, как управление и сотрудничество.

Отличительным признаком между двумя столь похожими формами взаимодействия экономических агентов, а именно сотрудничеством и партнерством, является обязательное наличие механизма перераспределения риска. Но при этом для таких форм как конфликт и регулирование наличие механизма перераспределения рисков не характерно.

В информационно-регулятивном взаимодействии экономических субъектов воплощен принцип институционального равенства. Он предполагает наличие симметричных потоков осведомляющей и управляющей информации для такой формы взаимодействия, как партнерство. Управление же предполагает наличие явно выраженного доминирующего направления информационно-регулятивного потока и также наличие существенных различий в потенциале участников взаимоотношений. В такой форме взаимодействия, как регулирование, информационно-регулятивный поток отличается еще большей несимметричностью. Прежде всего, это касается осведомляющей информации.

Таким образом, рассмотренные выше формы взаимодействия экономических агентов, предполагают введение таких признаков классификации как: наличие институционального равенства; общих или параллельных интересов участников; характера объединения ресурсов; симметричности информационного потока; перераспределения рисков.

Возможно выделить три основных типа взаимодействия по признаку доминирования информационно-регулятивного потока и наличия общих интересов: управление и регулирование; сотрудничество и партнерство; конфликт.

При этом обязательным является наличие общих интересов участников

для взаимодействий экономических агентов, отнесенных ко второму типу. Возможным в случае взаимодействий, отнесенных к первому типу. В случае взаимодействия третьего типа отсутствует и в этом случае, как правило, наблюдается конфликт интересов.

Таким образом, рассмотрев классификацию основных типов и форм взаимодействия исходя из понимания государственно-частного партнерства, можно сказать, что государственно-частную систему можно рассматривать сложное социально-экономическое явление, которое находится на стыке частного и государственного секторов.

Использованные источники:

1. Вертакова Ю.В. Формы стратегического партнерства: модели взаимодействия в регионе / Вертакова Ю.В., Ватутина О.О., Андросова И.В., Плотников В.А., Ершова И.Г., Крыжановская О.А., Положенцева Ю.С., Казаков В.Н. / Курск, 2013.
2. Инновационный потенциал научно-технической сферы как фактор развития экономики / Деятелилова А.И., Ершова И.Г. / Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления Материалы межрегиональной научно-практической конференции. / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. – Орёл: Изд-во ОФ РАНХиГС. 2016. С. 36-38.
3. Макаров И.Н. Национальная инфраструктура и государственно-частное партнерство: потребности современной экономики // Креативная экономика. – 2012. – № 5. – С. 50–54.
4. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании / Ершова И.Г. / Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. Т. 25. № 1-1. С. 52-59.
5. Повышение уровня компетентности участников государственно-частного партнерства в процессе обмена знаниями / Ершова И.Г. / Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 276-281.

УДК 316.7

Гильмутдинов А.А.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЭТИЧЕСКИЕ НОРМЫ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

Аннотация: В статье рассматриваются этические нормы телефонного делового общения партнеров, способствующие улучшению взаимопонимания собеседников.

Ключевые слова: этические нормы, деловое общение, телефон, деловой контакт.

Непосредственно переговорить с партнером или клиентом удастся

далеко не всегда. Поэтому очень часто нам приходится использовать телефон. Люди тратят на деловые телефонные переговоры от 4 до 25 процентов своего рабочего времени. Благодаря использованию телефона повышается оперативность решения огромного количества вопросов. Телефонная связь обеспечивает непрерывный обмен информацией на любом расстоянии. По телефону проводятся переговоры, отдаются распоряжения, излагаются просьбы, даются консультации, наводятся справки, и часто первым шагом к заключению договора является именно телефонный разговор.

Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на реноме фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, демонстрируется не только деловой профессионализм, но и общая культура, образованность [1; 2].

Следует также иметь в виду, что постоянное использование телефонной связи ведет к тому, что становятся частыми ошибки, стоящие для бизнеса довольно дорого.

Существуют неписанные правила делового телефонного общения. Они охватывают как обычный телефонный этикет, так и особенности делового администрирования.

Ваш собеседник, говорящий с вами по телефону не может оценить, ни во что вы одеты, ни выражения вашего лица, ни интерьера помещения, где вы находитесь, ни других невербальных аспектов, которые помогают судить о характере общения. Однако есть невербальные стимулы, которыми можно манипулировать в общении по телефону, такие как: момент для паузы и ее продолжительность, интонация, темп разговора [3].

Снимать трубку при звонке лучше всего после первого звонка. Вполне допустимо снять трубку после второго или третьего звонка. Если у вас посетитель, вам хватит времени закончить фразу и, сказав собеседнику «Извините», снять трубку.

Иногда в трубке бывает плохая слышимость. Но это не означает, что нужно повышать голос. Вывод о том, что если вы плохо слышите собеседника, то и он плохо слышит вас, и, значит, надо говорить громче, является ошибочным. Поэтому в случае плохой слышимости надо не повышать голос самому, а попросить того, кто звонит, говорить громче, осведомившись при этом, как он слышит вас.

Самые распространенные варианты первого слова, произносимого в снятую телефонную трубку, — это «да», «алло», «слушаю». Отзывы «да», «алло», «слушаю» можно назвать нейтральными, поскольку они не несут информации о том, кто именно снял трубку и в какой организации или фирме. Поэтому в деловом общении следует отказаться от нейтральных отзывов и заменить их информативными. По внешнему телефону обычно называют не свою фамилию, а фирму, организацию или подразделение. По внутреннему же телефону называют подразделение и фамилию. Таким образом, отвечая на звонок, нужно всегда представляться. Люди хотят знать, с кем они

разговаривают. Это, кроме того, создает обстановку доверительности и помогает лучше понять собеседника.

При частых звонках или при спешке обычно называют фамилию с добавлением слова «слушаю» или указывают только название учреждения или его отдела: «бухгалтерия», «правовой отдел».

Во всех вышеназванных случаях собеседник должен знать, с кем он говорит или хотя бы, куда он попал. Если произошла ошибка при наборе номера, недоразумение сразу же разъяснится и не повлечет за собой потери времени на его выяснение [4].

Очень ценно для фирмы, когда профессиональный опыт работников сочетается с умением устанавливать человеческие контакты. Если отношения с клиентом хорошие и ему приятно иметь дело с вашей фирмой, можно считать, что сделка совершена.

В фирму звонит большое количество потенциальных клиентов или партнеров, и от манеры ведения беседы во многом зависит, будет ли заключена сделка.

Оптимальное время для телефонного звонка выбирается по трем признакам, вместе взятым:

а) когда, по вашему предположению, ваш звонок будет удобнее для абонента;

б) когда к нему проще дозвониться;

в) когда вам будет удобнее позвонить.

Предупреждать о своем звонке желательно заблаговременно. Ваш партнер будет ждать вашего звонка, если вы точно укажете час. Этим вы сэкономите его и свое время и ускорите решение проблемы.

Очень важно начать разговор без напряжения. Для этого необходимо связывать каждый последующий вопрос с предыдущим, как при обычной беседе.

Разговаривая с собеседником, следует внимательно слушать и не прерывать его. Говорите спокойным голосом и постарайтесь придать ему приятную интонацию. Избегайте монотонности, меняйте темп и интонацию разговора [5].

Деловой разговор требует краткости, поскольку от длительных разговоров по служебному телефону обычно страдают интересы дела.

Не забудьте еще раз поблагодарить собеседника, если он поздравил вас с чем-то или сообщил приятные сведения. Если считаете нужным, заверьте собеседника, что вы всегда рады его звонку и личной встрече, или просто попрощайтесь и пожелайте всего хорошего.

Отметим, что телефон – это наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Отсюда следует вывод, что знание телефонного этикета и рациональных правил телефонного общения необходимо каждому

цивилизованному деловому человеку [6].

В заключение можно сделать вывод, о том, что деловое общение – это процесс взаимодействия между двумя или более людьми, которые обмениваются важной информацией в сфере их профессиональной деятельности. Деловое общение необходимо в сфере бизнеса, поскольку бизнес – профессиональная деятельность, в которой люди устанавливают друг с другом контакт для получения важной информации, наметить планы, достигать поставленной цели, добиваться карьерного роста. Между сторонами того или иного вида делового общения существует своя специфика. Задача состоит в том, чтобы сформулировать такие принципы делового общения, которые бы не только соответствовали каждому виду делового общения, но и не противоречили общим нравственным принципам поведения людей [7].

Использованные источники:

1. Шилова К.А. Телефонные разговоры делового человека. М.,1993. – 71с.
2. Игебаева Ф.А. Деловая культура современного предпринимателя В сборнике. Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие.VIII Международная научно-методическая конференция. Пенза, 2008.- С.62-64.
3. Игебаева Ф.А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009.- С.110-113.
4. Тренинг профессионально-ориентированной риторики, дискуссии и общения [Электронный ресурс]: практикум / [авт.-сост. Ф. А. Игебаева]. - Уфа: Башкирский ГАУ, 2014.
5. Игебаева Ф.А. «Деловые коммуникации» в системе экономического и управленческого образования. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 75-77.
6. Ягафаров Т.Ч. Особенности делового общения по телефону. В сборнике: Научно-исследовательская работа студентов. Материалы научной сессии. Башкирский государственный аграрный университет. 2007. - С. 170.
7. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и глобальные проблемы современности. В сборнике: Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010». 2010. С. 228-229.

*Гималетдинова А.
студент
ФГБОУ ВО Стерлитамакский филиал БашГУ
Медведева И.А.
научный руководитель, ст.преподаватель
Российская Федерация, г. Стерлитамак*

ПРОБЛЕМА НАЗНАЧЕНИЯ НАКАЗАНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМ

Статья посвящена вопросам наказания несовершеннолетних, проблеме назначения им наказания, а также особенностям современного законодательства Российской Федерации об уголовной ответственности и наказании несовершеннолетних.

Ключевые слова: несовершеннолетний, назначение наказания, смягчающие обстоятельства, справедливость, гуманизм.

PROBLEM OF PASSING PUNISHMENT TO MINORS

This article addresses the maintenance of the rights and freedom of minors, as well as features of the modern legislation in the Russian Federation about a criminal liability and punishment of minors.

Key words: juvenile, sentencing, mitigating circumstances, justice, humanism.

Преступность несовершеннолетних является одной из наиболее важных и актуальных проблем современного общества. Ее доля в общей структуре преступности стабильно высока, не уменьшается и общественная опасность деяний несовершеннолетних. И наказание является одним из способов реакции общества на противоправное поведение несовершеннолетних. Но решая проблемы ответственности несовершеннолетних за совершенные преступления, необходимо иметь в виду, что даже оступившийся несовершеннолетний в силу своего возраста является объектом повышенной правовой защиты.

Уголовная ответственность базируется на основных принципах борьбы с преступностью: законности, справедливости, равенстве перед законом, гуманизме, объективности, виновной ответственности. Однако, данные принципы применительно к несовершеннолетним имеют специфику, определяющуюся тем, что наказание в отношении несовершеннолетних в особой степени должно быть подчинено цели исправления виновного и предупреждения совершения новых преступлений, с учетом личности несовершеннолетнего, а именно его возрастной специфики, психологических и иных особенностей, а также влияния на него старших по возрасту лиц, воспитания, всегда предусматривается значительное ограничение карательной силы уголовного наказания в отношении них.

Уголовное наказание предусматривает значительное смягчение карательных мер в отношении лиц подросткового возраста вследствие их психофизиологической и социальной незрелости, не сформировавшейся у них системы социальных ориентиров и подверженности влиянию со стороны

взрослых преступников. При общем движении к гуманизму законодательства об уголовной ответственности лиц, не достигших совершеннолетия реакция государства на преступность должна быть адекватной, поэтому в каждом конкретном случае к назначению наказания несовершеннолетним следует подходить строго индивидуально, соблюдая разумное сочетание воспитательных и карательных мер уголовно-правового воздействия на них.

Вопросы об уголовной ответственности и наказания в отношении несовершеннолетних регулируются четвертым разделом уголовного кодекса Российской Федерации. В теории можно выделить два основания технико-юридическое обособление норм об ответственности несовершеннолетних. Во-первых, они имеют место социально-правовые особенности несовершеннолетних как субъектов уголовно-правовых отношений. Во-вторых, существует особенности в содержании и объеме обязанностей несовершеннолетнего как субъекта ответственности, которыми определяется специфика содержания уголовной ответственности и форм ее реализации.

С учетом специфики такого круга лиц, как не достигших восемнадцати летнего возраста, их большей по сравнению со взрослыми меньшей способности защитить себя, судопроизводство по делам о преступлениях несовершеннолетних должно основываться на строгом соблюдении требований материального и процессуального законодательства, максимально способствовать обеспечению интересов, защиты законных прав несовершеннолетних, назначению справедливого наказания, предупреждению совершения новых преступлений. Меры, связанные с изоляцией несовершеннолетних, должны применяться лишь в случаях крайней необходимости.

Законодательство выделяет особые условия уголовной ответственности и наказания именно в отношении несовершеннолетних, важно установить точный возраст лица, подлежащего к ответственности. При этом нужно учитывать, что лицо считается достигшим возраста, с которого наступает уголовная ответственность, не в день рождения, а по истечении суток, на которые приходится этот день, то есть с нуля часов следующих суток.

Согласно частью 3 статьи 20 УК РФ учитывается, что если несовершеннолетний достиг возраста, с которого он может быть привлечен к уголовной ответственности, но имеет не связанное с психическим расстройством отставание в психическом развитии, ограничивающее его способность осознавать фактический характер и общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководить ими, он не подлежит уголовной ответственности. Соответственно, специфика разрешения вопросов, связанных с установлением виновности несовершеннолетних в совершении уголовно-противоправных деяний, требует всестороннего учета особенностей их личности, что, в свою очередь, предполагает наличие у судей высокой квалификации, специальных познаний, и, используя все механизмы воспитательного воздействия судебной процедуры, они должны определять судьбу таких обвиняемых.

Важный момент, разделяющий уголовное наказание от принудительных мер воспитательного воздействия, которое в той или иной степени влияет на все остальные составляющие указанных мер. Принудительные меры воспитательного воздействия, в отличие от предусмотренных наказаний несовершеннолетних, способны в большей степени учитывать возрастные, психологические и социальные особенности личности подростков. В соответствии с частью 2 статьи 87 УК РФ установлены меры, которые могут быть применены к несовершеннолетним, совершившим преступления. Включающие в себя принудительные меры воспитательного воздействия находят свое закрепление в статьях 90 - 91 УК РФ. Существуют основания освобождения от уголовной ответственности, если несовершеннолетний, осужденный за совершение преступления небольшой или средней тяжести, но с применением принудительных мер воспитательного воздействия.

Таким образом, основной проблемой уголовной ответственности несовершеннолетних является определение выбора между наказанием и применением мер воспитательного характера.

Соглашаться с явлением, когда подростки совершают преступления ни в коем случае нельзя. В уголовном наказании заложена главная идея: исправить и перевоспитать несовершеннолетнего правонарушителя. Но ведь кто, знает, каким он выйдет из колонии, станет ли на правильную дорогу, либо произойдет обратное. В этом чрезвычайна, важна роль суда, именно во многом от его решения зависит, какое наказание будет применено к несовершеннолетнему и насколько оно эффективно для исправления виновного в каждом конкретном случае.

Борьба с подростковой преступностью не должна заключаться лишь в ужесточении наказаний. Необходимы тщательно проработанные меры профилактики, работа с детьми, подростками и их родителями. Только надежный подход поможет снизить криминальную напряжённость в области преступлений несовершеннолетних.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации - 17 июня 1996 г. - № 25.
2. Гиперон С.К. Проблемы назначения наказания несовершеннолетним Москва, 2013.
3. Курченко В. «Уголовная ответственность несовершеннолетних» // Законность, 2012.
4. Волосатов А. В. Несовершеннолетний как субъект уголовной ответственности в России // Вопросы гуманитарных наук. 2013.

ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается один из способов управленческой деятельности – суггестивное влияние. Характерная особенность данного способа состоит в том, что воздействие на психику и поведение людей происходит незаметно.

Ключевые слова: руководитель, коллектив, суггестивное влияние, внушение.

Благоприятная нравственно-психологическая атмосфера трудового коллектива определяется, в первую очередь, его руководителем. Руководитель является той инстанцией, которая должна нейтрализовать ошибки подчинённых. Ошибочные действия самого руководителя проявляются как в нарушениях служебной этики, так и в несправедливой оценке руководителем подчиненных и результатов их труда [1; 6].

К нарушениям служебной этики относятся: 1. всевозможные проявления грубости, высокомерия, неуважительного отношения к подчиненным; 2. невыполнение обещаний; 3. ущемление прав подчиненных; 4. злоупотребление положением начальника; 5. поручение исполнителю «через голову» непосредственного руководителя.

В качестве одного из основных способов суггестивного воздействия можно выделить внушение. Под ним, как правило, понимается способ психологического влияния преимущественно эмоционально-волевого характера, основанный на некритическом восприятии и принятии индивидом целенаправленного потока информации, которая не нуждается в логике и доказательствах, содержит готовые выводы. Характерная особенность данного способа как средства взаимовлияния людей в процессе общения и деятельности состоит в том, что оно оказывает воздействие на психику и поведение людей незаметно. По мнению Ю.П. Азарова, Л.М. Байтеновой, внушение – это такое психическое воздействие, которое воспринимается человеком без должного контроля сознания, но приобретает существенное значение для его представлений, установок, мотивов и актов деятельности [4].

Когда человек пытается скрыть какую-нибудь информацию или лжет, то его глаза встречаются с нашими глазами менее одной трети всего времени разговора. Когда человек смотрит на нас более двух третей всего времени разговора, то это значит одно из двух: или собеседник находит нас весьма интересным и привлекательным, и в этом случае его зрачки увеличены, или же чувствует враждебность к нам и невербально бросает вызов. В этом случае его зрачки сокращены. Для того чтобы установить хорошие отношения с другим человеком, необходимо смотреть на него от 60 % до 70 % времени всего разговора [2].

Неудивительно, что нервным и застенчивым людям, которые смотрят в глаза менее одной трети времени разговора, очень редко доверяют. Важным является не только промежуток времени, в течение которого смотрят, но также и направление взгляда, та область лица и тела, на которую он устремлен. Например, ребенок, на которого педагог смотрит поверх очков, может подумать, что к нему относятся критически и пытаются каким-то образом оценить. Подобный взгляд может быть весьма сильной ошибкой, так как слушатель при этом немедленно отвечает следующими жестами: он скрещивает на груди руки, закладывает одну ногу на другую и идет целая серия жестов, говорящих о негативном отношении. Учителя, которые носят очки, должны снимать их, когда говорят, и надевать снова, когда слушают. Это не только смягчает собеседника, но и позволяет человеку, который носит очки, держать разговор под контролем. Взгляд искоса говорит или об интересе, или о враждебности. Когда он соединяется со слегка поднятыми бровями или улыбкой, то это говорит об интересе и очень часто используется как сигнал внимания. Если же он соединяется с опущенными, нахмуренными бровями, или же уголки рта опущены, то это говорит о подозрительном или критическом отношении. Стремление избежать взгляда – один из признаков затруднений и барьеров в общении. Пристальный неподвижный взгляд тоже может характеризовать возникшие трудности. Взгляд человека почти не поддается тренировке и поэтому наиболее адекватно выражает эмоционально-психическое состояние. Учитель может скрыть на словах что угодно (гнев, радость, страдание), но скрыть это во взгляде практически невозможно (для этого требуется либо огромная сила воли, либо специальная тренировка). Известно также, что особым взглядом можно подчинить себе ребенка, навязать ему определенные действия. Однако в школе нежелательно злоупотреблять пристальным взглядом, потому что дети под ним начинают нервничать. Обычно во время разговора принято периодически отводить взгляд в сторону, чтобы не смущать [5].

Личностные характеристики также обуславливают внушаемость человека. К ним относятся консерватизм и доверчивость. Люди консервативные, не гибкие дольше держатся за идеи, взгляды, которые приняли раньше, и в этой связи старые авторитеты имеют на них внушающее воздействие значительное долгое время. Консерватизм как черта характера может просматриваться и у тех учащихся, кто не спорит, соглашается, кого чаще всего воспринимают как спокойных, основательных. Недоверчивых детей можно определить по имеющемуся у них собственному мнению по многим вопросам, они, кстати, реже подвергаются обману. Доверчивые, наоборот, легко соглашаются с другими, как правило, они не страдают от ревности и не стремятся к конкуренции. Стремление к соперничеству не свойственно доверчивым людям, поэтому они чаще идут на компромисс [3; 7].

Таким образом, в системе воспитания подрастающего поколения роль суггестии особенно значима, так как дети в силу ряда причин чрезвычайно

податливы внушению. Именно поэтому в школьной практике активно применяется педагогическое внушение, сущность которого определяется как целенаправленное воздействие педагога, адресованное преимущественно к подсознательной сфере школьника с целью формирования у него потребностей или установок активно совершенствовать свои морально-волевые качества.

Использованные источники:

1. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми. [Текст] : учебник / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2005. – 512 с.
2. Карпов А.В. Психология менеджмента. – М.: Гардарики, 2010. – 584 с.
3. Игебаева Ф.А. Искусство управлять людьми – одна из важнейших функций руководителя //Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития [Текст]: материалы II Международной научно-практической конференции. – Курск, 2012. – С.122 – 124.
4. Игебаева Ф.А., Марченко Ю.А. Роль этики в деятельности государственного служащего. В сборнике Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2014.- С.87-89.
5. Акулич М.М. Власть и управление временем. [Текст] : учебник / «Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика» М.М. Акулич. – М. : 2008. № 4. – 24-25 с.
6. Урбанович А.А. Психология управления. [Текст] : учебник / А.А. Урбанович. – Минск: Харвест, 2005. – 640 с.
7. «ДОНБАСС NEXT» [Электронный ресурс]. <http://shakhtygorod.ru/index.php> (дата обращения 21.12.2012).

УДК 908

*Глумная М. Н., к.ист.н.
доцент*

*кафедра общественных дисциплин
Вологодский филиал РАНХиГС при Президенте РФ
Самойличенко Е.Е., к.э.н.*

*доцент
Северо-Западный институт (филиал)
Университет им. О.Е. Кутафина
Россия, г. Вологда*

НАСЕЛЕНИЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ 1937 ГОДА ПО ВЫБОРАМ В ВЕРХОВНЫЙ СОВЕТ СССР

Аннотация: Статья посвящена изучению избирательной кампании по выборам в Верховный Совет СССР в 1937 г., которая впервые проходила в соответствии с принципами, закрепленными в Конституции СССР 1936 г.

В статье рассматриваются отношение жителей Вологодской

области к избирательной системе СССР по Конституции СССР 1936 г., в том числе формы протеста, проявившегося в ходе избирательной кампании 1937 г., представлены мнения избирателей о кандидатурах депутатов, выдвигавшихся в Верховный Совет СССР, о качествах, необходимых депутатам высшего законодательного органы страны, о советской власти и ее политике. В статье показаны также особенности избирательной кампании 1937 г.

Ключевые слова: Абсентеизм, Верховный Совет СССР, выборы, избирательная система, кандидат в депутаты, политическая культура, тайное голосование.

Abstract: The article is devoted to the consideration of the election campaign to the Supreme Soviet of the USSR which for the first took place in accordance with the principles stated in the Constitution of 1936.

The article analyses the Vologda region citizens attitude towards the election campaign under the USSR Constitution of 1936, as well as forms of protest, which were showed up during the election campaign of 1937. The article presents opinions about candidates to the Supreme Soviet of the USSR, about the qualities needed to the deputy of the upper legislative body of the country, about soviet power and its policy. The article also shows peculiarities of the election campaign of 1937.

Keywords: Absenteeism, election system, secret ballot procedure, nominee for deputy, the Supreme Soviet of the USSR, political culture

5 декабря 1936 г. была принята новая Конституция СССР, которая изменила избирательную систему Советского Союза: вводилось всеобщее, прямое, равное избирательное право при тайном голосовании. О сущности этих изменений, их причинах, системе избирательного права написано немало как историками, так и правоведами [1]. В то же время история осуществления избирательных кампаний в условиях нового избирательного закона, особенно на локальном уровне, пока не получила достаточного освещения в литературе. В рамках статьи предпринята попытка показать отношение населения к избирательной системе, к кандидатам в депутаты, к советской власти в целом в условиях избирательной кампании по выборам кандидатов в Верховный Совет СССР в декабре 1937 года на примере одного из регионов Европейского Севера России — Вологодской области.

В связи с принятием новой Конституции и изменением избирательного права партийные и советские органы развернули масштабную работу по ознакомлению народа с текстом Конституции, которая затем плавно перешла в избирательную кампанию. 12 декабря 1937 г. состоялись выборы в Верховный Совет СССР. Перед этим тысячи агитаторов пошли «в народ», выполняя помимо своих непосредственных обязанностей по политическому просвещению общества и пропаганде успехов социалистического строительства, задачу по информированию власти о настроениях советских граждан. Результатом этой деятельности стали сообщения и информационные записки руководителей кружков по изучению новой Конституции,

агитаторов, членов участковых избирательных комиссий и т.д., обобщенные в информационных сводках и докладных записках партийных и советских руководителей разных уровней. Эти документы позволяют составить представление об отношении советских граждан к избирательной системе, к кандидатам в депутаты, к власти в целом.

Выборы 1937 г. стали и для власти, и для народа серьезным испытанием, поскольку система тайного голосования позволяла населению выразить подлинное отношение к власти.

Одна часть населения поддержала власть, выразила свое удовлетворение новым порядком выборов, предложенным списком кандидатов в ВС СССР, курсом развития страны в целом. Об этом свидетельствуют и результаты выборов. Так, в Вологодской области, не приняли участия в голосовании только 4,2% от числа избирателей.

Отчасти столь незначительная доля абсентеистов объясняется тем, что эта форма протеста была «прозрачной», «очевидной»: в списках избирателей отмечалось участие или не участие в выборах, и это уже давало основание для последующих мер против такого «абсентеиста». А общая ситуация в стране — поиски «врагов народа», а также предшествовавшая кампания по изучению Конституции, избирательного закона, выдвижению кандидатов и т.д., отчетливо показывала, что каждое открытое выражение недовольства по отношению к власти берется на заметку, а затем следуют разного рода воспитательные или репрессивные мероприятия.

Однако из числа пришедших на избирательные участки выразили свое несогласие с существующей системой тем или иным способом (получили бюллетени, но не голосовали, вычеркнули фамилии всех кандидатов, испортили бюллетени) только 1,7% избирателей. Таким образом, доля советских граждан тем или иным способом высказавшаяся против избирательной системы, а значит и власти в целом была незначительна. Подавляющая часть общества высказалась в пользу существующей политической системы.

Лояльность к власти звучала на собраниях, прописывалась в бюллетенях в ходе самого голосования. Например, в Вашкинском районе были зафиксированы такие надписи на бюллетенях: «Да здравствуют наши дорогие кандидаты т. Корюкина и т. Мусинский!», «Я голосую за Советскую власть и т. Сталина!» [12]. Высказывалось удовлетворение от принципа всеобщности выборов: «Раньше выборы без деревни обходились, теперь другое дело, все граждане будут участвовать в выборах» [10].

Другая, меньшая часть населения, продемонстрировала власти свое недоверие, что нашло свое выражение в уклонении от участия в выборах, разного рода «разговорах», хулиганских выходках, порче бюллетеней и пр. Эта часть общества показала понимание процедуры выборов как «формальности», «обмана», выразила сомнение в наличии подлинной свободы, справедливости и равенства в советском государстве («все равно мужиков не изберут»).

В этом отношении ценным источником, отражающим неприятие властной системы, являются надписи на бюллетенях, и даже невербальные формы выражения мнения. Так, в информационной записке Вашкинского райкома ВКП(б) о подготовке и проведении выборов отмечалось что всего в районе оказались вычеркнуты кандидаты в 12 бюллетенях, при этом «не просто вычеркивали фамилии, а старались так вычеркнуть, чтобы выдрать из бюллетеня все буквы» [13]. Некоторые избиратели вкладывали в конверт для голосования пустую бумагу, а бюллетени уносили с собой [30], или опускали в урну для голосования пустые конверты [34].

На избирательном участке №132 (г. Тотьма), в одном из конвертов были обнаружены бюллетени, в которых были вычеркнуты оба кандидата, а в конверт вложена вырезка из «белогвардейской» денежной ассигнации с портретом атамана Платова и двуглавым орлом, в другом конверте вместо бюллетеней было вложена мятая коробка от папирос. Еще в одном конверте была обнаружена записка: «я не то что буду голосовать за этих кандидатов, но мне и Советская власть не любя» [36].

Анализ информационных сообщений с мест о ходе избирательной кампании показывает, что часть населения не верила в возможность избрания в высший законодательный орган страны представителей рабочих и колхозников, а другая часть этого не хотела.

В частности первоначально было распространено мнение, что «все равно мужиков не изберут» (колхоз «Парижская коммуна», Вашкинский район) [11], что «хотя нам и говорят, что может пройти колхозник в ВС СССР, но это ложь и никогда колхознику не дадут там места и не пройдет» (Лапшинский сельсовет Вохомского района) [21], что «никто из колхозников в Верховный Совет не попадет» (колхоз «Загорье», Устюженский район). [37]. Однако по мере развертывания избирательной кампании такие настроения постепенно исчезли, т.к. опровергались самим списком кандидатов в депутаты. В Вологодской области в Совет Союза ВС СССР по 6 избирательным округам из 6 кандидатов 3 были представительницами колхозного крестьянства (Е. А. Арташева, А. Ф. Рагина, М. В. Корюкина), а кандидатом в Совет национальностей ВС СССР выдвигался рабочий-лесоруб, стахановец В. Мусинский.

В то же время некоторые колхозники высказывали мнение, что «нужно избирать таких, которые могут управлять» (колхоз «Верный путь», Вашкинский район) [11]. При этом умение управлять напрямую увязывалось с грамотностью. Например, один из избирателей оставил на бюллетене запись, свидетельствующую о его выборе и требованиях к кандидату: «самого ученого, кроме этих» [15]. Колхозник из Пустораменского сельсовета Харовского района высказался о кандидатуре А. Рагиной: «она малограмотная, ей не справиться» [39].

Избирательная кампания 1937 года продемонстрировала сохранение традиционной политической культуры. Это, в частности, нашло свое выражение в негативном отношении к кандидатам из числа рабочих и

колхозников, особенно кандидатам-женщинам. Так, колхозник из сельхозартели «Новая жизнь» Еловинского сельсовета Кичменгско-Городецкого района выразил мнение многих, сказав о кандидатуре Евгении Арташовой: «женщина не может управлять государством» [25].

Наличие подобных настроений зафиксировали и результаты выборов. Кандидаты-женщины — А. Рагина, Е. Арташова, М. Корюкина получили голосов «за» меньше, чем кандидаты-мужчины.

Кроме того, умение управлять ассоциировалось с представителями «старой» власти. Так, крестьянин из Петрецовского сельсовета Вохомского района говорил, что «нужно выставлять кандидатов из бывших людей, которые бы установили бы старые порядки». По его мнению, выдвинутые кандидаты не отражают «общих интересов масс» [20].

Особое неприятие у части избирателей вызвали кандидатуры именно рабочих и колхозников. Помимо того, что это были такие же колхозники (рабочие), как они сами, существовало опасение, что избранные стахановцы заставят после избрания всех работать по-стахановски. «Вы больше к нам не ходите, за Рагину и Мусинского не агитируйте, мы за них голосовать не будем, иначе нас всех на работе замучат» (Осташевский сельсовет, Верховажский район) [14]. «Голосовать за Мусинского — задавят лесом, за Арташову — задавят льном» (Захаровский сельсовет, Кич-Городецкий район) [26]. «Изберите Рагину в ВС, так она издаст закон всем трепать по 500 кг льна в день» (Разинский сельсовет, Харовский район) [39].

Среди «альтернативных» кандидатов, чаще всего назывался Троцкий и Николай Романов, реже — фамилии других государственных и партийных деятелей (Раковский, Яковлев).

В ходе избирательной кампании рабоче-крестьянское происхождение подчеркивалось у всех кандидатов в депутаты, в том числе и у тех, кто на момент избирательной кампании занимал высокие партийные и советские посты разного уровня. Возможно именно такой акцент на «рабоче-крестьянское» происхождение представителей власти способствовал десакрализации власти как таковой, формировал у советских людей ощущение «равенства» и достаточно бестрепетное отношение к сильным мира сего. Ситуация усугублялась репрессиями, когда «врагом народа» мог оказаться вчерашний вождь и герой. Отсюда такие высказывания: «Зачем голосовать за Мусинского, может быть он враг народа?», сопоставление себя и наркома как «пьяницы», матерная брань в адрес некоторых кандидатов на собраниях и в бюллетенях [28], [17].

В то же время высшая власть в стране ассоциировалась с властью «царской»: «нас, колхозников, все равно управлять не выберут, ... пусть царствует Сталин» (колхоз «Победа» Вохомского района) [5].

Такие высказывания части избирателей как: «Не надо нам свинок и лесорубов. Мы будем голосовать только за Сталина» (колхоз «Заветы Ильича» Пришекснинский район), «за такие кандидатуры как Сталин и Ежов есть расчет голоснуть, а за Корюкину, за свинку нет расчета, т.к. она

управлять государством не может». (д. Тимщино, Пришекснинский район) свидетельствовали с одной стороны о четком понимании расстановки политических сил в стране и специфике политической системы в целом, а с другой — о прагматизме избирателей [32]. В некоторых бюллетенях фамилия кандидата вычеркивалась и вписывалась фамилия Сталина [9].

Власть в глазах избирателей, кроме того, должна была быть «знакомой». Например, выдвинутый кандидатом в депутаты Верховного Совета СССР по Бабаевскому избирательному округу М. П. Смирнов, нарком внутренней торговли СССР, многим колхозникам казался неподходящей кандидатурой. Они считали, что для сельских избирателей более подходит кандидатура наркома земледелия Яковлева.

Как показывают источники, у части населения к моменту избирательной кампании отсутствовало четкое понимание функций и уровней высшей и местной власти: «надо выбирать из нас, из местных людей, которые могли бы защищать наши интересы» (сельхозартель «Озерковская», Чебсарский район) [41].

Избирательная кампания 1937 г. показала наличие недовольства политикой партии и правительства, самой советской системой. Об этом свидетельствовали многочисленные и разнообразные высказывания против Советской власти: «я был «против», стою и буду стоять против Советской власти» (колхозник, член сельсовета, Белозерский район) [7], «неужели будете голосовать за Сталина, разве мало он с вас драл?» (колхоз «Вторая пятилетка», Вологодский район) [18], «... мы голосовать за Советскую власть не будем, а будем голосовать за романовскую фамилию» (колхоз «Восток» Покровский сельсовет, Вохомский район) [21], «... никакой Советской власти я не признаю» (колхоз им. Сталина, Покровский сельсовет, Вохомский район) [22], «... я все равно за нынешних правителей голосовать не буду» (колхоз им. Молотова, Грязовецкий район) [23], «когда выдадут бюллетени для голосования, то надо всех кандидатов вычеркнуть и подписать, [что] от Советской власти отказываемся» (жена бригадира, колхоз «Победа», Рослятинский район) [34].

Некоторые колхозники прямо призывали писать на бюллетенях: «Долой Советскую власть». (У. Рябева, колхоз «Новая жизнь», Петряевский сельсовет, Павинский район) [31]. Однако, следует еще раз подчеркнуть, что все эти высказывания имели единичный характер. Авторы подобных высказываний брались на заметку или прямо арестовывались органами НКВД. Таким образом, избирательная кампания, проходившая в условиях репрессий, сама эти репрессии стимулировала и расширяла. Однако масштабы этих репрессий, по всей видимости, в литературе преувеличены. Так, по данным Вологодской областной прокуратуры на 16 декабря 1937 г. за время проведения избирательной кампании было возбуждено 103 уголовных дела, по ним предано суду — 125 человек, из них:

а) за контрреволюционную агитацию, направленную на подрыв авторитета выдвинутых кандидатов — 67 человек;

б) за подготовку и совершение террористических актов — 1 человек;
в) за нарушение избирательного закона в части препятствования гражданам осуществления избирательного права — 8 человек;
г) по преступлениям, связанным с противодействием хулиганствующими элементами нормальной проработке на кружках, собраниях и т.п., избирательного закона — 49 человек [4].

Что именно не устраивало в политике Советской власти колхозников? Основные болевые точки — колхозная система, налоги и повинности, уровень материального благосостояния.

Антиколхозные настроения ярко проявились, например, в предложении колхозницы из Павинского района «выбрать бы такого большака, который мог бы разогнать все колхозы» [31].

Форсированная индустриализация и коллективизация привели к ухудшению жизни сельских жителей, которая сравнивалась с тем, какой эта жизнь была при власти «старой». Так, колхозница из Тотемского района говорила: «Если нас раньше агитировали (в 1917 г.) за то, чтобы мы голосовали за партию большевиков, то тогда нас обманули, нам бы следовало голосовать за буржуазию. Я все время жду, когда у нас будет царь. При нем нам жилось много лучше. Мы носили лаковые сапоги, а сейчас даже лаптей нет, при царе в единоличном хозяйстве ели пшеничный хлеб, а сейчас даже у нас нет картофельных пресников» [6]. Сравнение жизни до революции и в условиях советского строя оказывалось не в пользу последнего: «раньше голосовали за царя, так по губам масло текло». (Участок №43, г. Сокол). [35], «нас жмут, берут у нас хлеб по 10 копеек, а нам выдают по 95 копеек. Говорят о машинах, а за них у нас отбирают весь хлеб. Нам их не нужно» (колхоз «Новая жизнь», Ухтомский сельсовет, Вашкинский район) [11], «голосовать, мол, надо за таких кандидатов, которые не брали бы с нас молока, мяса, хлеба» (колхоз «Бобры», Нюксенский район) [27].

Такое негативное отношение к советской власти связано было главным образом с тем, что к 1937 г. население не успело в полной мере ощутить те завоевания советского строя, о которых с ностальгией вспоминает старшее поколение современных россиян, оказавшееся в условиях «криминального» капитализма.

И хотя часть избирателей от советской власти не видела «ничего хорошего», «за вождей голосовать» не хотела (колхоз им. Ворошилова, Харовский район) [40], однако именно с ней, с ее высшими представителями связывались ожидания на улучшение положения: «Знают ли тов. Сталин, Калинин, что нам жить трудно, не хватает хлеба и мало мануфактуры?» (колхоз «Строитель», Харовский район) [38].

Проведение выборов потребовало значительных финансовых расходов. В этой связи интересно высказывание одного из вологжан: «Все это ерунда и пустая трата средств, лучше бы на эти деньги построить лишний завод» [16]. Это мнение свидетельствует о том, что власть сумела создать себе опору среди той части населения, которая понимала значение индустриализации и

готова была временно терпеть лишения во имя развития страны в целом. Интересно сравнить эту точку зрения с высказыванием одного из командиров Х дивизии РККА, расквартированной в г. Вологде, который в одном из разговоров заявил: «Мне кажется смешным вся эта история. Для чего делать тайное голосование, если только хотят проверить свой авторитет у народа. А вот тайное голосование возьмет у государства несколько миллиардов рублей. Лучше бы на эти деньги выстроили дома начсоставу» [3].

Избирательная кампания вскрыла и серьезные промахи в политико-воспитательной работе с населением. Так, стремление советской пропаганды сформировать представления о расстановке политических сил в мире обернулось неожиданной стороной, свидетельствующей об умении советских людей читать между строк, анализировать политическую ситуацию в стране. В ходе избирательной кампании были зафиксированы высказывания, отражавшие отождествление советской политической системы с политической системой и режимом гитлеровской Германии. На избирательном участке №6 г. Вологды в одном из бюллетеней было написано: «... фашизм, коммунизм — одно и то же» [2]. В Вологде на здании управления Северной железной дороги был повешен портрет Ленина с лицом, затусованным фашистским знаком [19].

В то же время пропагандистские штампы порождали отторжение от современной политической ситуации, своего рода «бегство от реальности», стали основанием для таких, например, заявлений как: «Я выбирать советы не пойду, мне делать там нечего и без меня выберут, государство само по себе, а я сам по себе. Мне все равно, выберут ли фашистов, выберут ли Гитлера, хуже не будет, больше ко мне не приходите и не тревожьте своими выборами» (Пришекснинский район) [29]. Но воистину страшными в преддверии грядущей мировой войны кажутся слова, сказанные одной из колхозниц: «Мы рады, чтобы фашистские самолеты летали над нами» (колхоз «Гигант, Зарецкий сельсовет, Белозерский район, Румянцева Анна — избачу Комлеву) [8]. В полной мере зло, которое нес фашизм, советскому народу довелось осознать уже в ходе Великой Отечественной войны, и этой «прививки» от фашизма хватило на последующие десятилетия.

Таким образом, можно отметить основные итоги избирательной кампании 1937 года: власть со своими задачами справилась, лояльность и доверие населения получила. Одновременно было вскрыто отношение населения к власти, ее конкретным представителям и политике в целом, выявлены просчеты в агитационно-пропагандистской работе. Население, в свою очередь, получило опыт, позволявший приспособиться к существующему политическому режиму. В то же время кампания стала своего рода каналом, позволившим выплеснуть недовольство народа конкретными представителями власти и ее мероприятиями.

Использованные источники:

1. Веденеев Ю. А. и др. Очерки по истории выборов и избирательного права: Учебное пособие. URL: [http:// www. pravouch.com/izbiratelnoe-pravo-](http://www.pravouch.com/izbiratelnoe-pravo-)

rf/zakonodatelstvo-vyiborah-verhovnyi-sovets-sssr-22313.html; Дорожкина Я. Б. Выборы в Верховный Совет СССР 1937 г.: Формирование окружных и участковых избирательных комиссий. URL: // <http://zaimka.ru/dorozhkina-elections/>; Жуков Ю. Н. Репрессии и Конституция СССР 1936 г. // Вопросы истории. 2002. №1. С.3-26; Журавлев В. П., Фортунатов В. В. Избирательное законодательство и выборы в 1937-1987 гг. URL: http://www.rcoit.ru/elect_history/1918-1990/17084/; Павлова И. В. 1937: выборы как мистификация, террор как реальность // Вопросы истории. 2003. №10. С.29 и т.д.

2. Вологодский областной архив новейшей политической истории (далее — ВОАНПИ). Ф.2522.Оп.1. Д.10. Л.124.

3. ВОАНПИ. Ф.2522.Оп.1. Д.10. Л.125.

4. ВОАНПИ. Ф.2522.Оп.1. Д.10. Л.128.

5. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.12. Л.6, 54.

6. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.12. Л.82.

7. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.14.

8. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.17.

9. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.33 об.

10. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.36.

11. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.37.

12. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.57.

13. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.58.

14. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.82.

15. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.88.

16. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.97.

17. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.110.

18. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.116 об.

19. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.139.

20. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.193.

21. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.198.

22. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.199.

23. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.34. Л.219.

24. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.5.

25. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.50.

26. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.52.

27. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.131

28. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.137.

29. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.151.

30. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.152.

31. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.192-193.

32. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.196.

33. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.197.

34. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.35. Л.211.

35. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.36. Л.38.

36. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.36. Л.63.
37. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.36. Л.101.
38. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.36. Л.107.
39. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.36. Л.125.
40. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.36. Л.126.
41. ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.1. Д.36. Л.158.

Глушенкова Т.С.

студент 3 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Романенко Е. В.

научный руководитель, ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ВИДЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

Планирование — это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия, как в текущем периоде, так и на перспективу. Другими словами, это функция, связанная с определением целей и задач организации, а также ресурсов, необходимых для достижения этих целей. Посредством планирования руководство организации стремится установить основные направления усилий и принятия решений, которые обеспечат единство целей для всех ее членов.

По видам планирования выделяют:

- стратегическое планирование (поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок);
- оперативное (реализация возможностей и контроль текущего хода производства);
- текущее планирование (планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год).

Стратегическое планирование ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения, определяет основные направления развития предприятия и формирует миссию предприятия, направленную на реализацию его общей цели. Миссия детализирует статус предприятия и обеспечивает направления и ориентиры для определения целей и стратегий на различных уровнях развития. То есть, стратегическое планирование ставит целью дать комплексное научное обоснование проблем, с которыми может столкнуться предприятие в предстоящем периоде, и на этой основе разработать показатели развития предприятия на плановый период. Стратегическое планирование задает направления для деятельности организации и позволяет ей лучше понимать структуру маркетинговых

исследований, процессы изучения потребителей, планирования продукции, ее продвижения, и сбыта, а также планирования цен.

Оперативное планирование чаще всего охватывает пятилетний срок, как наиболее удобный для обновления производственного аппарата и ассортимента продукции и услуг. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановые задания до непосредственных исполнителей. Данный вид планирования предусматривает разработку в определенной последовательности мероприятий, направленных на достижение целей, намеченных долгосрочной программой развития.

Текущее планирование осуществляется путем детальной разработки (обычно на один год) оперативных планов для компании в целом и ее отдельных подразделений, в частности, программ маркетинга, планов по научным исследованиям, планов по производству, материально-техническому снабжению.

Существует несколько методов планирования:

- балансовый;
- расчетно-аналитический;
- экономико-математические;
- графоаналитический;
- программно-целевые.

Балансовый метод планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниками их покрытия, а также между разделами плана. На предприятии составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальный, энергетический, финансовый и др.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяется базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.

Экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Графоаналитический метод дает возможность представить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями, например, между темпами изменения фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда. Разновидностью графоаналитического метода является *сетевой метод*. С помощью сетевых графиков моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и времени по сложным объектам (например, реконструкция цеха, разработка и

освоение новой техники).

Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т. е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Характерная черта программы — ее нацеленность на достижение конечных результатов. Стержнем программы является генеральная цель, конкретизируемая в ряде подцелей и задач. Цели достигаются конкретными исполнителями, которые наделяются необходимыми ресурсами.

Планирование занимает одну из важнейших ролей управления организацией. Грамотное планирование позволяет организации выйти на достойный уровень качественных показателей развития предприятия. Используя вышеперечисленные методы планирования, можно отслеживать все количественные и качественные показатели, что сделать прогноз на перспективу развития организации и позволит вовремя принять правильное организационное решение.

Глушенкова Т.С.

студент 3 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Романенко Е. В.

научный руководитель, ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Риск, возникающий в процессе осуществления финансовых операций, называется **финансовым риском**.

Необходимо проводить оценку финансовых рисков с целью определения вероятности и размера потерь, характеризующих степень (или величину) риска. Оценка осуществляется различными методами, которые можно объединить в три основные группы:

- 1) качественный анализ;
- 2) количественный анализ;
- 3) комплексный анализ.

Главной задачей качественного анализа является определение возможных видов риска, факторов, влияющих на уровень риска, а также и потенциальных областей риска.

Все факторы, влияющие на степень риска, можно подразделить на 2 группы: внешние и внутренние. К **внешним факторам** относятся политическая и экономическая ситуация в стране и за ее пределами, законодательно-правовая основа предпринимательской деятельности, налоговая система, конкуренция, стихийные бедствия. К **внутренним факторам** можно отнести экономическую стратегию фирмы, степень использования ресурсов в производственно-хозяйственной деятельности,

квалификацию работников, качество менеджмента.

В условиях рыночной экономики можно выделить пять основных областей риска в деятельности любой фирмы:

1) безрисковая область (фирма ничем не рискует и получает, как минимум, расчетную прибыль);

2) область минимального риска (фирма рискует частью или всей величиной прибыли);

3) область повышенного риска (фирма рискует тем, что в худшем случае произведет покрытие всех затрат, а в лучшем - получит прибыль намного меньше расчетной);

4) область критического риска (фирма рискует не только потерять прибыль, но и недополучить предполагаемую выручку. Масштабы деятельности фирмы сокращаются, она теряет оборотные средства, влезает в долги);

5) область катастрофического риска (деятельность фирмы приводит к банкротству).

Наиболее важными методами в качественном анализе являются *метод использования аналогов* и *метод экспертных оценок*.

Метод использования аналогов заключается в поиске и использовании сходства, подобия между явлениями, предметами, системами. Он часто применяется в том случае, если использовать другие методы оценки риска не представляется возможным. Однако применение этого метода характеризуется субъективизмом, так как большое значение имеют знания и опыт аналитика.

Метод экспертных оценок реализуется путем обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов, выступающих в качестве экспертов. Каждому отдельно работающему эксперту предоставляется перечень возможных рисков и предлагается оценить вероятность их наступления. Затем оценки экспертов подвергаются анализу на их противоречивость: максимально допустимая разница между оценками двух экспертов по любому виду риска не должна превышать 50, что позволяет устранить кардинальные различия в оценках экспертами вероятности наступления отдельного вида риска. В результате получают экспертные оценки вероятностей допустимого критического риска или оценки наиболее вероятных потерь. При этом методе большое значение имеет правильный подбор экспертов.

Количественный анализ представляет собой определение размеров отдельных рисков, производимое математическими и статистическими методами. Могут использоваться следующие методы количественного анализа:

- статистический метод используется для расчета вероятностей возникновения потерь, анализируются все статистические данные, касающиеся результативности осуществления предприятием рассматриваемых операций. С этой целью рассчитывают коэффициент

вариации, который характеризует изменение количественной оценки признака при переходе от одного варианта к другому;

- метод оценки вероятности ожидаемого ущерба основан на том, что степень риска (R) определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что этот ущерб произойдет. Наилучшим является решение с минимальным размером рассчитанного показателя;
- метод минимизации потерь основан на расчете возможных потерь при выборе определенного варианта решения задачи;
- математический;
- использования дерева решений;
- оценки риска на основе анализа финансовых показателей деятельности предприятия.

Комплексный анализ является самым действенным методом анализа финансовых рисков, основанный на совокупной оценке при помощи двух вышеперечисленных методов с последующей обработкой всей доступной информации и принятии решения.

Таким образом, на предприятии необходимо проводить анализ финансовых рисков для снижения вероятности потерь к минимальному уровню, используя более подходящие к сложившейся ситуации методы оценки.

УДК 351.773.1

Гордашникова Е.А.
старший преподаватель
УО «Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины»
Республика Беларусь, г. Гомель

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТУПА К ЖИЗНЕННО ВАЖНЫМ РЕСУРСАМ

В статье поднимаются нерешенные проблемы, связанные с продовольственной безопасностью. Предложены пути решения данных проблем с помощью внедрения системы оценки доступа к жизненно важным ресурсам.

Ключевые слова: доступ, жизненно важные ресурсы, продовольственная безопасность, продовольствие, продовольственная независимость, потребление продовольствия.

Unresolved questions related to food security are raised in this article. The ways of solving these problems with the help of the introduction of the system of evaluating the access to vital resources are suggested.

Keywords: access to vital resources, food security, food independence, food consumption.

В Республике Беларусь большое внимание уделяется продовольственной безопасности, однако, по нашему мнению, остается ряд

нерешенных проблем.

Во-первых, недостаточное внимание уделяется вопросу потребления воды. В перечень продуктов питания не включается вода, несмотря на то что практически нет людей потребляющих воду непосредственно из источников доступа (водопровод, колодцы, наземные источники), то есть без дополнительных затрат (кипячение, фильтры для очистки, вода, приобретенная в магазинах).

Во-вторых, продовольственная безопасность, зачастую, рассматривается однобоко, основное внимание уделяется продовольственному обеспечению, а чаще всего самообеспечению (продовольственной независимости). Вопрос потребления продовольствия не изучается. Невозможно объективно оценить потребление продовольствия по среднестатистическим параметрам, потребности в питании у каждого человека индивидуальны. Принято считать, что увеличение среднестатистического потребления основных продуктов питания приводит к повышению уровня продовольственной безопасности. В действительности складывается обратная ситуация, из года в год неуклонно растет количество людей, в том числе и детей, с избыточным весом и ожирением. По некоторым половозрастным группам населения, удельный вес людей, страдающих ожирением достигает до 40,6% [1].

В-третьих, потребление алкоголя и никотина, несмотря на пропаганду здорового образа жизни в нашей стране, не сокращается. Доходы потраченные, на «вредные» продукты, можно перераспределить на полезные продукты, улучшить структуру и качество питания. В эту категорию условно можно отнести и продукты, чрезмерное потребление которых может нанести вред здоровью (чипсы, сладости, газированные напитки, майонез и т.д.).

В-четвертых, в результате обезличивания потребления продовольствия, не возможно объективно оценить и экономический доступ к продовольствию. Показатели средней заработной платы, средней пенсии по стране, не отражает объективную ситуацию, и может использоваться только для самой общей оценки или стратегического планирования.

В-пятых, самое главное, не существует универсальной системы оценки продовольственной безопасности, применимой в любой стране, на любом уровне.

Для решения перечисленных проблем был задуман проект AVR (Access to vital resources) – Доступ к жизненно важным ресурсам. Это проект по созданию оценки доступа каждого человека (региона, страны, мира) к жизненно важным ресурсам (продуктам питания и воде) в соответствии со своими потребностями (исходя из половозрастной структуры, биометрических данных, рода деятельности, медицинских показаний) и учетом экономических возможностей (реальных доходов). Проект AVR вошел в 100 лучших проектов на международном конкурсе Global Challenges в сфере «Нехватка ресурсов», проводимом Фондом «Сколково» и Открытым университетом Сколково.

Цели проекта: Оценить доступ каждого человека к жизненно важным ресурсам (продуктам питания и чистой воде) для улучшения продовольственного снабжения региона, страны, мира, а также улучшение здоровья каждого человека в отдельности и всего населения мира. Рациональное и эффективное распределение ресурсов (воды, продовольствия) для их сбережения, сохранения и преумножения.

В долгосрочной перспективе – создание общемирового мониторинга доступности качественного, экологически чистого продовольствия и воды, с возможностью расширения проекта до мониторинга доступности всех ресурсов.

Знание уровня AVR каждого человека позволит оценить его реальные потребности в воде и еде, исходя из его половозрастной группы, медицинских показаний, рода деятельности. Уровень AVR каждого человека поможет выстроить систему оценки AVR от каждого человека → AVR семьи → AVR региона → AVR страны → AVR континента → AVR мира (или любые другие группировки по полу, возрасту, роду деятельности, уровню доходов и т.д.), что даст возможность принимать решения на любом уровне, с целью повышения доступности жизненно важных ресурсов.

Внедрение проекта позволит определять целесообразные места размещения предприятий пищевой промышленности, торговой сети, общественного питания, соотносить с географическими возможностями местности, регулировать экспортно-импортные потоки, стимулировать самообеспечение ресурсами (где это возможно).

Результат оценки AVR каждого человека будут представлен в виде соотношения (дроби), где в знаменателе оценивается от 0...10 физическая возможность доступа к жизненно важным ресурсам (природные условия, экологическая безопасность продовольствия, количество и расстояние до магазинов, рынков и т.д., количество людей в данном месте) исходя из потребности человека. В числителе оценка от 0...10 экономической возможности потребления жизненно важных ресурсов (соотношение доходов человека с ценами на ресурсы или стоимостью их получения, добычи). Из AVR каждого жителя будет складываться общий уровень AVR в регионе, области, стране, континенте, мире.

Если более подробно рассмотреть знаменатель, то необходимо разработать оценочную шкалу, которая будет реально отражать физический доступ каждого человека к жизненно важным ресурсам. В самом близком приближении для здоровой жизни человеку необходим доступ к чистому воздуху, воде и еде, отвечающим требованиям полезности. Что бы разработать данную систему оценки необходимо решить следующие задачи:

1 определить потребность человека в продуктах питания и воде (энергетической ценности, питательных веществ, витаминов, микроэлементов), исходя из его:

- половозрастной группы;
- рода деятельности (профессии);

– биометрических данных (рост, вес), в перспективе – полные медицинские данные.

2 определить общую плотность населения в месте нахождения оцениваемого человека (количество человек претендующих на одни и те же ресурсы).

3 определить физическое наличие источников ресурсов:

- природно-климатические условия места нахождения человека;
- количество и расстояние до магазинов, рынков, мест общественного питания;
- возможность самообеспечения едой и водой (личное подсобное хозяйство, сбор грибов, ягод, отлов рыбы, охота и т.д).

4 определить качество доступного продовольствия и воды, степень безопасности и полезности для человека, с позиции его здоровья.

Для реализации проекта потребуются создание синергетической модели, основанной на симбиозе междисциплинарных научных направлений в экономике, медицине, социологии, математике, физике, экологии и других сферах человеческих знаний.

В настоящее время, для полноценного внедрения проекта, остается еще много нерешенных вопросов, связанных с получением объективных медицинских данных по каждому человеку, а также вопросы с обработкой и хранением большего объема информации. Наука не стоит на месте, ведутся исследования по безинвазивным методам диагностики здоровья человека, удешевлению и упрощению лабораторных исследований, проведению самодиагностики в домашних условиях.

Внедрение проекта наглядно покажет «красные зоны» нехватки жизненно важных ресурсов (продуктов питания и воды) на карте мира, представляющее опасность для здоровья населения, поможет сберечь и эффективно перераспределять ресурсы, оказывать адресную помощь, размещать производства и торговую сеть. Самое главное проект позволит подойти к проблемам продовольствия не с позиции продовольственной безопасности и продовольственной независимости каждой страны, а с позиции интересов всего человечества в целом и здоровья каждого человека в отдельности. В дальнейшем понятие можно расширить до доступа ко всем ресурсам (чистый воздух, одежда, жилье, качественное образование и медицина и т.д) [2, С.74].

Использованные источники:

1. Здоровье населения Республики Беларусь 2014// Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnayastatistiki/naselenie/zdravoohranenie_2/publikatsii_3/index_522/. – Дата доступа : 16.01.2015
2. Гордашникова Е.А. Доступ к жизненно важным ресурсам // Научный альманах. 2016. – № 1-1 (15). – С.72-74

Горелова А.А.
студент
факультет Финансы и кредит
Бондарчук О.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т.
Трубилина
Российская Федерация, г. Краснодар

ОБЗОР ПРОБЛЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ

В данной статье рассматриваются проблемы эффективной деятельности кредитных учреждений России на современном этапе. Проведен анализ структуры размещенных коммерческими банками средств по экономическим субъектам и валютам.

Коммерческий банк, просроченная задолженность, размещенные средства

Одним из основных направлений деятельности российской банковской системы является ее полномасштабное финансовое участие в модернизации российской экономики. Реализуя общественное назначение, банки посредством денежных монетарных инструментов оказывают существенное влияние на состояние экономики и финансов, производство и обращение товаров [2].

В любой момент времени функционирование коммерческих банков сталкивается с рядом определенных проблем, требующих незамедлительного решения с целью недопущения возникновения критической ситуации.

Одной из проблем функционирования коммерческих банков в банковской системе России остается проблема просроченной задолженности как физических, так и юридических лиц. Отток денежных средств из кредитных учреждений говорит о недоверии клиентов банковской системе страны и вынуждает банки изыскивать новые источники финансирования своей деятельности. Такая ситуация отражается в риске снижения ликвидности коммерческих банков особенно в периоды экономических кризисов [3].

Данные об объемах предоставленных банками ссуд физическим лицам, включая те, которые не были погашены в установленный срок, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Предоставленные физическим лицам ссуды, по которым срок платежа наступил в отчетном периоде, включая непогашенные в установленный договором срок по данным ЦБ РФ (млн. руб.)

Показатели	Март 2014 г.	Март 2015 г.	Март 2016 г.	2016 г. к 2014 г. (%)
Объем предоставленных физическим лицам ссуд, по которым срок платежа наступил в отчетном периоде, всего	271 026	246 974	260 340	96,1
Объем предоставленных физическим лицам ссуд, непогашенных в установленный договором срок в отчетном периоде, всего	36 100	45 643	38 930	107,8
Доля предоставленных физическим лицам ссуд, непогашенных в установленный договором срок в отчетном периоде всего, %	13,3	18,5	15,0	-

Согласно данным приведенной таблицы 1, объем предоставленных физическим лицам ссуд, по которым срок платежа наступил в отчетном периоде, в 2016 г. сократился на 3,9% по сравнению с аналогичным показателем. Это может быть следствием сокращения численности кредитных организаций по стране (900 кредитных организаций на 01.04.2014 г. против 707 кредитных организаций на 01.04.2016 г.), однако заметно, что в таком случае темпы предоставления ссуд физическим лицам явно превышают темпы сокращения численности кредитных организаций в РФ, что является своеобразным «тревожным звонком» для банковской системы страны [1]. Данное опасение подтверждается растущим в абсолютном и относительном соотношении показателем объема предоставленных физическим лицам ссуд, непогашенных в установленный договором срок в отчетном периоде (+ 2 830 млн. руб. или +7,8% соответственно). Рост данного показателя можно объяснить снижением национального дохода и качества жизни населения в целом, вследствие чего платежеспособность населения падает, а риск появления безнадежных задолженностей растет.

Однако, в структуре размещенных средств, предоставленных организациям, банкам и гражданам кредитование физических лиц отнюдь не является первостепенным. Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Данные ЦБ РФ об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям (млн. руб.)

Показатели	Февраль 2014 г.	Февраль 2015 г.	Февраль 2016 г.
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, всего	40 249 589	51 452 807	55 015 393
из них:			
физическим лицам	9 979 811	11 253 601	10 616 677
Организациям	24 282 047	32 905 086	35 799 126
кредитным организациям	5 985 460	7 290 790	8 590 245

Из таблицы 2 следует, что из года в год наибольшей долей в структуре размещенных средств коммерческих банков обладают юридические лица (организации), и с каждым годом совокупный объем заимствованных ими средств растет. Так, сумма размещенных средств организациям в феврале 2016 г. возросла в абсолютном выражении на 11 517 079 млн. руб. или на 47,4% соответственно, т.е. почти в 1,5 раза [1]. Отмечается рост размещенных средств кредитным организациям примерно такими же темпами.

Брать кредит или размещать депозит, доверяя лишь одной валюте в период нестабильности на валютных биржах и инфляционных процессов, на сегодняшний день выглядит, по крайней мере, нерациональным действием. Для того чтобы снизить риск недополучения реальной стоимости денежных средств, клиентам необходимо с умом подходить к выбору валюты, в которой следует разместить финансы [5].

Структура размещенных средств различным экономическим субъектам различается и по валюте. По данным ЦБ субъекты хозяйствования различных уровней отдают предпочтение кредитам и депозитам в рублях, однако с каждым годом доля размещенных средств в иностранной валюте в совокупном объеме размещенных средств кредитных организаций возрастает.

Доверие к национальной валюте слабеет, поскольку доля размещенных средств экономическим субъектам в иностранной валюте в 2016 г. по сравнению с соответствующим показателем 2014 г. возросла на 10% и в итоге составила 35% [1]. Данное явление может быть следствием кризиса 2014-2015 г. и нестабильной ситуации на валютном рынке, продолжающейся и сегодня.

Таким образом, банковская система РФ на данный момент полна проблем и противоречий, требующих решения экспертами и профессионалами в данной области. Без нивелирования существующих проблем экономическая ситуация в стране в целом не сможет выйти из кризисного состояния [4].

Использованные источники:

1. Банк России, <http://www.cbr.ru/>
2. Кабанова В.Б. Проблема гармонизации целей коммерческих банков и

социально-экономического развития РФ // Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Материалы VI международной научно-практической конференции. – 2015. – с. 44-48.

3. Куликов С.А. Влияние просроченной задолженности по кредитам на ликвидность коммерческих банков в современной России // Российское предпринимательство. – 2013. – №10-1 (144). – с. 102-106.

4. Оганесян М.А. Пути решения проблем деятельности коммерческих банков в сфере потребительского кредитования // Социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире: сборник под. ред. О.Н. Чувиловой, 2014. – с. 37-40.

5. Малышева М.С., Колупаев Р.В. Обзор проблем управления кредитным риском в коммерческом банке и основных методов его предотвращения // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. Сборник научных трудов. – Москва, 2015. – с. 40-42.

Горчак М.О., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика таможенного дела»

Государственное казенное образовательное учреждение высшего образования «Российская таможенная академия»

Россия, г. Москва

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА И УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

В системе экономических отношений рынок труда занимает важное место. На этом рынке сталкиваются интересы трудоспособных людей и работодателей, которые представляют государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер. Они затрагивают насущные потребности большинства населения страны.

Через механизм рынка труда устанавливаются уровни занятости населения и оплаты труда. Существенным следствием, происходящих процессов на рынке труда, становится безработица - в целом негативное, но практически неизбежное явление общественной жизни.

Рынок труда является одним из индикаторов, состояние которого позволяет судить о национальном благополучии, стабильности, эффективности социально-экономических преобразований. Складывающаяся многоукладная экономика и ее структурная перестройка предъявляют новые требования к качеству рабочей силы, ее профессионально-квалификационному составу и уровню подготовки, обостряет конкуренцию между работниками. Тем самым актуализируются задачи выяснения влияния факторов, которые формируют процессы на рынке труда, оценки закономерностей, тенденций и перспектив его развития.

Занятость населения составляет необходимое условие для его воспроизводства, так как от нее зависят уровень жизни людей, издержки

общества на подбор, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, на их трудоустройство, на материальную поддержку людей, которые лишились работы. Поэтому, такие проблемы, как занятость населения, безработица, конкурентоспособность рабочей силы и, в целом рынок труда, актуальны для экономики страны и актуальны для рассмотрения.

На эволюцию российского рынка труда не мог не наложить серьезного отпечатка трансформационный кризис, в условиях которого она протекала. С одной стороны, России не удалось избежать резкого сжатия совокупного спроса, последовавшего за либерализацией цен и сокращением государственного субсидирования предприятий, что имело крайне негативные последствия с точки зрения спроса на труд и общего уровня занятости. С другой стороны, под влиянием таких факторов как разрыв устоявшихся хозяйственных связей, новая структура относительных цен на товары и факторы производства, резкое обострение конкуренции и т. п. она столкнулась с необходимостью крупномасштабного перераспределения ресурсов, включая рабочую силу.[3]

Последние несколько лет ситуация на рынке труда еще ни разу не была радужной или просто стабильной, а с начала этого года постоянно по нарастающей идут разговоры о кризисе в экономике и, соответственно, на рынке труда. Рассмотрим современное состояние рынка труда и уровень занятости на примере республики Бурятия.

Республика Бурятия является субъектом Российской Федерации и входит в состав Сибирского федерального округа. Республика образована 30 мая 1923 года как Бурят-Монгольская Автономная социалистическая Республика. Столица республики – город Улан-Удэ.[1] На 2016 год численность населения республики Бурятия составляет 982284 человек. На западе, севере и востоке республика граничит с Республикой Тыва, Иркутской областью и Забайкальским краем. Южная граница Бурятии с Монголией.

Численность рабочей силы в сентябре 2016 года составила, по оценке, по итогам обследований рабочей силы 462,1 тыс. человек, или 47,0 % общей численности населения республики. Из них 420,6 тыс. человек были заняты в экономике республики, или 91,0 % от численности рабочей силы. Не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные) 41,5 тыс. человек (9,0 %). Уровень общей безработицы в сентябре 2016 года, без учета учащихся и студентов дневной формы обучения и пенсионеров, оценивается в 7,7 %.

В государственных учреждениях службы занятости населения на конец сентября 2016 года зарегистрировано в качестве безработных 5,2 тыс. человек.

1. Описание текущего состояния рынка труда Республики Бурятия

Оценка численности постоянного населения на 1 января 2016 года

(человек)			
	Все население	в том числе	
		городское	сельское
Республика Бурятия	982284	579350	402934

	Численность постоянного населения, тыс. человек	в том числе		Доля занятого населения, в %	Доля занятого населения, в %	Доля занятого населения, в %
		занятых	безработных			
Сибирский федеральный округ	9852,1	9144,6	737,4	68,1	63,1	7,8
Республика Алтай	101,3	87,1	9,4	68,9	62,1	9,3
Республика Бурятия	470,2	417,3	41,8	66,2	60,2	9,1
Республика Тыва	123,4	103,7	21,7	66,5	50,0	17,3
Республика Хакасия	264,4	249,0	15,3	66,3	62,6	5,8
Алтайский край	1166,9	1089,9	97,0	66,2	60,8	8,2
Забайкальский край	536,4	480,3	56,1	66,4	59,5	10,5
Красноярский край	1502,2	1416,8	85,4	69,0	63,1	5,7
Иркутская область	1259,0	1157,5	101,4	69,9	64,1	8,1
Беларовская область	1403,4	1293,1	110,3	68,3	63,0	7,9
Новосибирская область	1449,3	1337,4	91,9	69,5	65,1	6,3
Омская область	1038,0	993,9	64,1	70,7	66,5	6,1
Томская область	525,4	483,6	41,8	63,9	58,8	8,0

**Экономическая
активность
населения
в возрасте 15-72
лет**
(по данным
выборочных
обследований
населения по
проблемам
занятости
в среднем за
август-октябрь
2015г.)

По данным обследования рабочей силы в сентябре 2016 года уровень занятости населения экономической деятельностью (доля занятого населения в общей численности населения в возрасте 15–72 лет) составил 59,4 %.

Преобладающая часть занятого населения сосредоточена в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, включая средние предприятия. В августе 2016 года, по оценке, на них работало 175,0 тыс. человек, или 48,0 % общей численности занятых. Кроме того, в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, привлекалось на условиях совместительства и по договорам гражданско - правового характера 6,4 тыс. человек (в эквиваленте полной занятости). Общее число замещенных рабочих мест для полной занятости работников в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, определенное как суммарное количество работников списочного состава, совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, в августе 2016 года составило 181,3 тыс. человек, что ниже августа 2015 года на 2,2 %.

Значительный рост числа рабочих мест в августе 2016 года по сравнению с соответствующим месяцем 2015 года наблюдался в сфере гостиниц и ресторанов (на 37,9 %). Значительное снижение числа рабочих мест отмечалось в организациях строительства (на 44,8 %), сельского хозяйства, охота и лесное хозяйство (на 9,6 %), производства и распределения электроэнергии, газа и воды (на 9,3 %).

В сентябре 2016 года, по предварительным данным, 41,5 тыс. человек, или 9,0 % численности рабочей силы, классифицировались как безработные в соответствии с методологией Международной Организации Труда).[2]

**Уровень регистрируемой безработицы в субъектах
СФО в январе-марте 2016 г.г.**

№		На 01.01.2016		На 01.02.2016		На 01.03.2016	
		%	рейтинг	%	рейтинг	%	рейтинг
1	РФ	1,3		1,3		1,4	
2	СФО	1,7		1,8		1,9	
	Омская область	1,2	1	1,3	1-2	1,4	1-2
	Новосибирская область	1,3	2-3	1,3	1-2	1,4	1-2
	Красноярский край	1,3	2-3	1,3	3-5	4,2	11
	Иркутская область	1,4	4-5	1,4	3-5	1,5	3-4
	Республика Бурятия	1,4	4-5	1,4	3-5	1,5	3-4
	Томская область	1,7	6	1,7	6	1,9	5
	Алтайский край	1,9	7	2,0	7	2,1	6
	Республика Хакасия	2,1	8	2,2	8	2,4	8
	Забайкальский край	2,3	9	2,3	9	2,3	7
	Кемеровская область	2,6	10	2,5	10	2,8	9
	Республика Алтай	2,7	11	3,0	11	3,2	10
	Республика Тыва	4,3	12	4,7	12	4,9	12

По состоянию на 1 марта 2016 года уровень регистрируемой безработицы по Республике Бурятия составил 1,5% . В сравнении с регионами СФО Республика Бурятия делит 3-4 место с Иркутской областью.

К концу сентября 2016 года в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете более 6,0 тыс. человек незанятых трудовой деятельностью, из них 5,2 тыс. человек имели статус безработного

В сентябре 2016 года получили статус безработного 1191 человек. Размеры трудоустройства безработных на 15 человек, или на 1,7 % выше, чем в сентябре 2015 года и составили 881 человек.

Нагрузка не занятое трудовой деятельностью населения, зарегистрированного в органах государственных учреждений службы занятости населения, на 100 заявленных вакансий составила в августе 73 человека.

Использованные источники:

1. Большая Российская энциклопедия М.2006
2. Сайт федеральной службы государственной статистики(Росстат)
3. Мазин А. Л. Экономика труда: Учеб. пособие для вузов изд. 2-е – М.: Юнити 2007

Гостева М.И.
заместитель начальника отдела
таможенных платежей Курской таможен
доцент
кафедра таможенного дела и мировой экономики
Цуканова Н.Е., к.э.н.
заведующий кафедрой таможенного дела и мировой экономики
Солодухина О.И.
преподаватель
кафедра таможенного дела и мировой экономики
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»
Российская Федерация, г. Курск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС

Аннотация: В статье рассматривается система тарифных льгот и преференций и основные направления ее совершенствования.

Ключевые слова: льготы, тарифные преференции, таможенные платежи.

Abstract: A system of tariff preferences and the basic directions of its perfection.

Keywords: relief, tariff preferences, customs duties.

В настоящее время льготы по уплате таможенных платежей, широко используются для стимулирования развития производства, предпринимательства, защиты внутреннего рынка, а также привлечения иностранных инвестиций в отечественную промышленность. Кроме того, льготы по уплате таможенных пошлин, применяются в поддержку экономического развития наименее развитых и развивающихся стран, а также в способ торговли и политические уступки со стороны партнеров (на основе взаимности).

Современная торговая политика характеризуется усилением распространения преференциальных торговых режимов. Они являются начальной стадией создания интеграционных групп, решают как экономические, так и политические проблемы. Последний фактор часто побуждает государства идти к созданию зоны свободной торговли и таможенных союзов, даже в тех случаях, где их экономические выгоды не являются predetermined. Кроме того, геополитические соображения приводят к созданию преференциальных режимов, которые, если могут принести экономические выгоды для их инициаторов, то лишь в долгосрочной перспективе.

Правила Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ 1994), регулирующие использование льготных отношений между развитыми

странами, являются достаточно жесткими. Они позволяют исключить страны из льготного режима «чувствительных» секторов экономики за исключением периода поэтапного создания зоны свободной торговли или таможенного союза, то есть, как правило, этот период не должен превышать 10 лет.

Что касается предпочтений в пользу развивающихся стран, то есть правовая возможность регулировать количество преимуществ, так как ГАТТ отображает режим действий за рамками общего обязательства наибольшего благоприятствования и не дискриминации.

Применение льготного режима к товарам, ввозимым на рынок импортирующей страной, создает значительные преимущества по сравнению с конкурентами и позволяет не только избежать уплаты таможенных пошлин или значительно уменьшить их уровень (в 2-3 раза), но в некоторых случаях даже показывает такой импорт как применение антидемпинговых пошлин и количественных ограничений.

Российская Федерация предоставляет льготные торговые режимы ряду стран: членам Евразийского экономического союза (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Армения), Содружеству Независимых Государств в рамках двусторонних зон свободной торговли, а также осуществляет развитие и наименее развитых стран в рамках национальной схемы Общей системы преференций (ОСП).

Документами, регулирующими использование ОРБ являются Договор о Евразийском экономическом союзе, соглашение «О правилах происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран», Соглашение «О правилах определения страны происхождения товаров в СНГ», решение Комиссии таможенного союза № 130 «О едином таможенном тарифном регулировании таможенного союза Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан», закон Российской Федерации «О таможенном тарифе» № 5003-1. В отношении товаров, происходящих из развивающихся стран-членов системы преференций, ставки импортных пошлин применяются в размере 75% от действующих ставок, а в наименее развитых странах применяются нулевые ставки ввозных таможенных пошлин.

В настоящее время, пользователями схемы тарифных преференций Евразийского экономического союза, помимо действительно слаборазвитых стран, являются также ряд экономически быстро прогрессирующих стран, которые классифицируются как «развивающиеся» из-за традиции или политической установки ведущих развитых стран, чтобы обеспечить «развивающейся» стране известные привилегии в международных экономических отношениях.

Новый, более дифференцированный подход к различным уровням развития стран-бенефициаров национальных схем тарифных преференций давно является актуальным и уже реализуется во многих странах. Евразийский экономический союз должен также пойти по этому пути, с одной стороны, будет увеличение в долгосрочной перспективе доходов от

импортных пошлин, а с другой стороны, это будет способствовать повышению эффективности схемы тарифных преференций в качестве инструмента торговой политики в отношениях с третьими странами.

Однако, простое удаление любого из пользователей в списке стран окажет негативное влияние на весь спектр политических, торгово-экономических отношений с ними.

Фискальные цели в рамках реформирования российской системы преференций можно было бы достичь без какого-либо ущерба для всего комплекса отношений Евразийского экономического союза с заинтересованными странами в случае исключения из преференциальных схем некоторых из наиболее «чувствительных» категорий продукта. Это соответствовало бы защите интересов отечественных производителей.

Внесение существенных изменений в схему тарифных преференций ЕАЭС политически и экономически допустимо лишь на основе разработки новых, с учетом международных обязательств и международного опыта, схем тарифных преференций.

Такой подход будет способствовать дальнейшему совершенствованию схемы тарифных преференций в целях превращения ее в действительно эффективный механизм регулирования торговых отношений с развивающимися и наименее развитыми странами. В частности, можно было бы подумать о градации тарифных преференций по схеме, введении тарифной квоты в соответствии с «чувствительностью» продукта с точки зрения национального производства.

Наряду с подготовкой перечня товаров, подпадающих под условия предпочтений, следует рассмотреть вопрос о том, как определить конкурентоспособность конкретного продукта развивающихся и наименее развитых стран-членов схемы преференций для ее возможного выхода из применения этой схемы. Это может быть, например, установление потока в виде фиксации доли импорта любой системы продукта пользователем предпочтений страны в общем объеме импорта аналогичной продукции.

Имея список продуктов, включенных в систему тарифных преференций, требуется разработка порядка внесения изменений в этот список, так как нельзя исключить возможность обращения страны с такой просьбой. Необходимо предусмотреть и критерии включения продукта в систему тарифных преференций. Следует также иметь в виду, что изменения в схему тарифных преференций Российской Федерации, утверждение перечня товаров, к которым они применяются, должны быть согласованы в рамках Евразийского экономического союза с Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном и Арменией.

В странах Содружества Независимых Государств Российская Федерация предлагает ввести электронную систему сертификации происхождения товаров. Соответствующее решение содержится в «Протоколе о внесении изменений в Соглашение о Правилах определения страны происхождения товаров в СНГ от 20 ноября 2009».

В соответствии с Положением, электронная система сертификации вводится для того, чтобы не представлять оригинал документа в бумажной форме. Напомним, эта информация должна быть представлена с декларацией на товары.

Данная система позволит реализовать следующие задачи:

- Осуществлять централизованный сбор информации о выданных сертификатах по форме СТ-1;
- предотвратить возможность несанкционированного уничтожения информации или ее искажение;
- иметь точные и актуальные данные, указанные в электронной системе сертификации;
- сохранять электронный сертификат в системных формах не менее трех лет.

Кроме того, сертификаты в электронном и бумажном виде должны быть идентичными в композиции информации, за исключением того, что подписи и печати, не присутствуют в электронном документе. Требования включают необходимость внесения информации в электронную систему о сертификате не позднее, чем за один день после утверждения оригинала на бумажном носителе уполномоченным органом.

Внешняя торговля стала для многих стран мира наиболее важной сферой экономической деятельности, состояние которых зависит от стабильности национальной экономики, а также от уровня экономического развития. Таким образом, страны в той или иной форме с использованием инструментов таможенно-тарифной политики, решают многие из приоритетов социально-экономических проблем. Использование тарифных льгот и преференций является неотъемлемой частью внешней политики государств, которые являются эффективным средством торговой политики, и используются в конкурентной борьбе за рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала.

В соответствии с тарифными уступками на основе взаимности или в одностороннем порядке при реализации торговой политики Евразийского экономического союза привилегии в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, применяются в виде освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины, пониженной ставки пошлины, возврата ранее уплаченной пошлины, установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товаров.

Они не могут иметь индивидуальный характер и в соответствии со статьей 43 Договора о Евразийском экономическом союзе, применяются независимо от страны происхождения товара.

Тарифные уступки осуществляют регуляторные и каталитические функции. Государство, устанавливая определенную привилегию, пытается создать наиболее благоприятные условия для импорта или экспорта товаров в тех областях, которые способствуют, прежде всего, улучшению экономической ситуации в стране, развитию обрабатывающей

промышленности.

Предоставление тарифных преференций - важная деятельность Евразийского экономического союза, поскольку это помогает уменьшить экономическое неравенство между странами и содействует обеспечению доступа к мировому рынку союза. Но также необходимо обратить внимание на нормативно-правовую базу в отношении тарифных льгот, которые доступны для определенных видов продукции, с тем, чтобы стимулировать создание и развитие отечественного производства определенных товаров.

Тарифные преференции дают право импортерам применять нулевые или пониженные ставки таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товара.

В настоящее время Единая система тарифных преференций становится все более важной. Проблема определения страны происхождения товаров, находит свое отражение в значительном дефиците таможенных платежей и, таким образом, оказывает существенное влияние на доходную часть федерального бюджета.

Использование тарифных льгот и преференций в любой стране, жестко связано с текущей правовой и нормативной базой. Практическое применение льгот, основано как на внутреннем законодательстве стран, а также и на международном праве. Это также верно по отношению к российской теории и практике в области правил, процедур и условий применения тарифных льгот и преференций.

Особенности общей системы преференций с точки зрения ее влияния на ускорение экономического развития развивающихся стран не следует переоценивать. Даже самая совершенная система преференций не может сама по себе коренным образом способствовать решению важнейших социальных, экономических, торговых и политических отношений. Новый, все более и более дифференцированный подход к различным уровням развития стран-бенефициаров национальных схем тарифных преференций стал давно актуальным и дал жизнь многим странам.

Использованные источники:

1. Минакова, И.В. Современные тенденции управления политическим и социально-экономическим развитием территорий [Текст]: / И.В. Минакова, Л.Г. Мельник, Е.И. Масалов, А.В. Кубатко, А.В. Кубатко, М.В. Шатохин, Ю.Л. Петрачкова, Н.Н. Петренко, М.А. Пархомчук, Е.Б. Дорина, В.В. Сабадаш, С.А. Петровская, Т.В. Добринова, М.Ф. Зозулич, А.И. Каринцева, С.В. Тарасенко, И.Н. Малиновская, С.М. Шевченко, О.И. Минакова, И.Н. Сотник и др.// Орел. - 2013.
2. Солодухина О.И. Особенности применения технологии предварительного информирования при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита [Текст]: / О.И. Солодухина // В сборнике: Тенденции развития науки и образования / Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 июля 2015 г.: в 3 частях. ООО «АР-Консалт». Москва, 2015. С. 30-31.

3. Старых С. А. Особенности введения эмбарго на поставки сельхозпродукции из Польши в Россию в августе 2014 года [Текст] / С. А. Старых, А. Ю. Малюхова // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 729-731.
4. Цуканова Н.Е., Солодухина О.И. Особенности деятельности курской таможни по осуществлению таможенного контроля товаров и транспортных средств при таможенном транзите // В сборнике: Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам Международной научно – практической конференции: в 4 частях. ООО «АР - Консалт». 2015. С. 92 - 94.
5. Цуканова Н.Е., Келеш М.Д. Влияние зоны свободной торговли СНГ на экономическое развитие стран содружества // В сборнике: Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы материалы III Международной научно-практической конференции. Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева. 2015. С. 218-222.

УДК 336.647/.648

*Гребнев Г.Д., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Шинкарев В.С.

студент 1 курса

факультет «Экономика и управление»

Оренбургский государственный университет

Россия, г. Оренбург

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматриваются понятия «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость». Актуализирована проблема анализа финансового состояния и финансовой устойчивости. Проведен анализ финансового состояния и финансовой устойчивости электроэнергетики Оренбургской области. Сделаны выводы по проведенному анализу.

Ключевые слова (финансовая устойчивость предприятия, финансовое состояние предприятия, электроэнергетика, анализ финансового состояния и устойчивости предприятия).

ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION AND FINANCIAL STABILITY OF POWER ORENBURG REGION

The article discusses the concept of "financial condition" and "financial stability." Actualize the problem of analysis of financial condition and financial stability. The analysis of financial condition and the financial sustainability of the electricity of the Orenburg region. The conclusions on the above analysis, proposed measures to improve efficiency.

Keywords (financial stability of the enterprise, the financial condition of the enterprise, energy, financial analysis and sustainability of the enterprise).

Основной целью проведения анализа финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия является осуществления вывода о том, стоит ли инвестировать средства в объект анализа, для его развития и получения дохода с данного вложения. Также данные инструменты позволят сделать вывод о том, можно ли доверить кредитные средства данному субъекту. Электроэнергетика – одна из важнейших отраслей, эффективность ее деятельности влияет на функционирование других отраслей. В Оренбургской области электроэнергетика представлена ОАО «Оренбургэнерго», проведение анализа финансового состояния и финансовой устойчивости актуально для данного объекта, особенно в условиях нынешнего экономического кризиса и острой потребности в модернизации.

Важнейшей характеристикой и финансового - экономического благополучия является результаты анализа финансовой устойчивости. Эти данные характеризуют результаты его инвестиционного и финансового развития, а также содержат необходимую информацию для инвесторов. Благодаря уровню ликвидности, платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости и деловой активности оценивается экономический анализ финансового состояния предприятия. [1, с.387]

Финансовая устойчивость отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. [4, с. 197]

Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств для развития производства, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами. [2, с. 39]

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от резервов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, выявлению и мобилизации которых уделяется особое внимание при анализе. [5, с. 48]

Главной целью функционирования и развития электроэнергетической инфраструктуры Оренбургской области является создание благоприятных условий социально-экономического развития Оренбургской области, повышения конкурентоспособности и устранение инфраструктурных ограничений и рисков развития всех видов деятельности на территории области. [3, с. 84]

В таблице 1 приведены результаты анализа финансового состояния и финансовой устойчивости ОАО «Оренбургэнерго».

Таблица 1 - «Анализ финансового состояния и финансовой устойчивости электроэнергетической отрасли Оренбургской области».

Наименование показателя	2013 г. — факт	2014 г. — факт	2015 г. — факт
Показатели ликвидности и текущей платежеспособности			
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,18	0,15	0,20
Коэффициент срочной ликвидности	1,18	0,97	0,94
Коэффициент текущей ликвидности	1,40	1,12	1,08
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,28	0,11	0,08
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент финансовой независимости	0,65	0,64	0,67
Отношение совокупного долга к EBITDA	2,32	2,04	1,48
EBITDA/%	6,68	5,97	5,67

Значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,20. Коэффициент срочной ликвидности в 2015 году равен 0,94. Отношение оборотных активов и текущих обязательств Компании по состоянию на конец 2015 г. составило 1,08, что свидетельствует о способности Общества своевременно погашать краткосрочные обязательства только за счет оборотных активов. Значение коэффициента обеспеченности собственными по итогам 2015 г. составило 0,08. В целом показатели ликвидности по сравнению с предыдущими периодами изменились незначительно и отражают взвешенное управление ликвидностью, несмотря на ухудшение макроэкономического и финансового климата в России[7].

По итогам деятельности Общества за отчетный год коэффициент финансовой независимости улучшился и составил 0,67, что объясняется снижением кредитного портфеля. Значение совокупного долга к EBITDA по результатам работы Общества за 2015 г. составляет 1,48. Положительная динамика индикатора долговой нагрузки характеризует соблюдение основного принципа обеспечения финансовой устойчивости — принципа стабильности и экономической целесообразности и обуславливается увеличением показателя EBITDA и снижением долговой нагрузки Общества.

Использованные источники:

1. Джанибекова Ф. К. Анализ финансовой устойчивости организации/Ф.К.

Джанибекова, Ю.Н. Дьякова// Приоритетные направления развития науки и образования. – 2015. – том 2, вып. 5. – С.: ФГАОУ ВПО «Северно-Кавказский федеральные университет». – С. 387-388.

2. Гутковская Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации мероприятия по ее повышению/ Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник// Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – том 2. Вып. 124. – С.: Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева. – С. 35-47.

3. Ермакова Ж.А. Топливо-энергетический комплекс Оренбургской области: перспективы инновационного развития/ Ж.А. Ермакова// Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. – том 6. Вып. 56. – О.: Оренбургский государственный университет. – С. 79-84.

4. Гончаров П.П. Распределение ресурсов в топливно-энергетическом Комплексе Оренбургской области/ П.П. Гончаров, д.э.н., профессор, А.В. Еремякин, аспирант// Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2007. – том 15. Вып. 1. – О.: Оренбургский государственный аграрный университет. – С. 194-199.

5. Гребнев Г.Д. Проблемы методики анализа финансового состояния предприятия и его информационной базы/ Т.К. Островенко, Г.Д. Гребнев// Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – Вып. 5. – М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ». – С. 48-55.

6. Схема и программа перспективного развития электроэнергетики Оренбургской области на 2016-2020 годы.

7. Годовой отчет ОАО "Оренбургэнерго" за 2015 г.

УДК 338.2

Грек Л. А.

преподаватель спец. дисциплин

Камчатский политехнический техникум

Россия, г. Петропавловск-Камчатский

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: Статья посвящена анализу влияния государства на экономику в целом, и в частности на процесс модернизации. Дано определение понятия государственного регулирования экономики. Определены элементы государственного регулирования. Автором проанализированы два проекта модернизации: модернизация сверху и модернизация снизу. В конце статьи сделаны выводы о необходимости поддержки государством процессов модернизации производства.

Ключевые слова: роль государства, государственное регулирование экономики, функции государства, модернизация, рыночные структуры.

Annotation: the Article is devoted to the analysis of government influence on the economy in General, and in particular on the process of modernization. The definition of the concept of state regulation of economy. Define the elements of state

regulation. The author analyzes two projects of modernization: modernization from above and modernization from the bottom. At the end of the article conclusions about the need to support government processes of modernization.

Key words: the role of the state, state regulation of economy, state functions, modernization of the market structure.

Райзберг Б. А. в современном экономическом словаре определяет государственное регулирование экономики как направленное влияние государства через государственные органы на экономические процессы, объекты, субъекты. Оно необходимо для придания экономическим процессам организованного характера, регулирования действий субъектов, участвующих в этих процессах, а также для соблюдения законности и интересов государства и общества. Элементы государственного регулирования, в широком смысле, указанные в современном экономическом словаре, представлены на рисунке 1.

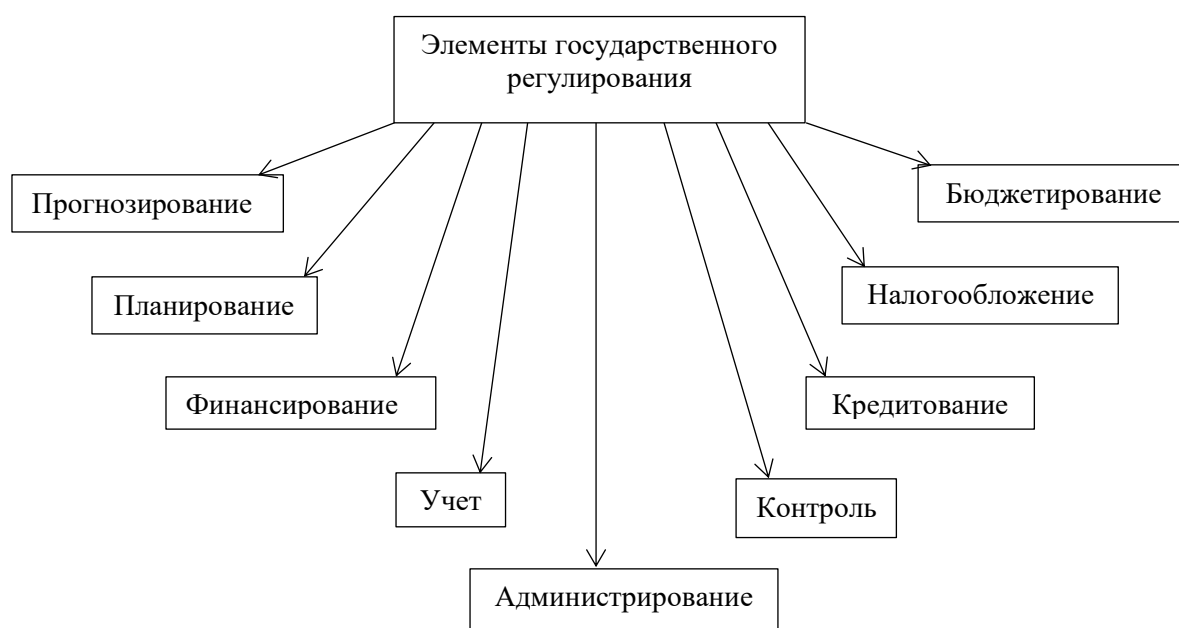


Рисунок 1 – Элементы государственного регулирования

Регулирование государством характерно не только для плановой, но и для рыночной экономики.

В конце XX века российское государство пыталось проводить демократическую политику. Оно старалось полностью отстраниться от вмешательства в большинство отраслей экономики. Государство хотело выстроить модель по примеру развитых капиталистических стран, которые шли к этому в течение многих лет. В России же, хотели получить данный тип экономики в более сжатые сроки, пропуская на пути важные этапы экономических преобразований. Но, на сегодняшний день, проведение глобальной модернизации не возможно без поддержки государства. Это следует из того, что частный бизнес не в состоянии самостоятельно внедрять глобальные проекты, так необходимые для населения. Предприятия не способны, на основании имеющихся незначительных ресурсов, проводит

серьезные преобразования, находясь в положении, когда необходимо менять или усовершенствовать практически все имеющееся в их распоряжении оборудование, для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе.

Существуют два пути для проведения модернизации, как указывает Ясин Е. Г. в своем докладе к VIII Международной научной конференции, в зависимости от которых и определяется помощь, которую необходимо оказать государству. Два данных проекта модернизации показаны на рисунке 2.



Рисунок 2 – Проекты для проведения модернизации

Ясин Е. Г. выделяет 10 функций государства и определяет степень их значимости при модернизации снизу и сверху.

1. Формирование законодательства, обеспечение законности и правопорядка.

Если инициатива модернизации исходит сверху, то необходимо следить за исполнением решений верховных властей, но в данном случае власть будет находиться в одних руках, а демократические свободы наблюдаться не будут. В этом случае будет проявляться коррумпированность власти. Эта функция будет малозначительной.

Если же идея модернизации исходит снизу, то данная функция будет одной из важнейших, так как будет наблюдаться верховенство и помощь закона, это будет давать дополнительные права предпринимателям и уверенность, что государство о них заботиться.

2. Оборона и защита от внешних угроз.

При инициативе проведения модернизации, которая исходит сверху, данная функция будет иметь большое значение, при этом может наблюдаться использование силы и во внутренней политике страны.

Если же инициатива модернизации будет исходить снизу, то силы государства будут направлены только на борьбу с внешним «врагом».

3. Обеспечение макроэкономической стабильности.

При модернизации сверху данная функция менее значительная, но является полезной, если только не препятствует социальной стабильности.

При модернизации снизу – функция имеет важное значение, так как является неотъемлемой частью в повышении конкурентоспособности предприятий. Стабильный курс национальной валюты и минимальный уровень инфляции благоприятно сказывается на развитии предприятий.

4. Проведение институциональных реформ.

При инициативе проведения модернизации сверху, проведение преобразований и реформ может привлечь за собой серьезные политические последствия. Но в то же время за счет авторитета государства есть возможность проводить модернизация без дополнительных институтов, без которых ее проведение снизу не будет возможной.

При инициативе проведения модернизации снизу также не просто проводить глобальные реформы, которые большинство населения страны не особо приветствует. В кризисные периоды развития экономики страны их проведение более доступно, так как в это время усиливается желание перемен у населения. При отсутствии кризиса проведение реформ дает возможности для увеличения активности общественной жизни определённого круга людей, стремящихся к увеличению демократизации в общественной жизни страны.

5. Публичные услуги.

При проведении модернизации сверху данная функция является малозначительной, но все-таки полезной для поддержания экономической стабильности в стране.

При проведении модернизации снизу данная функция имеет более важной значение, чем при проведении модернизации сверху, так как является необходимым фактором развития экономики страны.

6. Социальные гарантии.

При инициативе проведения модернизации, которая исходит сверху, данная функция дает населению стабильность в социальных вопросах.

При инициативе проведения модернизации снизу, данная функция является необходимой для проведения демократического общественного контроля.

7. Экологическая безопасность страны.

При условии проведения модернизации сверху – данная функция также дает поддержку в социальных вопросах и указывает о заботе государства о населении своей страны.

При условии проведения модернизации снизу – эта функция несет важную социальную нагрузку, так как указывает на заботу о населении.

8. Содействие развитию экономики.

При проведении модернизации по инициативу сверху, данная функция является одной из важнейших, так как она свидетельствует об увеличении

роли государства при проведении модернизации. Она заключается в следующем:

- определение важнейших направлений для проведения глобальных преобразований,
- предоставление крупных государственных финансовых вливаний в выбранные отрасли экономики,
- получение данными отраслями субсидий и привилегий в деятельности.

При проведении модернизации по инициативе снизу также требуется помощь государства в совершенствовании рыночной структуры экономики, которая должна заключаться:

- в поддержании здоровой конкуренции, проведении антимонопольной политики, а также отсутствии коррумпированности в антимонопольных службах;
- в осуществлении помощи в функционировании разветвлённой системы рынков, увеличивающих конкурентоспособность предприятий;
- в регулировании прозрачности деятельности бизнеса.

Добиться идеальной рыночной системы не представляется возможным, но стремиться к этому государство должно. В связи с этим данные виды государственной деятельности являются приоритетными направлениями развития экономики любой страны. Государство должно стремиться, с одной стороны, к открытости экономики страны для повышения ее конкурентоспособности на мировой арене, и в тоже время с другой стороны, к политической защите отечественного бизнеса, национальных интересов, своего населения в долгосрочном периоде, а не на краткосрочную перспективу. При этом, крупные государственные финансовые вливания и субсидии должны идти только на проекты, необходимые для поддержания национальных интересов страны.

При этом важным считается выполнение государством 1 и 3 функций: в том случае, если законность не соблюдается, а макроэкономическая стабильность не достаточная, то все действия государства по содействию развитию экономики ни к чему не приведут и окажутся просто лишними расходами.

9. Устранение провалов рынка.

При инициативе проведения модернизации сверху, данная функция отличается от предыдущей тем, государство пользуется более широкими полномочиями для контроля за экономическим состоянием в стране. Но часто устранение «провалов» приводит совершенно к противоположным ситуациям, поэтому прежде чем пытаться устранить неполадки на рынке необходимо определить не справится ли сам рынок в ближайшем будущем с данной проблемой, и не вызовут ли действия властей негативные последствия, намного хуже, чем до вводимых изменений.

При инициативе проведения модернизации снизу, данная функция будет полезна, если последствия проведения нововведений не перевешивают сами провалы рынка. Дж. Скотт в книге «Благими намерениями государства»

выделяет факторы, в результате которых государственные изменения не дадут положительного эффекта. Эти 4 фактора можно дополнить еще двумя, которые приводятся в трудах Аткинсона Э. Б. и Стиглиц Дж. Э. «Лекции по экономической теории государственного сектора». Все эти факторы представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Факторы, под влиянием которых проекты государства не дадут положительного результата

10. Государственное предпринимательство.

При инициативе проведения модернизации сверху данная функция будет иметь важное значение. Здесь возможны два варианта:

- частные компании, получающие сверхприбыли (например, использующие природные ресурсы), используют их для своих собственных нужд, и в данном случае государство может «перехватить данные направления в свои руки» и использовать прибыль для удовлетворения общественных интересов;

- частные компании, не получающие прибыль, не выдерживающие конкуренции, но несущие социальную нагрузку (например, градообразующие предприятия), в этом случае государство выкупает часть предприятия с целью поддержки и внесения своих финансовых ресурсов.

На сегодняшний момент, именно модернизация – главное направление

улучшения функционирования производства. Ее главная цель – это выявление потенциальные возможности фондов предпринимательских структур.

Таким образом, модернизация предприятий в нынешней изменчивой среде может реализоваться только при помощи государственных структур. Государство должно определять направления модернизации для отдельных отраслей и комплексов.

На сегодняшний день наблюдается необходимость в выделении основных, приоритетных направлений для проведения модернизации, которая даст «толчок» в развитии основных отраслей экономики, на которые в дальнейшем и будут направлены средства государственных и коммерческих структур, и, что, в свою очередь, повлияет на увеличение конкурентоспособности и эффективности экономики страны в целом.

Но в государственных компаниях наблюдаются более низкие показатели эффективности, и здесь можно выделить несколько причин:

- более низкая заинтересованность государственных чиновников, по сравнению с частными предпринимателями;
- контроль со стороны государственных чиновников намного слабее, чем со стороны частных предпринимателей.

При инициативе проведения модернизации снизу, данная функция является менее значительной. В данном случае использование государственного предпринимательства целесообразно лишь в тех случаях, когда оно действительно является необходимым для исполнения государством других функций, или, в случае наибольшего эффекта в оказании публичных услуг.

В общем, государственное предпринимательство оценивается многими экономистами как не эффективное и не нужное, хотя и не отвергается полностью.

Использованные источники:

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М. ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Ясин Е. Г. Модернизация России. Доклады для 10 конференций: в 2 кн./ Е. Г. Ясин, отв. Ред. Н. Б. Давиденко, А. Д. Кузьмечев, Г. Ю. Трубецкая. – М.: ГУ ВШЭ. – Кн. 1. - 2009. – 540 с.

*Гришкевич А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономики и права»*

*Агамырадова О.
студент 4 курса
факультет «Экономики и права»
Барановичский государственный университет
Республика Беларусь, г. Барановичи*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Реформирование бухгалтерского учета в Республике Беларусь связано с использованием в национальной системе учета и отчетности Международных стандартов финансовой отчетности.

В статье рассмотрены предпосылки, возможности и необходимость совершенствования бухгалтерского учета финансовых результатов в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь, также рассмотрены особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на организацию учета и необходимость их отражения в учетной политике организации.

Accounting reform in the Republic of Belarus is connected with the use of the national system of accounting and reporting of International Financial Reporting Standards.

The article describes the conditions, opportunities and the need to improve the accounting of financial results in the agricultural organizations of the Republic of Belarus, and the peculiarities of agricultural production and their influence on the organization of accounting and the need to reflect in the accounting policy of the organization.

Для Беларуси инновационный путь развития определен как приоритетный. Для этого имеются необходимые условия: достаточно мощный научно-технический потенциал, значительные результаты в фундаментальных и прикладных исследованиях, высококвалифицированные кадры. Инновационное развитие необходимо и для аграрного сектора экономики в частности для сельскохозяйственных организаций. Экономический рост зависит прежде всего от инновационной деятельности субъектов хозяйствования, эффективного использования имеющихся ресурсов.

Среди факторов способствующих развитию инновационного предпринимательства важное значение имеют правовые и организационно-управленческие. Возникает необходимость использования предприятиями преимуществ бухгалтерского учета в области учета затрат и определения

финансовых результатов деятельности. Одной из задач для успешного функционирования организации является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием, распределением и использованием прибыли организации. Существенно возрастает и ответственность за своевременность, и качество принимаемых решений. Повышается роль маркетинговых исследований, позволяющих изучать динамику потребностей на рынке товаров и услуг.

Реформирование отечественного бухгалтерского учета с целью приближения национальной системы учета и отчетности к международным стандартам увеличивает требования, предъявляемые к качеству информации, представляемой в финансовой отчетности, что вызывает необходимость переосмысления подходов к регулированию системы бухгалтерского учета и отчетности; определяет необходимость использования преимуществ международных стандартов в национальной системе бухгалтерского учета.

Требования рыночной экономики, а также Международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) обусловили изменения в системе управления организациями, что вызывает необходимость методического обеспечения ведения бухгалтерского учета в этих условиях.

Принятие в нашей стране Закона «О бухгалтерском учете и отчетности», а также таких нормативных актов как «Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов», «Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета» свидетельствует о неуклонном сближении национального законодательства с МСФО. Результатами проведенной Министерством Финансов Республики Беларусь работы в направлении бухгалтерского учета затрат и финансовых результатов является разработка нового порядка бухгалтерского учета доходов и расходов, предусматривающего: классификацию доходов и расходов по видам деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая); использование метода начисления для отражения в учете доходов и расходов; списание управленческих расходов непосредственно на финансовые результаты; формирование резервов по сомнительным долгам [1, с 73].

Основным нормативным актом, который определяет порядок формирования в бухгалтерском учете информации о доходах и расходах в организациях, является Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь № 102 от 30.09.2011 года (с изменениями и дополнениями) (далее – Инструкция). Данная Инструкция позволяет обобщать информацию о доходах и расходах организации по видам деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая). Также в Инструкции определен порядок бухгалтерского учета доходов по методу начисления [2].

Руководствуясь положениями Инструкции каждая организации должна определить порядок организации бухгалтерского учета затрат на производство, определения себестоимости продукции, работ, услуг и

определения финансового результата. Актуальным является этот вопрос и для сельскохозяйственных организаций т.к. они имеют ряд отраслевых особенностей, которые оказывают влияние на организацию бухгалтерского учета. К таким особенностям сельскохозяйственного производства можно отнести следующие:

- производственный процесс носит длительный характер и переходит из одного календарного периода на другой, поэтому на конец года имеются остатки незавершенного производства, представляющего собой затраты на посевы озимых культур, вспашку зяби и др.;

- полученная в процессе производства сельскохозяйственная продукция частично реализуется и частично используется в производственном процессе своего хозяйства (например, зерно может использоваться в качестве семян, сено – в качестве корма и т.д.);

- при исчислении себестоимости возникает необходимость распределения затрат между основной, сопряженной и побочной продукцией;

- сельскохозяйственная продукция поступает в течение года неравномерно и ее фактическая себестоимость исчисляется только после истечения календарного года, поэтому поступающая из производства, реализуемая и израсходуемая на производство сельскохозяйственная продукция в течение года оценивается по плановой себестоимости, которая в конце года доводится до фактической.

Поэтому порядок организации бухгалтерского учета затрат на производство и определения финансовых результатов сельскохозяйственные организации должны закрепить в своей учетной политике. При этом основными положениями учетной политики по определению финансовых результатов должны обеспечиваться: отражение достоверных данных для правильного исчисления финансовых результатов по источникам их образования и видам деятельности; достоверное распределение прибыли и ее использование по целевому назначению; своевременное обеспечение руководства сельскохозяйственной организации необходимой информацией о финансовых результатах деятельности организации для принятия управленческих решений; формирование системы показателей для составления отчетности [3, с.120-121].

Научная организация бухгалтерского учета предполагает использование различных методов, приемов и способов. В современных условиях хозяйствования возрастает значение таких методов и приемов, которые обеспечивают методологическое единство принципов определения затрат и финансовых результатов.

Таким образом, выделяя среди факторов инновационного развития правовые и организационно-управленческие, необходимо отметить следующее:

- на законодательном уровне приняты необходимые правовые акты закрепляющие порядок организации бухгалтерского учета затрат и определения финансового результата;

- грамотное, эффективное управление формированием финансовых результатов предусматривает построение в сельскохозяйственных организациях соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования финансовых результатов, использование современных методов анализа и планирования.

Использованные источники:

1. Житкевич, Г.Я. Проблемы учета затрат в системе управленческого учета / Г.Я. Житкевич, И.А.Хитрова // Вестник БарГУ. - Выпуск 2 - 2014г. - С. 65-74.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: постановление М—ва финансов Респ. Беларусь 30.09.2011г., № 102 : в ред. 31.12.2013 г. № 96 // КонсультантПлюс : Беларусь. Версия 4000.00.18. [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Нац. центр. правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2014.
3. Чечеткин А. С. Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве : учебник. Минск : ИВЦ Минфина, 2008. - 608 с.

УДК 336.011

*Громыко Н.В.
студент магистратуры
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»
Золоторева Е.Л., к.э.н.
профессор
ФГБОУ ВО «Курская государственная сельскохозяйственная
академия имени И.И. Иванова»
Россия, г. Курск*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные классификации финансовых рисков, управление финансовыми рисками предприятия. Финансовые риски - это возможность финансовых потерь или неполучения доходов от деятельности предприятия. Финансовые риски оказывают серьёзное влияние на многие аспекты финансовой деятельности предприятия. Целью управления финансовым риском является снижение потерь, связанных с данным риском до минимума.

Ключевые слова: финансовый риск, управление рисками, финансовая деятельность предприятия, прибыль, политика управления финансовыми рисками.

*Gromyko N. V.
student
FGBOU VPO "Kursk state University"
Russia, Kursk
Zolotareva Elena Leonidovna
doctor of economic Sciences, Professor Federal STATE*

FINANCIAL RISK MANAGMENT COMPANIES

Annotation. This article discusses the basic classification of financial risks, financial risk management company. Financial risks - it is an opportunity for financial losses or shortfall of income from the enterprise. Financial risks are divided into three categories: risks related to the purchasing power of money; risks associated with the investment of capital; risks associated with the form of organization of the economic activities of the organization. The aim of financial risk management is to reduce the losses associated with this risk to a minimum.

Keyword: financial risk, risk management, financial activities of the company, profit, financial risk management policy.

Финансовым риском называют риск который представляет собой возможность финансовых потерь в неопределенных условиях деятельности организации.

Любая деятельность предприятия связана со множеством финансовых рисков. Риски, которые сопровождают деятельность предприятия, соединяются в общую группу "портфель рисков".

Портфель- это инструмент, с помощью которого можно обеспечить стабильное получение прибыли при наименьшей степени риска.

Финансовые риски, которые входят в "портфель рисков" подразделяют на следующие виды:

1. Кредитный риск- это финансовый риск, неисполнение предприятия своих обязательств перед кредитором, возникновение долга и процентов. [2]

2. Валютный риск- разновидность финансового риска, при котором происходит потеря прибыли при покупке иностранной валюты по разным курсам. [2]

3. Ценовой риск- это прямые убытки либо неполучение прибыли, связанного с изменением рыночной цены.[2]

4. Риск упущенной выгоды- это неполученная финансовая прибыль в результате неосуществления какого- либо мероприятия (инвестирование).

5. Инвестиционный риск- это потеря (полная или частичная) своих вложений или неполучение ожидаемой прибыли. [2]

6. Налоговый риск- это непредвиденные финансовые потери, связанные с введением новых налогов, увеличение налоговых ставок , отмена льгот для предприятий, изменение сроков уплаты налогов.

Управление финансовыми рисками опирается на методы и принципы оценки различных видов рисков и минимизация негативных последствий.

Главная цель управления рисками это финансовая безопасность предприятия. [1]

Методы управления финансовыми рисками:

1. Отказ от рискового предприятия.
2. Контроль за рисками, для предотвращения негативных последствий.
3. Страхование предприятия.

Рассмотрим алгоритм управления финансовыми рисками, который представлен на рисунке 1.

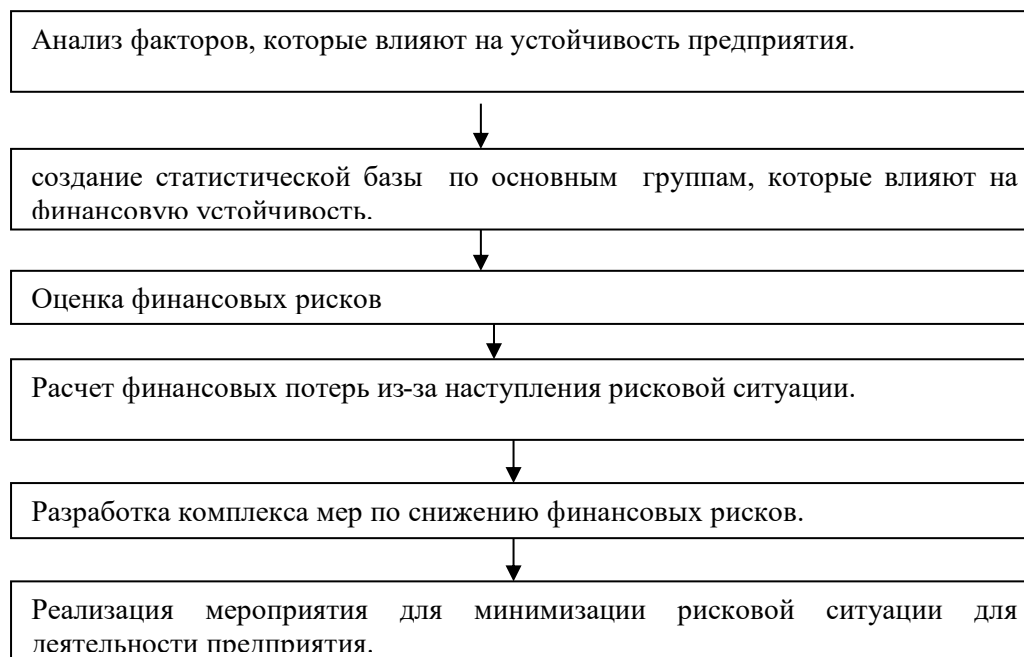


Рисунок 1. Алгоритм управления рисками

Управление финансовыми рисками основывается на основных принципах:

1. Осознанность (предприятие идет на риск осознанно, для получения возможного дохода).
2. Управляемость (контроль рисков для предприятия).
3. Независимость (финансовые потери по разным видам риска независимы друг от друга и должны нейтрализоваться индивидуально).
4. Соизмеримость (предприятие идет на риски которые может оплатить, не влияя на доход).
5. Управление рисками (чем меньше времени затрачивается на анализ рискованной ситуации, тем меньше будут финансовые потери).
6. Учет стратегии предприятия (управление финансовыми рисками основывается на общих критериях которое разрабатывает предприятие).

На основе принципов управления финансовыми рисками создается политика управления финансовыми рисками. [3]

Политика управления финансовым риском предусматривает:

1. Определение отдельных видов рисков.
2. Оценка появления рисков в будущем периоде.
3. Оценка возможных финансовых потерь.
4. Установление предельно возможного значения финансового риска.

5. Страхование рисков (как внутренние так и внешние).
6. Оценка эффективности страхования финансового риска.

Политика управления финансовыми рисками помогает предприятию разработать комплекс мер по минимизации угрозы рисков и наступлению неблагоприятных последствий, связанным с деятельностью предприятия.

Так же основным способом для снижения степени риска является диверсификация производства.

Диверсификация- это метод управления финансовым риском на предприятии, которые распределяет риски по разным активам, чтобы снизить их концентрацию. Применяется такой метод для ослабления негативных последствий. [3]

Итак, управление финансовыми рисками для предприятия важно, так как это поможет достичь целевых показателей прибыльности, минимизировать финансовые потери. Поэтому процесс управления является одним из ключевых моментов в деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Воробьев Ю.М. Особенность формирования финансового капитала предприятия. // Финансы. - 2014. - №2. -С. 77-85.
2. Важель Е.С. Основа финансового менеджмента - К.: Молодежь, 2013. - 739 с .
3. Казанцева, Н.А. Финансовая среда предпринимательства и риски : Учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

*Гудакова Л.В., к.э.н.
доцент*

*Овчинников В.Б.
магистр 2 курса*

*Кубанский государственный университет
Российская Федерация, г. Краснодар*

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В статье дается акцент на основных особенностях финансового рынка республики Казахстан. Проанализированы статистические данные, позволяющие дать реальную оценку текущей ситуации на рынке.

Ключевые слова: финансовый рынок, фондовый рынок, инфляция Казахстана, капитализация акций, инвесторская база Казахстана.

In article the emphasis on the main features of the financial market of the Republic of Kazakhstan is given. Statistics allowing to give a real assessment to the current situation in the market are analysed.

Keywords: financial market, stock market, inflation of Kazakhstan, equity capitalization, investor base of Kazakhstan.

В условиях рыночной экономики важным фактором ее успешного функционирования является финансовый рынок, в котором отражены два основных его сегмента – рынок ценных бумаг и кредитный рынок.

В республике Казахстан в денежном обращении применяются

следующие основные операции с финансовыми инструментами денежного рынка:

- движение, передача денег (банкнот и монет) в формате наличных и безналичных расчетов;
- выдача чеков; выдача простых и переводных векселей или их передача по индоссаменту;
- использование платежных карточек;
- обращение долговых расписок (по Закону РК от 28.04. 1997 г. «О вексельном обращении» вексель, к сожалению, не относится к ценным бумагам и является просто долговым обязательством сторон при их взаиморасчетах) [1].

Что касается кредитного рынка, то посредством его осуществляется накопление, распределение, перераспределение и использование заемного капитала между сферами и субъектами экономики на ее микро- и макроуровне, включая международный аспект. Институциональную структуру кредитного рынка РК представляют, прежде всего, Национальный банк, далее – банки второго уровня, система гарантирования ипотечных кредитов, специализированных кредитных структур с их кредитными операциями (активно-пассивными). В частности, продуктами АО «Казипотечной компании» сегодня являются: приобретение жилья, строительство индивидуальных домов, долевое участие в строительстве жилья, приобретение коммерческой недвижимости, ремонт жилья, ремонт коммерческой недвижимости, потребительский кредит и другие направления. Впечатляет общий объем кредитного рынка нашей республики за последние два-три года с среднегодовыми темпами роста в 10-12 процентов, при этом с наличием зачастую неоправданных кредитных рисков и утраченных долгов со стороны многочисленных, недисциплинированных заемщиков.

Что касается фондового рынка РК, то за последние два года этот рынок, как и все сегменты финансового рынка развивались в формате вялотекущего состояния с незначительной динамикой в плюсе. Подобная оценка относится к государственным и корпоративным акциям и облигациям (ГЦБ и КЦБ), включая голубые фишки и почти всех основных эмитентов ЦБ на казахстанской фондовой бирже KASE (ее совокупный индекс не превышал отметки в 968 баллов), а также на международных евродолларовых биржах, на которых играют некоторые наши корпоративные брэнды. То же самое следует отметить по долговым казначейским краткосрочным и долгосрочным займам Минфина РК внутри страны, в том числе по двух-трех-четыре и пятидесятилетним ЦБ МЕОКАМ, шестимесячным, девятидесятилетним, десятидесятилетним, тринадцатимесячным и пятнадцатимесячным ЦБ МЕУКАМ, одиннадцатимесячным и пятнадцатимесячным МЕУЖКАМ с эффективностью доходов по данным долговым ЦБ от 2,5 до 3,4% (без учета РЕПО). Понятно при этом, что вяло текущая положительная тенденция на фондовом рынке РК в целом объясняется затянувшимися мировым,

региональными финансово-экономическими кризисами и рецессиями, а также внутренними причинами, среди которых – узость и мелкота финансового рынка РК, недоразвитость его функционирования, ограниченность миноритарной структуры, отсутствие системного, комплексного подхода к его формированию, развитию, слабый менеджмент и другие.

Важным фактором эффективности финансового рынка РК, особенно его фондового и кредитного сегментов, является нестабильность работы банковского сектора (БВУ), в структуре которого излишняя доля госсобственности и прямое, а не косвенное государственное вмешательство в их работу. Так, на сегодня в РК функционирует 38 БВУ и это на 17 миллионов жителей страны, что свидетельствует о их «переборе» и весьма слабой конкурентной среде; десять из них контролируют 84% совокупных активов, основная доля рынка (около 65%) принадлежит трем из них – КазКомБанку (с рейтингом B+), Народному Банку (BB) и БТА (B).

Основная цель казначейских обязательств Минфина РК – сбалансированность республиканского и муниципальных бюджетов, недопущение избыточного их дефицитов и смягчение инфляционных катаклизмов в стране. Этой задаче подчинена также эмиссия дисконтных Нот Нацбанка РК, эмиссия суверенных еврооблигаций Минфина посредством «Euroclear» - на сумму внешнего долга РК.

При этом в собственности государства находятся контрольные пакеты акций реструктурированных в 2012 году банков: БТА – 87%, Альянс Банка – 67%, Темир Банка – 80%. Кроме того, государству принадлежит 21% акций КазКома и 54% привилегированных акций Народного Банка. Ограничен также доступ казахстанских банков к международным рынкам капиталов (к прямым и портфельным инвестициям), что искусственно сдерживает успешное финансирование, в частности, Программы индустриально-инновационного развития Республики на 2003-2016 годы [7].

В целях привлечения миноритарных акционеров к финансированию инновационного развития экономики РК, Правительство продолжило поиск соответствующих финансовых источников путем реализации Программы «Народное IPO», в которую включены (при помощи посредника-оператора АО Казпочта и в след за состоявшимся шесть лет назад известным опытом «Народное IPO» с участием фигуранта - НК АО «Казахтелеком») также : НК АО КазТрансГаз, НК АО Аир-Астана, НК АО KEGOG и НК АО Самрук-Энерго. В 2013 году состоялось размещение 40 миллионов акций АО КазТрансГаза среди населения РК на общую сумму в 56 млрд. тенге при первоначальной заявке эмитента в 28 млрд, то есть с двукратным превышением спроса над предложением. Впрочем, будущее покажет (прежде всего, дивидендная политика указанных выше реальных и потенциальных эмитентов ЦБ) уровень привлекательности Программы «Народных IPO» в целом. В Республике Казахстан деятельность финансового рынка осуществляется в соответствии с Законами РК «О Рынке ценных бумаг» (2003 г.), «Об Акционерных обществах» (2003 г.), «О Предприятии», «О Банках и

банковской деятельности», другими законами и нормативно-правовыми актами.

Оглядываясь на десятилетнюю историю казахстанского рынка ценных бумаг (РЦБ), следует подчеркнуть, что на этом рынке в формате биржи KASE предприятия в основном продают и покупают (с помощью многочисленных посредников и профессиональных участников РЦБ) акции и облигации, то есть долевые и долговые финансовые инструменты. На этот рынок предприятия выходят за краткосрочными кредитами, в основном сроком не более года, например, на цели выплаты зарплаты работникам, пополнения запасов собственных оборотных средств и т.д. В данном случае деньги, взятые в банке, выступают не как капитал, а как средства обращения.

На рынок капиталов предприятие выходит, например, для осуществления конкретных инновационно-инвестиционных проектов, зачастую с участием самых различных инвесторов (прямые, портфельные инвестиции), в том числе иностранных, отечественных компаний и корпораций реального сектора экономики, финансовых организаций, банков, инвестиционных фондов, пенсионных структур, венчурных фирм, государственных субсидий, государственных субвенций и др [2].

На фондовом рынке Казахстана наметились положительные тенденции. Эксперты отмечают, упрощение правил для всех участников рынка ценных бумаг, независимо от их местоположения, как минимум благоприятно отразится на инвесторской базе Казахстанской фондовой биржи (KASE).

Сегодня интерес инвесторов сосредоточен на девяти ценных бумагах, которые обращаются на KASE. Причем, самые ликвидные из них – это акции АО «КазТрансОйл» и акции АО «KEGOC», которые появились благодаря программе «Народное IPO». А затем располагаются бумаги АО «Народный сберегательный банк Казахстана», АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз», АО «Казахтелеком», АО «Кселл», KAZ Minerals PLC, АО «Банк ЦентрКредит» и АО «Казкоммерцбанк».

Так, учитывая интересы инвесторов и эмитентов, с января 2015 года на KASE начали действовать новые листинговые правила. По словам экспертов, они позволят существенно расширить инвесторскую базу за счет выгодных условий участия в торгах для иностранных брокеров. Но, безусловно, помимо предоставления хороших возможностей, необходимо развивать рынок и делать его более привлекательным.

Согласно данным Казахстанской фондовой биржи (на 01 мая 2016 года), с начала 2016 года объем торгов акциями составил 104,4 млн долларов. В среднем, в день совершалось около 110 сделок на 1,3 млн долларов. Между тем, на рынке корпоративных долговых ценных бумаг проводилось 5 сделок среднесуточным объемом в 21,7 млн долларов, а всего за четыре месяца текущего года объем торгов корпоративными долговыми ценными бумагами составил 1715,3 млн долларов.

Капитализация акций – рыночная стоимость листинговых компаний, акции которых на текущий момент включены в представительский список

KASE. Включение акций листинговой компании всех видов в представительский список для расчета капитализации производится со дня заключения первой рыночной сделки по простым акциям этой компании. Расчет осуществляется ежедневно по рабочим дням на основании средневзвешенных рыночных цен акций за последнюю результативную торговую сессию по данным акциям. Итоговая сумма переводится в млн. USD. Динамика индекса за период 2015-2016 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика индекса капитализации акций Казахстана за период 2015-2016 гг., млн. тг

Отчетная дата	Значение показателя
01.09.2016	38510,3
01.06.2016	38238,6
01.03.2016	35913,8
01.01.2016	36531,2
01.09.2015	40581,8
01.06.2015	40967,9
01.03.2015	41354,6
01.01.2015	42207,1

Как видно из таблицы 1, индекс капитализации акции в динамике имеет тенденцию к снижению, что характеризуется отрицательно.

Если рассматривать вовлеченность инвесторов на фондовом рынке, то по данным KASE, на рынке акций понизилась активность физических лиц. К примеру, в первом квартале 2015 года более 50% акций покупали физические лица, 25% — клиенты брокеров-дилеров, 20% брокеры-дилеры и оставшиеся 5% — банки. А уже в четвертом квартале 2015 года на физические лица приходилось 10% акций, 5% на брокеров-дилеров и 85% на клиентов брокеров-дилеров. Корпоративные облигации делят между собой банки, клиенты брокеров-дилеров и НПД.

Статистика за первый квартал текущего года показывает, что на фондовом рынке присутствует разнонаправленная динамика, меняются интересы инвесторов и, соответственно, тренды. Теперь стоит рассмотреть текущую ситуацию на отечественном фондовом рынке. Сейчас наступил летний период, но несмотря на предполагаемое затишье на казахстанской фондовой бирже с 1 июня 2016 года наблюдалось увеличение торговой активности, в основном, на фоне дивидендных отсечек и квартальных отчетов. Так, первая неделя лета закрылась ростом индекса KASE на 3%. Также, высокий спрос в течение недели наблюдался на акции участников программы Народное IPO. Наиболее ликвидными оказались ценные бумаги АО «KEGOC». Объем сделок по ним за неделю составил около 327,6 млн. тенге. Спрос на акции компании носил спекулятивный характер из-за распространения неподтвержденной информации. Так, начав июнь с уровня 427 тенге, за неделю котировки KEGC смогли вырасти до 476 тенге, при этом оставаясь до сих пор ниже цены размещения.

Хороший рост в течение недели продемонстрировали акции Казахтелеком. Основным триггером для акции 4-G монополиста стали сильные результаты первого квартала текущего года. На фоне перепроданности акции смогли быстро возобновить уровни с начала года, однако последний торговый день недели инвесторы предпочли зафиксировать прибыли, вследствие чего ценные бумаги оператора связи заметно просели (-7,31%). В целом за последнюю неделю акции подорожали на 1 087 тенге.

Новостной фон вызвал интерес инвесторов к акциям банковского сектора. Так, неликвидные ценные бумаги Банк ЦентрКредит поднялись на 2 тенге. Как отмечает Алтынай Ибраимова, младший аналитик «СентрасСекьюритиз», начало взаимной передачи активов и обязательств между БТА и Казкоммерцбанк в рамках реорганизации, где часть проблемных активов Казкома будет передана в БТА, стало драйвером роста акций Казкоммерцбанк. Как известно, в основном, по акциям ККГВ, наблюдалась слабая активность. Однако прогнозы, касательно снижения рисков ухудшения кредитного портфеля Казкоммерцбанк вследствие передачи активов, совпали с мнениями инвесторов, что способствовало хорошему росту акций банка на бирже (+6,8% за неделю).

Таким образом, индекс за неделю продемонстрировал рост, на что частично влиял и внешний фон на мировых площадках, где Европейский центральный банк сохранил базовую процентную ставку на минимальных уровнях.

Активность инвесторов в связи с выходом квартальных результатов и периодом дивидендных отсечек и началом выплаты дивидендов заметно оживила рынок. Однако стоит отметить, что основной проблемой казахстанского фондового рынка на сегодняшний день остается низкая ликвидность вследствие ограниченного количества институциональных инвесторов.

Безусловно, у казахстанского фондового рынка есть перспективы роста, для этого создаются и реализуются специальные программы развития рынка, увеличиваются финансовые инструменты, упрощаются условия для участников торгов и разъясняются возможности рынка ценных бумаг среди казахстанцев [6].

Из показателей, представленных в свежем обзоре Национального банка финансового рынка страны, наибольший позитив вызывает инфляция, которая за 2015 год составила 5,3%, что является очень хорошим уровнем. Инфляция в таких пределах – давняя мечта государства. Если текущий тренд сохранится, то существует тенденция улучшить достижение 2015 года, добившись самого низкого порога инфляции за последние полтора десятка лет. Динамика инфляции Казахстана за период 2005-2015 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика инфляции Казахстана за период 2005-2015 гг.

Год	Значение показателя, %
2005	7,9
2006	8,6
2007	10,8
2008	17,2
2009	7,4
2010	7,1
2011	8,3
2012	5,1
2013	5,8
2014	6,6
2015	5,3

Снижение инфляции совпало с заявленным Нацбанком переходом к политике инфляционного таргетирования (и ещё раз поставило вопрос о необходимости сдерживания инфляции как главной цели денежно-кредитной политики). При этом снижение темпов роста цен вряд ли стало результатом мер, предпринимаемых государством. Главную роль сыграли не зависящие от него факторы. Во-первых, это давление со стороны российских товаров, резко подешевевших после девальвации рубля. Фактически мощная ценовая конкуренция разительно изменила ландшафт казахстанского потребительского рынка, напомнив его игрокам, что существует такое понятие, как конкуренция, а стратегия работы не сводится только к регулярному переписыванию ценников в большую сторону.

Антипримером стал регулируемый рынок нефтепродуктов. Стоимость бензина, которая формируется не за счет факторов спроса-предложения, а волевым решением государства (зачастую лишенным экономического обоснования), выросла в мае на 6,9%. Хотя даже эта цифра достаточно лукавая. Она отражает среднее арифметическое стоимости различных видов бензина, тогда как для основной массы решающее значение имеет АИ-92/93, который за май поднялся в цене на все 9%.

Другая причина умеренного роста цен – общее замедление деловой активности, резкое снижение темпов роста товарооборота, скромный рост реальных доходов населения (1,6% за январь-апрель). Таким образом, низкая инфляция сегодня отражает общее ослабление экономики. И в этом свете выглядит скорее не обнадеживающим, а тревожным сигналом – как чрезмерное падение температуры у больного.

Еще один, казалось бы, оптимистичный показатель – это стабильность тенге, который держится, как стойкий оловянный солдатик.

«В мае 2016 курс тенге к доллару США не изменялся и оставался на уровне 185,8 тенге за 1 доллар США», - это сообщение Нацбанка тянет на сенсацию. Тем не менее, железобетонные позиции тенге, разбивающие все девальвационные ожидания, так и не привели к тому, чтобы граждане голосовали за национальную валюту своими депозитами.

Данные по депозитному рынку Нацбанк привел за четыре месяца, без майских показателей. Но и они показывают всю ту же неутешительную динамику, которая уже стала тенденцией, – падение объема вкладов населения. Если в январе народ хранил в банках 4 трлн 438 млрд тенге, то на начало мая эта цифра упала до 4 трлн 297 млрд тенге.

Потеря 141 млрд тенге за четыре месяца проделала ощутимую дыру в депозитной базе. И, что самое главное – в тенговой. По итогам апреля срочные вклады в национальной валюте после некоторой стабилизации и даже роста вновь упали, сократившись сразу на 66 млрд тенге. Тогда как срочные депозиты в иностранной валюте подскочили на 78 млрд тенге. Доля тенговых депозитов населения в банковских вкладах продолжает свободное падение, сократившись с 32,1% до 30,8% [4].

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Очевидно, что принятые меры по дедолларизации пока работают неудачно. Стабильный курс тенге свидетельствует о том, что достигнута определенная точка равновесия, связанная с усталостью от девальвационных ожиданий. В мае 2016 г. продолжилось снижение активности на валютном рынке. С \$4,6 млрд объем операций на внутреннем валютном рынке снизился до \$4,3 млрд. Играть в подготовку к девальвации, похоже, становится уже незачем и не на что.

2. Уменьшение депозитов вообще и тенговых, в частности, падение объемов валютных операций порождают своего рода «стабильность» в валютной сфере, обеспечивая некую устойчивость национальной валюты. Однако такая «стабильность» больше похожа на болото, нежели на твердую почву под ногами. Экономика все больше слабеет, испытывая недостаток ликвидности.

3. Доля межбанковских депозитов в тенге выросла в мае с 2,4% до 3,4%. В абсолютном исчислении объем межбанковских депозитов в нацвалюте вырос с 92,2 млрд тенге до 103,1 млрд. Однако столь скромное увеличение не способно позитивно отразиться на бизнесе, особенно учитывая тот факт, что общий объем межбанковских депозитов в мае с 3 трлн 853 млрд тенге рухнул до 3 трлн 1 млрд тенге. Ресурсов не хватает сейчас всем – и частному бизнесу, и госкомпаниям, и местным бюджетам. Кредиты банков экономике в апреле 2016 г. выросли с 12 трлн 45 млрд тенге до 12 трлн 103 млрд тенге, однако до сих пор не вернулись к показателям на начало года. Ранее отмеченное состояние на финансовом рынке Казахстана не только сохраняется, но и распространяется уже на всю экономику.

Использованные источники:

1. Закон РК "О валютном регулировании" от 24.12.1996 г., Алматы: Саяхат, 2001.
2. Закон РК "О страховой деятельности в РК" от 18.01.2000г., Алматы: Саяхат, 2001.
3. Закон РК "О рынке ценных бумаг", Алматы: Санат, 2003.
4. Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки: валютные и ценных бумаг. - М., ЮНИТИ,

2015, - С. 36-37.

5. Габдеева Р.В. Обзор рынка: события, факты, комментарии, - // Рынок ценных бумаг Казахстана, 2014, № 1-2, С.2-4.

6. Омарова А. Развитие валютного рынка Казахстана.- Транзитная экономика. 2012, № 8, С.12.

7. Самсебеков А. Проблемы устойчивости страховой системы.- Банки Казахстана. 2014, № 2, С.56.

УДК- 339.1

Гукова Е.А., к.и.н.

доцент

кафедра менеджмента и маркетинга

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕРЧАНДАЙЗИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В современных условиях развития рыночных отношений в России мерчандайзинг становится действенным фактором успеха в напряженной борьбе за рынки, победителями в которой станут фирмы, владеющие его принципами и внедряющие его. Грамотное использование средств на месте продажи способно увеличить торговый оборот на 30% [1,с.149]. Специалисты в области магазинной рекламы считают, что с помощью внемагазинной рекламы целесообразно рекламировать лишь около 15- 20% товаров, поэтому самая важная роль отводится рекламе на месте продажи [2,с.321]. Рассмотрим несколько аспектов использования приемов мерчандайзинга в торговом бизнесе. Так, например, очень важным аспектом мерчандайзинга является оформление торгового зала POS-материалами(совокупность рекламно-информационных элементов оформления: наклеек, ценников, форматной рекламы, цветowych коробов и др.). Специалисты выделяют несколько секторов POS, которые в свою очередь должны коррелировать с этапами покупки: привлечение внимания к витрине (вывески), полный ориентир при входе в торговое помещение в виде «подсказки» на подвесных конструкциях-денглерах, где и какой товар расположен, шелфтокеры на полках (пластиковый ценникодержатель для стеллажей с различными вариантами крепления), и, наконец, блистеры на пути к кассе (полимерная пленка (ПЭТ, ПВХ) различной толщины, которая вследствие вакуумной формовки приобретает необходимую заказчику форму). Существует набор рекомендаций и расчетов наполнения пространства магазина POS-материалами: привлекает внимание на 94% наличие на полках вывесок с названием продукта, В 6 раз увеличится внимание грамотная выкладка товаров, использование форматной рекламы, в том числе световых коробов, в торговом зале дает увеличение продаж в 2,5 раза (для рекламируемых товаров в сочетании с другими средствами), использование слогана на специальной выкладке увеличивает объем продаж примерно в два раза [2,с.323].

Направление движения в торговом зале подскажет баннер, а постеры и стикеры обозначат те же брэнды - с этой целью нередко используются развешенные между полками флажки разных размеров. К месту размещения товара покупателя направляют и световые короба, подвесные гирлянды, вымпелы товаропроизводителей. Увеличенные муляжи товара - джумби - помещаются на полках, для этой же цели используются вращающиеся выставочные подиумы, демонстрирующие разнообразие ассортимента. Увеличивают привлекательность товара и такие инструменты мерчандайзинга как воблеры (рекламные изображения, закрепленные на гибком пластиковом держателе рядом с товаром), шелфтокеры: полноцветные фигурные рекламные элементы из картона, предназначенные для визуального объединения и выделения на общей полке продукции одной торговой марки), айстопперы или нестандартные внутримagaзинные рекламные установки. Так же при планировке торгового зала магазина и расстановке оборудования важно учитывать поведение покупателя внутри, которые, как правило, обходят торговый зал по направлению против часовой стрелки, а центр зала останется неисследованным, значит и покупок будет совершено намного меньше. В центре можно расположить товар, востребованный на данный момент покупателями. Например, в преддверии новогодних праздников расположить елочные игрушки, подарки к Новому году. Исследования поведения покупателей показали, что справа товар раскупается в большем количестве, чем слева, потому как большинство людей правши. Поэтому, чтобы увеличить покупки слева, возможно использовать в этой зоне более яркое освещение, чем справа. Считается, что зона касс, где люди вынуждены проводить время в ожидании обслуживания, - максимально благоприятное место для импульсных покупок. Особое внимание необходимо уделить продажам в прикассовой зоне кассы, к ней покупатели идут лишь после того, как сделаны покупки (это «холодная» зона), и сюда надо помещать самые привлекательные товары [3]. Наибольшее внимание среди зон, в которых размещены инструменты продвижения, розничные торговцы и товаропроизводители выделяют местам выкладки товаров (58,6% от всей численности обследованных предприятий). Далее по степени внимания следуют прикассовые зоны - 42,8%; входные - 29,9%; наружные - 28,1%; распродажи - 22%; другие - 7,9% [4,с.18]. Именно поэтому при организации торгового зала необходимо использовать правило «золотого треугольника»: чем больше площадь, образуемая между входом, кассовым узлом и самым продаваемым товаром, тем выше объем продаж. Эти точки образуют вершины «золотого треугольника», и чем больше пространства оказывается внутри треугольника, тем выше объем продаж в магазине. Соответственно, оптимально размещать свой товар в зоне этого треугольника. Также необходимо учесть, что первые 20-30 см полок по ходу движения покупатель проходит по инерции, не останавливая на них взгляд. Это так называемая слепая зона, в таком случае можно использовать «холодные» зоны для проведения постоянных специальных акций. В Европе этот опыт очень

широко распространен. Особенно, если такие точки нельзя использовать для размещения товаров – «магнитов». Еще один выход из положения – размещение в «холодной» точке торгового зала зоны отдыха, небольшой детской площадки. В ее оформлении можно использовать более яркие краски, зеркала, поставить цветы и комнатные растения, расположить небольшой диван и столик с рекламными буклетами или детские игрушки. Это не останется незамеченным вашими посетителями.

Большое значение имеет грамотная выкладка товаров на полке. Наибольшее внимание привлекают товары, расположенные на уровне глаз покупателей. Благоприятные зоны продажи и размещения товаров – это зоны возле касс, полки с правой стороны от потока покупателей, товары, расположенные на верхних полках не привлекают пристального внимания, поэтому на верхних полках желательно расположить товары премиум-класса. Нижние полки также оказываются вне поля зрения покупателей, поэтому там можно расположить недорогие товары, за которыми покупатель бюджетного уровня вынуждены обратиться. Товары для детей нужно размещать на уровне их глаз и рук, чтобы им было интересно рассматривать продукцию и было удобно взять ее в руки. Товары импульсивного спроса, такие как жевательные конфетки, небольшие шоколадки, расфасованный кофе, расположенные возле касс, также будут быстро раскупаться [5]. Товары в магазине следует размещать по принципу комплексной выкладки, т.е. в одном месте выставляются товары сходного назначения. Можно также организовывать сезонные полки, что обеспечивает хорошую реализацию в течение определенного времени года. Однако наиболее приемлемым является принцип расположения товаров по торговым маркам, так как он способствует продвижению торговой марки фирмы. Есть и другой способ привлечения внимания покупателей к товару, например, выделение наиболее востребованных товаров, а рядом с ними размещение товара, объем продажи которого нужно увеличить.

Т.о. продавец постоянно может воздействовать на потребителя и клиента, заставляя покупателя действовать, т.е. направлять поведение потребителя на незамедлительную покупку.

Иногда предприниматели недооценивают важность завоевания искренних симпатий покупателей. А это – один из важнейших элементов стратегии магазина в конкурентной борьбе. В современных условиях насыщенного рынка, успешность реализации идей мерчадаизинга является одной из главных гарантий процветания бизнеса.

Использованные источники:

1. Музыкант В. Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями. М.: Эксмо, 2008. - 832 с.
2. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. М.: Эксмо, 2006. - 432 с.
3. Соболев С. Рекламодатели не успевают за рекламным рынком // Коммерсантъ, 2007. 27 марта.

4. Соболев С. Региональному эфиру Рен-ТВ и ТНТ присвоили рейтинг // Коммерсантъ, 2007. 30 января.
5. Шулыгина О. Увеличение объемов продаж в розничной торговле. // «Финансовая газета». Региональный выпуск», N 44, ноябрь 2005 г.

УДК 339.1

Гукова Е.А., к.и.н.

доцент

кафедра менеджмента и маркетинга

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ СПРОСОМ

В условиях жесткой конкурентной борьбы одной из наиболее актуальных целей маркетинга становится выстраивание эффективного взаимодействия с потребителем, знание его покупательского предпочтения, мотивов покупки и, как итог, управление спросом. Достижение данной цели возможно в помощью такого инструмента как маркетинговые коммуникации, элементами которых являются: реклама как ведущая форма, public relations или "связи с общественностью", мерчандайзинг, прямой маркетинг, а также комплексные формы продвижения продукции на рынок и содействия продажам (выставки, ярмарки, обучение продавцов и др.) [1, с. 361]. Принципиальная схема системы маркетинговых коммуникаций представлена на рис. 1. В ней можно выделить семь основных этапов.



Рисунок 1 -Принципиальная схема системы маркетинговых коммуникаций

Для построения системы коммуникаций необходимо, прежде всего начать с маркетинговых исследований целевой аудитории. Характеристика целевой аудитории должна включать демографические данные, определить интенсивность потребления внутри группы и, наконец, определить средства массовой информации, которым отдает предпочтение потребитель данного продукта. Следующим шагом является измерение емкости выделенных сегментов рынка. Так, если образовательное учреждение нацелено сформировать контингент обучаемых из числа выпускников школ в определенной местности, то ему необходимо знать общее количество

учащихся в выпускных классах и ориентировать свою коммуникативную активность, исходя из него [2,с. 155]. При этом очень важно ориентироваться на цели маркетинговых коммуникаций и, прежде всего на Brand awareness (знание марки), что позволит определить процент потенциальных потребителей, которые знают (вспомнили) о существовании торговой марки. Различают два уровня осведомленности: спонтанный (активный) и с подсказкой (пассивный). Advertising awareness (знание рекламы) — аналогичен показателю brand awareness и характеризует процент потенциальных потребителей, которые видели / слышали рекламу. Потребительские предпочтения - предпочтения покупателя в выборе того или иного бренда.

Существует несколько этапов:

- внимание (осведомленность);
- интерес, желание;
- действие (покупка);
- повторная покупка.

Требования к целям могут быть сформированы на основе модели SMART:

S -specific (специфическая, конкретная);

M - measurable (измеримая);

A - achievable (достижимая);

R - relevant (релевантная);

T - time bound (ограниченная во времени).

Умение правильно сформулировать цели обеспечивает примерно половину успеха, так как на их основе становится понятно, что нужно предпринять для их достижения, и как определить, достигли вы их или нет [3,с. 55-56]. Примерами таких целей могут служить: увеличение количества покупателей (расширение рынка), увеличение размера средней покупки, выход на качественно новые рынки (географические, новые сегменты и т. п.), позиционирование фирмы на конкретном рынке, перепозиционирование и др.

Таким образом, перед маркетологами встают следующие задачи: информирование общественности о деятельности организации, формирование у покупателя благорасположения к марке фирмы, убежденности в необходимости произвести покупку, стимулирование акта покупки, и т. д.

Далее необходимо приступить к следующим этапам маркетинговых коммуникаций -подготовке текста информации и выбору средства передачи сообщения (осуществления воздействия). Прежде всего, следует установить, какие показатели охвата, частоты появления и силы воздействия обеспечивает каждое из средств рекламы. Производится отбор на основе ряда характеристик, важнейшими из которых являются: приверженность целевой аудитории к средствам информации, специфика товара, специфика обращения, выбор конкретных носителей рекламы осуществляется на основе

оценки их рентабельности.

На последнем этапе необходимо отследить и проанализировать обратную связь, то есть получить данные реакции целевой аудитории, которая может выражаться в динамике продаж, в повышении индекса цитируемости торговой марки, в притоке посетителей на корпоративный сайт в Интернет и т. д. В результате анализа обратной связи, если в этом будет необходимость, нужно перейти к корректировке товарной, сбытовой и ценовой политики, на основе проведенного анализа происходит планирование предстоящей кампании по продвижению. Что касается элемента продвижения, который входит в состав комплекса маркетинга, то каждый из этих элементов (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личные продажи) включает в себя разнообразные процессы [4,с. 107], которые могут быть выделены в отдельные виды маркетинговых коммуникаций (рис.2).

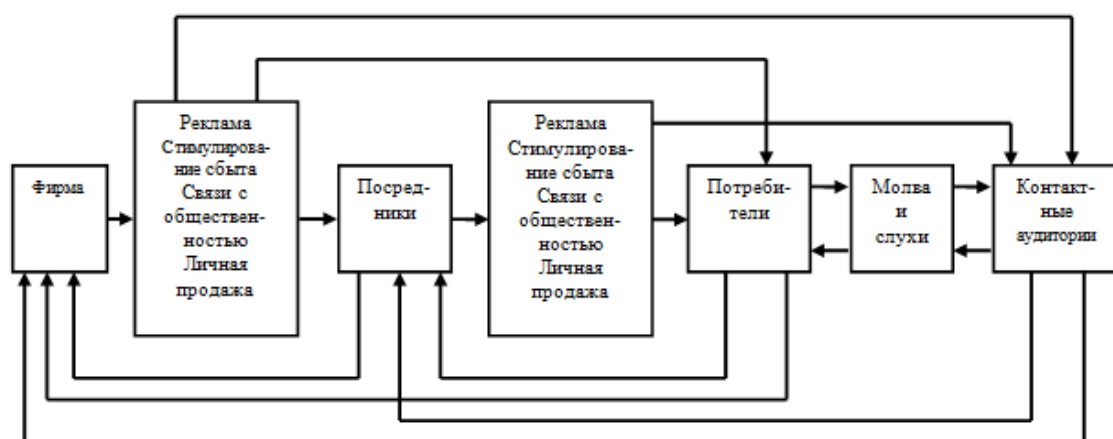


Рисунок 2- Современная организация маркетинговых коммуникаций

Оценку экономической эффективности использования механизмов маркетинговых коммуникаций в управлении спросом возможно осуществлять по таким показателям как, темп прироста объема продаж, темп прироста суммы прибыли от реализации, уровень расходов, связанных со стратегическим управлением маркетинговыми коммуникациями [5,с. 58], в общем объеме продаж, прибыль стратегического управления маркетинговыми коммуникациями.

Использованные источники:

1. Панкрухин, Александр Павлович. Маркетинг: Учеб. для студентов, обучающихся по специальности <<Маркетинг>>/ А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. - 3-е изд. - М.: Омега-Л, 2005.
2. Болотова Е.В. Структура системы маркетинговых коммуникаций образовательных учреждений // Современные проблемы науки и образования. – 2009. – № 6 .
3. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. - М.: Эксмо, 2006.
4. Завалько Н.А. Классификация маркетинговых коммуникаций в рамках формирования эффективного механизма взаимодействия заказчика с

потребителем услуг // Креативная экономика. — 2012. — № 5 (65). — с. 102-108.

5. Балабанова Л.В., Крутушкина О.В. Комплексный подход к стратегическому управлению маркетинговыми коммуникациями предприятия // Экономика, предпринимательство и право. — 2012. — № 6 (17). — с. 52-58.

*Гуничева Е.Л., к.пед.н.
доцент*

*"Казанский национальный исследовательский технический
университет им. А.Н. Туполева-КАИ"
Россия, г. Набережные Челны*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, КАК ВЕДУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМ ПЛАНИРОВАНИЕМ

MODERN PROBLEMS OF BUDGETING AS A TOOL MASTER OF FINANCIAL PLANNING

На современном этапе развития экономики бюджетирование – это совокупность процессов управления финансами компании, позволяющих создать предпосылки для достижения высокой финансовой результативности на основе сбалансированности доходов и расходов предприятия.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет, процесс, планирование, организация, качество, контроль, система.

At the present stage of economic development budgeting - a set of financial management processes that create conditions for achieving high financial performance based on a balance between income and expenditures of the enterprise.

Keywords: budgeting, budget process, planning, organization, quality control system.

Главной целью бюджетирования является повышение эффективности работы организации на базе планирования движения всех видов ресурсов на будущий финансовый год. Основным объектом бюджетирования является бизнес. В связи с этим можно выделить несколько основных функций бюджетирования [2, с. 23]:

- бюджетирование, как инструмент финансового планирования, когда бюджет рассматривается, как сводный финансовый план, определяющий основные стоимостные параметры деятельности предприятия;
- бюджетирование, как основа принятия управленческих решений, обеспечивающих реализацию планов, включая стратегические; при этом разработка бюджета предполагает создание перечня мероприятий, каждое из которых учитывает возможные изменения внешней и внутренней среды предприятия;
- бюджетирование, как система, обеспечивающая временную и

функциональную координацию основных действий на всех уровнях управления предприятием;

- бюджетирование, как основа контроля, создающего предпосылки для своевременного выявления изменений основных финансовых показателей, а также регулирования и корректировки финансового управления, позволяющих повысить качество финансового планирования;

- бюджетирование, как средство делегирования полномочий, ответственности и инструмент мотивации персонала, без которых невозможна реализация намеченных планов;

- бюджетирование, как активная форма обучения менеджеров, способствующая росту знаний и деловых компетенций специалистов в области финансового управления.

К сожалению, сегодня большинство отечественных предприятий не правильно понимают роль и значение бюджетного процесса, объясняя его, как подготовку центрами ответственности заявок на оплату ресурсов и исключение возможности превышения утвержденных лимитов. Такой контроль, безусловно необходим сегодня, но следует помнить, что это только часть бюджетного процесса.

В настоящее время бюджетная структура выглядит иначе. Основой бюджетирования является генеральный бюджет (Master –бюджет). Это целая система взаимосвязанных бюджетов, выраженных в структурированной форме, включающей ожидания запланированного объема продаж, расходов и других показателей в плановом периоде.

Формирование всех перечисленных бюджетов позволяет определить рамки бюджетов подразделений, предоставляя возможность установить контроль над затратами в местах их возникновения. Необходимо иметь в виду, что при формировании бюджетов подразделений в перечне всех совокупных затрат выделяют постоянные и переменные, а также регулируемые и нерегулируемые, что необходимо для контроля над этими расходами на основе гибкой сметы.

Итогом формирования всех операционных бюджетов является бюджет себестоимости продукции, в рамках которого определяются общие совокупные затраты на производство и себестоимость единицы продукции предприятия.

На основе построенных операционных бюджетов предприятия происходит их консолидация, что позволяет приступить к разработке блока финансовых бюджетов. В него входят следующие виды бюджетов: бюджет доходов и расходов, бюджеты капитала и инвестиций, бюджетный баланс и бюджет движения денежных средств предприятия.

Таким образом, выделим основные достоинства бюджетирования, как ведущего инструмента финансового планирования, который представляет возможность, во – первых, реализации полного цикла финансового управления, включающего анализ, планирование, исполнение, контроль, во-вторых, обеспечения управления по целям, закрепленным в бюджетах, в-

третьих, применения «скользящих» бюджетов, выходящих за рамки отдельного планового периода (например, календарного года) и позволяющих тем самым увязывать текущие и стратегические бюджеты. Кроме этого, созданные бюджеты в заданном формате максимально адаптируются к требованиям менеджмента предприятия. Очень важно понимание целей и содержания финансового управления всеми, без исключения, участниками бюджетного процесса, несмотря на различный уровень квалификации в данной области. Это особенно важно, т.к. для того, чтобы бюджетирование стало эффективным инструментом управления современным предприятием, необходимо, чтобы его цели и содержание были доведены до сведения каждого менеджера, являющегося непосредственным участником разработки бюджетов.

Если мониторинг выполнения поставленных целей показывает наличие проблем, то эта информация должна быть своевременно представлена топ - менеджеру, для оценки ситуации и принятия правильных решений. Также необходима систематическая ревизия целей и задач предприятия.

К сожалению, есть и недостатки в бюджетировании. Оно несовершенно и требует доработки, как и любой инструмент управления. Современное предприятие, любой организационно-правовой формы собственности – это разветвленная структура со множеством подразделений и сложными коммуникационными связями[1, с. 17]. Чаще всего, все однородные функции сгруппированы в одном подразделении, при этом само подразделение задействовано в нескольких бизнес-процессах. Существуют и другие недостатки, а именно:

- бюджетное управление концентрирует внимание только на одном вопросе - достиг ли анализируемый показатель установленного значения в текущем;
- бюджеты ставят своих исполнителей в жесткие рамки в отношении превышения установленных лимитов;
- бюджетирование, являясь длительным процессом, достаточно статично и не отвечает требованиям текущего управления;
- бюджетирование – трудоемкий и затратный процесс, занимающий по некоторым оценкам приблизительно 20 % времени специалистов-менеджеров.

Информация, положенная в основу бюджета, должна быть качественной, а недостаточно корректная приводит к формированию и принятию неэффективных управленческих решений. Классическое бюджетирование сегодня нуждается в доработке на основе качественно новых решений, которые позволят ему придать стратегический характер.

В настоящее время экономистами предлагается ряд моделей бюджетирования, позволяющих существенно повысить результативность процессов финансового планирования и контроля, в том числе процессно-ориентированное бюджетирование, бюджетирование с нулевой базой,

планирование прибыли и динамические бюджеты и прогнозы. Неопределенность изменения внешней среды требует от руководителей предприятий разработки множества альтернативных сценариев развития, учитывающих все эти изменения.

Использованные источники:

1. Коротков Э.М. Корпоративная социальная ответственность, М, Юрайт, 2012 г.
2. Михайлов Д.М. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ) М, Кнорус, 2010 г.
3. Найт Ф. Этика конкуренции М, «Анкил», 2008 г.
4. Исавнин А.Г. «Экономика и предпринимательство», г. Москва, 2014г., № 12(3) с. 484-489

УДК 339. 16

Дашкевич А.С.

студент 2 курса

финансово – экономический факультет

Шуклина З.Н., д.э.н.

научный руководитель, профессор

Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского

Россия, г. Брянск

**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЛОЯЛЬНОСТИ
КЛИЕНТОВ В ТОРГОВЛЕ**

Аннотация. В статье обобщены и представлены новые методы оценки лояльности клиентов в торговле, почеркнуты достоинства и недостатки представленных методов. Методические подходы в исследовании лояльности, применяемые в комплексе, позволяют определить необходимые показатели: уровень и динамику лояльности, тенденции развития, а также проанализировать удовлетворённость продуктом и сервисом компании.

Ключевые слова: Лояльность, клиенты, оценка, покупка, бренд, сервис.

UDC 339.16

Dashkevich A. S.,

the 2nd year student of economic faculty

Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky

Russia, Bryansk

Scientific supervisor doctor of Economics, Professor shuklina Z. N.

Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky

Russia, Bryansk

**MODERN APPROACHES TO THE EVALUATION OF CUSTOMER
LOYALTY IN THE TRADE.**

Abstract. The article obscene and presents new ways of measuring customer loyalty in trade, noted the advantages and disadvantages of the presented methods. Methodological approaches in the study of loyalty applied in the complex, allow

you to define the metrics: the level and dynamics of loyalty, development trends, and to analyze the satisfaction with the product and services of the company.

Key words: Loyalty, customer, rating, buy, brand, service.

Усиление клиентоориентированности бизнеса связано с выявлением ценности клиента и формированием лояльности. Для того, чтобы укреплять отношения с клиентами, бизнесу нужно понимать, что такое лояльность и как ее оценивать. Множество определений лояльности сводятся к приверженности и повторных покупках. [Успех любого бизнеса](#) во многом зависит от того, насколько клиенты привязаны к фирме, привержены к приобретению продукта какой-либо компании, насколько они терпеливы и постоянны в своих покупках. По мнению Бабенко А.А., потребитель, лояльный бренду, – это человек, который покупает ваш бренд в 100% случаев. [5] Мы обобщили методы оценки лояльности и представили их в таблице.

Таблица 1 – Основные методы оценки лояльности клиентов в торговле

[по Исаеву А.А.]

Метод	Описание	Пример
Метод разделения потребностей	- возник в 50-х годах XX века. - смысл метода заключается в определении степени лояльности клиента в численном эквиваленте*. - если повторные покупки составляют 67%, то клиента можно назвать лояльным, а если менее 67%, то он является «перебежчиком», т.е. каждый раз останавливает свой выбор на продукте разных компаний.	если человек приобрёл нужный ему товар у условной компании 7 раз из 10, это говорит, что она удовлетворяет 70% его потребностей. И уровень лояльности здесь определяется тем, сколько раз клиент обращается к одной и той же компании, игнорируя аналогичную продукцию других компаний.
Конверсионная модель	- модель была предложена двумя исследователями Яном Хофмейром и Бутчем Райсом. - позволяет определять степень приверженности клиентов. - причина, по которой клиент сохраняет лояльность компании – это понимание того, что альтернативы хуже выбранного бренда. - показатель колебаний является ключевым.	конверсионный метод не может дать конкретного количественного показателя, т.к. сложно ответить на вопросы о выборе бренда и степени колебаний клиента. Даже сами авторы метода, проведя ряд исследований, основанных на объективных данных, получили множество различных результатов.
Методика ANA	- была разработана специалистами авиакомпании «ANA».	привлечению постоянных потребителей из сегмента неопределившихся клиентов. Но

	- клиенты, которые не имеют возможности выбора и вынуждены приобретать продукт одной компании - Неудовлетворённые и отрицательно настроенные клиенты - Неопределившиеся клиенты - Постоянные клиенты	компания должна не просто удовлетворить потребности клиента, но и «сработать» сверх его ожиданий, т.к. клиент, который удовлетворён частично, может в дальнейшем выбрать другую компанию, при этом предполагая, что новый выбор будет лучше.
Методика Уилтона	- методика, предложенная специалистом по лояльности клиентов Питером Уилтоном, - имеется несколько уровней лояльности.	делит лояльных клиентов на «адвокатов» и «союзников» компании. Адвокатами являются люди, которые относятся к бренду положительно, верны ему и дают рекомендации другим людям. Конечная цель быть -создание «союзников» — людей, не только приверженных компании и довольных ей, но и участвующих в бизнес-процессах.
Методика Аакера	- автором методики является известный американский специалист по вопросам маркетинга Дэвид Ааакер. - лояльность измеряется на основе исследований: покупательского поведения, учёта затрат на переключение, удовлетворённости, отношения к бренду, приверженности	Ключевыми параметрами здесь являются: показатели повторных покупок, процентный показатель покупок (сколько покупок из пяти приходится на каждый бренд), количество купленных товаров разных брендов (сколько покупателей приобрело товар одного бренда, сколько – двух и т.д.)
Модель Ж. Ж. Ламбена	- создатель последней модели – Жан-Жак Ламбен. Оценка лояльности осуществляется по трём критериям: качество ключевых выгод продукта, процесс оказания услуг, ценность услуг, воспринимаемая клиентом	К тому же доля повторных покупок в процентном соотношении является очень субъективной величиной, чтобы определять лояльных и нелояльных клиентов.

Затраты на переключение подразумевают изучение предпочтений покупателей в приобретении товаров одного бренда и их нежелания менять эти предпочтения. Степень удовлетворённости является основополагающим фактором, а отношение к бренду может проявляться в уважении, доверии, готовности заплатить цену, превышающую цены конкурентов и т.п. В ходе такого анализа можно определить факторы, являющиеся приоритетными для клиентов, и заслуживающие наибольшего внимания. Известно, что у самых серьёзных компаний самое большое число приверженных клиентов. Эту приверженность просто распознать, т.к. она может проявляться сама по себе.

На данный момент времени методика Аакера нашла широкое применение. В целях её реализации используются различные виды опросов и анкетирования, направленные на определение каждого конкретного показателя лояльности, например, отношения или уровня удовлетворённости. Затем происходит построение индексов лояльности, для чего находятся арифметические значения средних баллов по всем аспектам. Используя комплексно все инструмента, можно сделать оценку абсолютно всех факторов, формирующих степень лояльности, считает Айба И.А.[4]

Управляя лояльностью, компания должна оценивать изменения приверженности клиентов, сопоставляя её с периодами наибольших скачков, когда наблюдалось увеличение прибыли, связанное с притоком новых клиентов и повторными покупками, а также решать новые задачи и находить новые направления для развития. Недостатки: клиенты могут покупать товар той или иной компании не только потому, что являются действительно лояльными. И определить, какие именно покупки были совершены по причине истинной лояльности, очень проблематично. К тому же доля повторных покупок в процентном соотношении является очень субъективной величиной, чтобы определять лояльных и нелояльных клиентов.[3]

По мнению Бутчера С., при изучении лояльности применяются комплексные способы, сочетающие несколько параметров (отношение к бренду, поведение потребителей и т. д.). Одной из таких методик является модель SERVLOYAL, в которой комплексно оценивается соотношение следующих показателей [2]:

- 1) потребительское поведение;
- 2) отношение к фирме;
- 3) когнитивные составляющие;
- 4) конативные составляющие; 5) аффективные компоненты;
- 6) доверие клиентов к бренду;
- 7) обязательства клиентов. [7]

Достоинством этого метода является соответствие всем современным требованиям, поскольку модель в совокупности оценивает различные переменные, что дает более полное представление. Для стабильного роста и процветания в любой сфере бизнеса ключевым условием является не только наличие клиентов, но и степень их удовлетворенности сотрудничеством с компанией.

Высокая степень лояльности клиента подразумевает возможность сотрудничать на постоянной основе, а также может послужить рычагом для привлечения новых заказчиков. В свою очередь, степень удовлетворенности работой с компанией складывается из двух слагаемых. Это, во-первых, высокое качество предоставляемого товара или услуги при условии соблюдения финансовой выгоды для заказчика. Вторым слагаемым будет качество сервиса, предоставляемого клиенту. И если раньше в России вопросам уровня обслуживания уделялось не особенно много внимания, то за последние десять лет ситуация на рынке изменилась, считает Величко Н.Ю.

[6]

Сотрудники компании Prolan, профессионально занимающиеся оценкой степени лояльности клиентов компании (бренду), провели собственное исследование в данной сфере [11]. Они разработали собственную методику (кнопка оценки лояльности), которая позволила сделать репрезентативную выборку мнений. На основании полученных результатов была, в частности сформирована приведенная ниже диаграмма.



Рисунок 1 – Драйверы лояльности

Айба И.А. и Ведичко Н.Ю. считают, что лояльность клиента на 30% зависит от того, насколько конкурентна цена предлагаемых услуг. Но уровень сервиса, как показывает практика, еще более важен – он определяет степень «симпатии» клиента на 35% процентов. Всего 15% от общего уровня лояльности приходится непосредственно на качество товара (услуги), предоставляемых фирмой.[4]

По мнению Барнса Д., высокий уровень обслуживания имеет прямое влияние на рост доходности бизнеса. Это означает, что отличный сервис даст возможность продавать свою продукцию по более высоким ценам, чем у конкурентов, и обеспечит приток клиентов.[1]

Внедрение программы лояльности в ритейле — задача, довольно сложная. Ставятся задачи по выстраиванию долгосрочных отношений в ритейле с клиентом, по подбору инструментов и привилегий для потребителя, резервы максимальной прибыли. Успешный запуск программ лояльности открывают компаниям путь к более стабильному и прогнозируемому росту. Мы приводим пример того, каким образом прошли этап внедрения такие крупные компании, как Gap Inc., Gilt и Best Buy.[14]

- Премия за лояльность от Gap Inc., крупнейшего ритейлера одежды в Америке. Gap Inc. — одна из немногих компаний в розничной торговле, которая успешно запустила собственную программу лояльности. Участниками программы являются также дочерние бренды Gap Inc.: Banana Republic, Old Navy. Программа работает так: держатели пластиковых карт Banana Republic и Gap могут заработать 10 \$ в обмен на 1 000 баллов. С картами Old Navy покупатель зарабатывает 5 \$ при наборе 500 очков. Если в течение года клиент покупает продукции на 800 \$, то получает доступ к бесплатным доставкам и приоритетной линии обслуживания. [14]

Для набора очков достаточно быть владельцем любой из перечисленных выше карт. Для привлечения новых клиентов маркетологи разработали следующие поощрения:

- первая покупка картой приносит 15% бонус;
- регистрация для рассылки электронной почты и SMS-сообщений приносит премию в 2 000 баллов;
- 500 баллов клиент получает, если выбирает электронный тип отчётности.[14]

Скотт Ки, главный маркетолог Gap Inc., отмечает, что запустить и поддерживать подобную программу лояльности выгодно в том случае, если ключевые показатели (продукт, бренд, цена, сервис) находятся на высоком уровне и уже получили признание клиента. [14]

Особенна программа Gilt Insider от интернет-магазина Gilt, лидера закрытых интернет-продаж. Ключевое преимущество программы лояльности от Gilt — это ранний доступ к дизайнерским вещам в обмен на собранные баллы. Gilt Insider даёт потрясающую конверсию за счёт того, что полностью соответствует ценностям и стилю жизни своей целевой аудитории.[12] В накопительной системе каждое посещение сайта приносит 1 балл, каждый потраченный доллар - 5 баллов. Приглашённые друзья дают пользователю ещё 25 баллов. Активный участник распродаж в течение пяти рабочих дней подряд получит 100 баллов дополнительно. Не забыли в Gilt и о повышении своей репутации: в 35 баллов оценивается Like в адрес компании на Facebook.[14]

Отмечу, что хорошо продуманная и гибкая система привилегий оградила Gilt от небольших скидок и повысила ценность бренда в глазах крупных клиентов. Так, при наборе 250 очков покупатель премируется правом раннего доступа к распродаже. Сумма в 3 500 очков гарантирует бесплатную доставку. А перешагнувшие порог в 20 000 очков становятся обладателем 30% скидки.[13] В программе лояльности Gilt также внедрена система статусов:

- General присваивается тем, у кого 5 000 очков;
- Premier — для тех, кто накопил 10 000 очков;
- Noir — для обладателей 25 000 очков.

Обладатели статусов General и Premier получают интернет-доступ к покупке новинок на час раньше. Клиенты со статусом Noir становятся VIP-клиентами и занимают первые строки в списках ожидания флеш-продаж. Корректное и четкое внедрение программы Gilt Insider позволило интернет-магазину получить высокую концентрацию лояльных клиентов и хорошую динамику повторных продаж.[13]

В компании Best Buy, крупнейшем ритейлере электроники, обладателе успешной программы лояльности в розничной торговле с разветвлённой сетью, применяется программа Reward Zone. В США ежегодно фиксируется до 600 млн. посещений этих магазинов, посетителей сайта насчитывается порядка 1 млрд. Во многом это объясняется запуском программы Reward Zone, которая гарантирует значительные скидки на крупные покупки.[6]

Накопление в Reward Zone ведётся по схеме:

- 1 очко — премия за 1 \$, потраченный в магазине или в интернете;
- 2.5 очка — премия за 1 \$, если клиент откроет кредитную карту;
- 1 очко — за каждый 1 \$, оставленный в ресторане или продуктовом магазине;
- 1 очко — за 2 \$, потраченные на другие расходы.[11]

Особое внимание в программе лояльности Best Buy уделяется общению с сообществами геймеров. Участники игровых клубов получают бонусы за покупку программ в точках Best Buy, а также имеют свободный доступ к игровым онлайн-журналам и розыгрышам. Удачное внедрение программы лояльности привело к тому, что компания Best Buy стала неотъемлемой частью зоны комфорта рядового американского потребителя. Поскольку за своё постоянство он получает доступ к ценным эксклюзивным предложениям и акциям крупнейшего ритейлера электроники. Например, накопленная сумма в 2 500 баллов в течение календарного года открывает статус Premier Silver. Это даёт ускоренное начисление бонусов в размере 1.25 балла за каждый потраченный доллар. Более того, статусные клиенты пользуются услугой «ускоренная доставка» и раз в год получают консультацию по обслуживанию электронной техники от Geek Squad (дочерней компании Best Buy).[12]

Однако, не каждую программу лояльности готов принимать потребитель. Тем не менее особенности внедрения программы лояльности обязательно нужно брать на вооружение российским ритейлам.[14]

Таким образом, для оценки лояльности клиента используется система методов, при определении лояльности следует учитывать направленность и отрасль фирмы, сезонность спроса, социально-демографические и психологические характеристики потребителей, так как они воздействуют на общий уровень лояльности. Вся эта информация помогает узнать, каким образом необходимо выстраивать дальнейший процесс по управлению лояльностью, понять, какие изменения происходят в лояльности во времени и найти способы улучшения качества сервиса, в которых будут учтены интересы потребителей и их особенности, такие как возраст, профессия, статус, семейное положение и т.д.

Использованные источники:

1. Барнс, Д. Путь к сердцу клиента. Стратегия отношений, когда лояльности мало. -М.: Изд-во Юрайт, 2009. -256 с.
2. Бутчер С. Создание программы лояльности потребителей. - М.: Вильямс, 2004. – 230 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс.-СПб: Питер, 2016.-324с
4. Айба И.А., Величко Н.Ю. Удовлетворенность и лояльность потребителей гостинично-туристских услуг/В книге: Современные проблемы экономики и менеджмента. Орел, 2015. -С.81-98
5. Бабенко А. А. Анализ различных методов оценки потребительской лояльности // Вопросы экономики и управления. 2016. № 1 (3). С. 36-39.

6. Величко Н. Ю. Исследование лояльности и удовлетворенности потребителя и методы управления ими/В книге: Социально-экономические и правовые основы развития экономики. Уфа, 2015. -С.58-69
7. Исаев А. А. Формирование устойчивой лояльности клиентов на основе анализа общего впечатления клиента// Инициативы XXI века. 2016. № 1. С. 26-29.
8. Нагайцев Б. В. Обучающий маркетинг как путь к лояльности клиента// Научный альманах. 2016. № 7-1 (21). С. 140-144.
9. Шальнова О.А. Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле: Монография / О.А. Шальнова, М.В. Зинцова, Н.В. Ребрикова; под ред. Шальной О.А. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2014. - 107 с.
10. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации// РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2015, №2, с. 82-88
11. Шуклина З.Н. Формирование стратегий оптимального рыночного поведения фирмы в условиях санкций / Международная научно-практическая конференция «Новая наука: опыт, традиции, инновации», Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE», Уфа, 2016, Ч.1, С.197-204.
12. Исследование лояльности клиентов – современные методики// <https://4brain.ru/blog/исследование-лояльности-клиентов/>
13. Качественный сервис глазами клиента // Интернет-журнал Best Service. Выпуск 16
http://best4service.ru/magazine/n16_kachetsvennyj_service_glazami_klienta/
14. Программы лояльности в ритейле: Gap, Gilt и Best Buy//<http://www.cossa.ru/155/92020/>

УДК 339.138

*Дементьева А.С.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

**РОЛЬ МАРКЕТИНГА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ
ОРГАНИЗАЦИЙ
THE ROLE OF MARKETING IN CRISIS MANAGEMENT
ORGANIZATIONS**

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая стратегия, антикризисный маркетинг, рынок, кризис.

Keywords: marketing, marketing strategy, anti-crises marketing, market, a crisis.

Аннотация: в статье рассматривается роль маркетинга в антикризисном управлении организацией России, процесс формирования стратегии, основные проблемы ведения бизнеса, методы маркетингового анализа. Предложены альтернативные варианты маркетинговых стратегий ведения бизнеса в современной России.

Abstract: the article considers the role of marketing in Russia crisis management organization, the process of strategy formation, the main problem of doing business, methods of marketing analysis. Proposed alternative marketing strategies of doing business in today's Russia.

В связи с возрастающей конкуренцией и ориентацией на максимизацию прибыли проблемы урядовых хозяйствующих субъектов возникают чаще и чаще. Достаточно просмотреть анонсы по телевидению или в газетах, и возникает ощущение перманентного кризисного состояния среды бизнеса. Низкая экономическая эффективность функционирования предприятия, негативные явления, как во внешней среде, так и во внутренней, часто ставят под угрозу само существование фирмы, подрывая ее репутацию среди потребительского класса.

По мере развития управленческой мысли наряду с появлением разных методологий по предотвращению кризисных явлений специалисты пришли к выводу о том, что одним из более эффективных инструментов антикризисного управления является маркетинг. Все чаще исследователи выделяют технологии антикризисного маркетинга как отдельную область управленческого - антикризисного - знания.³⁷ Также, исследовательский состав отводит больше времени для изучения маркетинга.

В целом антикризисный маркетинг помогает менеджеру оценить перспективность рынка и направлений деятельности организации, с наименьшими утратами найти выходы из кризисной ситуации.³⁸ Меры, принимаемые в рамках программы антикризисного маркетинга, находятся в зависимости от конкретной ситуации, размера компании, специфики ее деятельности и возможностей. Так, Ф. Котлер отмечал что, именно маркетингологи помогают организации выжить за счет поиска новых ниш, модернизации продуктовой политики, поиска новых точек приложения усилий.

Управленцами должна быть разработана антикризисная маркетинговая стратегия. Для этого решается важная задача маркетинга - выявить как внутренние, так и внешние причины кризисной ситуации и предложить меры по ее преодолению. Антикризисный маркетинг предполагает наличие в предприятии отчетливо выстроенной системы сбора информации и мониторинга, чтобы было время свести к минимуму негатив и обратить его себе на пользу. Именно маркетинговый подход к решению главных проблем предприятия в период кризиса поможет ей не только смягчить и уменьшить

³⁷ Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288 с.

³⁸ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 2.

удар, но и продолжить активную коммерческую деятельность компании. К сожалению, только малая часть фирм в Российской Федерации осознают важность формирования антикризисной маркетинговой стратегии: только 5% крупных коммерческих предприятий имеют антикризисные планы, а около 4/5 от всех предприятий в целом не имеют вообще стратегии развития компании.

Обычно в период обострения кризисных явлений с целью сократить негативное воздействие кризиса на репутацию компании и в рамках антикризисной маркетинговой политики руководство предпринимает меры по активизации деятельности PR-отдела.³⁹ Но для того, чтобы меры в конечном результате оказались эффективными, руководителю нужно иметь представление о динамике кризисных явлений, вовремя принять соответствующую программу действий и сохранить имидж организации.

Руководителям, осуществляющим антикризисную политику, для разработки соответствующей маркетинговой стратегии важно учитывать значимость стадий развития кризиса и уметь оценить их потенциальное влияние на деятельность предприятия.⁴⁰ Стадия «зарождения кризиса» - важная для PR-отдела, и основная задача стадии - предвидеть возможные угрозы, определить слабые стороны фирмы, а также составить перечень превентивных мероприятий для их устранения.

Выделив актуальность антикризисной маркетинговой политики и сделав серьезный акцент на роль PR-отдела в борьбе с кризисными явлениями, нельзя никак не рассмотреть некоторые особые подходы и инструменты антикризисного маркетинга.

К ним относится так называемый «партизанский маркетинг» - различные акции провокационного характера, позволяющие эффектно представить продукт потенциальному клиенту.⁴¹ Целью таких мероприятий является создание у потребителей иных, нежели обычных, мотивов для совершения покупки или сделки. Это и является основным из преимуществ партизанского маркетинга. В отличие от прямой рекламы ничего не навязывается клиенту открыто и поэтому не вызывает сопротивление, что, позволяет воздействовать более эффективно. «Партизаны» заставляют потребителя испытать сильные эмоции, и под их влиянием спонтанно совершить покупку либо сделку.

В период кризисных явлений партизанский маркетинг как инструмент антикризисного управления находится на пике своей актуальности. В наши дни в условиях высокой конкуренции и нестабильной экономической ситуации - «партизанские» методы используют многие компании: Microsoft, P&G, IBM, Volvo и др.

³⁹ Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.

⁴⁰ Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. — Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. — 2011. — 6 с.

⁴¹ Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. — СПб.: Вектор, 2014. — 288 с.

Второй инструмент, активно внедряющийся в управление предприятия и служащий отличным рычагом для борьбы с кризисными явлениями в компаниях является «джаз-маркетинг».

В основе данного подхода лежит идеология, базирующаяся на сопоставлении взаимодействия компании и ее потребителей с джаз-маркетингом, т.е. музыкой. Джаз-маркетинг является источником воздействия на зрителей и вызывает обратную связь в виде определенных чувств и эмоций. В кризисный период деятельность фирмы должна быть максимально ориентирована на эксцентричность, неординарность в маркетинге и в целом ведении бизнеса, на поиск нового.

Маркетинг- это и есть некий скрытый механизм взаимодействия между фирмой и потребителем, так считают разработчики новых подходов. Маркетологи утверждают, что будущее нельзя предсказать, его можно придумать.⁴² Это еще раз подчеркивает необходимость своевременной разработки антикризисной маркетинговой политики. Безусловно, предприятия, в которых ранее активно использовались традиционные методы и инструменты антикризисного маркетинга имеют большие возможности преодоления кризисных явлений, нежели фирмы, в которых это не использовалось или использовалось, но не давало видимого результата.

Использованные источники:

1. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288 с.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 2.
3. Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.
4. Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.

⁴² Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 2.

Дендак Г. М., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Проценко К.А.
студент магистратуры
факультет экономики и менеджмента
Курский государственный университет
Россия, г. Курск

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ФОРМЫ, СПОСОБЫ, МЕТОДЫ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены основные формы и способы стимулирования инновационной деятельности в современных условиях. Обозначены направления совершенствования стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная активность, стимулирование производственной деятельности.

The article describes the basic forms and methods of stimulation of innovative activity in modern conditions. Marked improvement directions of stimulation of innovative activity of industrial enterprises.

Keywords: innovation, innovation activity, stimulation of production activities.

Стимулирование инновационной деятельности и становление инновационной инфраструктуры на предприятии связаны не только с внутренними элементами предприятий (мотивами, стимулами, стилем руководства), но и с решением задач регулирования инновационной деятельности на уровне государства. Под стимулированием инновационной деятельности понимается совокупность форм и методов побуждения хозяйствующих субъектов к внедрению инноваций с целью повышения конкурентоспособности продукции (услуг).

Инновационное развитие предприятия в современных условиях становится неотъемлемой частью его основной деятельности, так как активное внедрение инноваций в производственный процесс способствует повышению уровня конкурентоспособности продукции на внутреннем и на внешнем рынке. По причине высокого уровня риска и недостаточности средств большинство предприятий не решаются на внедрение инноваций.

Побудительными мотивами к осуществлению инновационной деятельности может стать система внутренних и внешних стимулов, формирование которой позволит заинтересовать предприятия во внедрении инноваций. К факторам, стимулирующим инновационную деятельность предприятий, относятся: наличие у предприятия резерва, включающего финансовые, материальные и технические средства, прогрессивные

технологии, необходимые в хозяйственной и научно-технической инфраструктуре; законодательные меры, государственная поддержка инноваций; нематериальное поощрение участников инновационного процесса, предоставление возможностей самореализации, позитивный психологический климат в трудовом коллективе; гибкость организационной структуры, демократичный стиль руководства, децентрализация, автономия. В числе отрицательных факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности следует выделить: дефицит средств, за счёт которых осуществляется финансирование инновационных проектов, низкий уровень материальной и научно-технической базы, отсутствие резервов, доминирование требований текущего производства; законодательные ограничения (налоговые, амортизационные, патентно-лицензионные); сопротивление переменам; авторитарный стиль управления, ориентация на сложившиеся рынки и краткосрочные финансовые результаты. На развитие инновационной деятельности оказывает влияние система стимулирования труда работников, занятых разработкой и внедрением инноваций. Мотивы и стимулы являются одним из основных способов стимулирования, которые руководители применяют для управления инновациями.

Результаты инновационной деятельности предприятия во многом зависят и от правильно выбранной формы стимулирования.

Стимулирование инновационной деятельности осуществляется в трех основных формах: 1) государственная поддержка инновационной деятельности; 2) внебюджетное финансирование; 3) мотивация участников инновационной деятельности.

В области инноваций меры государства можно подразделить на две основные группы: прямые и косвенные [1, с.302]. Прямое государственное регулирование осуществляется в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой. Методы административно-ведомственной формы включают: дотационное финансирование; создание специальных организаций в рамках аппарата исполнительной власти; оказание содействия в обмене научным и техническим персоналом между университетами, промышленностью и федеральными лабораториями; поощрение частных лиц и корпораций, вносящих большой вклад в развитие науки и техники. Методы программно-целевой формы государственного регулирования инноваций – это конкретное финансирование последних государственными целевыми программами поддержки нововведений. Косвенное регулирование осуществляется в форме создания благоприятных условий для инновационной деятельности. К косвенным методам относятся: либерализация налогового и амортизационного законодательства; разработка и внедрение законодательных норм; создание социальной инфраструктуры.

В силу ограниченности бюджетных ресурсов основным источником финансирования инновационной деятельности предприятия являются внебюджетные средства. Основными формами этого направления стимулирования инноваций являются: собственные средства предприятий;

средства внебюджетных фондов; средства, полученные на финансовом рынке; средства, поступающие в порядке перераспределения. Для большинства предприятий наибольший удельный вес инвестиций в инновационную деятельность имеют собственные источники финансирования – около 70%. К элементам собственных средств целесообразно относить: прибыль от реализации продукции, от выполненных научно-исследовательских работ, от финансовых операций; амортизационные отчисления; выручку от реализации выбывшего имущества; устойчивые пассивы; целевые поступления.

Ключевое место в финансовом обеспечении инновационной деятельности предприятия отводится коммерческому кредиту.

Не менее мощным стимулом для повышения инновационной активности предприятия посредством ускорения разработки новых моделей продукции на предприятии является личная выгода. Существует две основные формы мотивации: материальное и моральное поощрение. К методам материального стимулирования относятся: повышение должностного оклада, комиссионные вознаграждения, премии за рационализаторские предложения. Методами морального поощрения являются: оценка профессионализма работника, личное признание руководства, выражение благодарности, вручение памятных подарков.

Одним из путей решения проблемы повышения инновационной активности является создание бизнес-инкубаторов, с помощью которых разрабатываются и реализуются программы развития инновационного бизнеса. При поддержке государства и эффективном менеджменте предприятия способны достичь высоких результатов в инновационной деятельности. Для этого нужно провести мероприятия, которые должны включать: выбор методов, средств и форм стимулирования, контроль и оценку эффективности стимулирования, а также совершенствование методов и форм стимулирования инновационной деятельности. Выполнение этих условий благоприятно отразится на инновационной активности предприятия. Активная государственная поддержка играет немаловажную роль в организации инновационной деятельности.

В качестве основных мероприятий, направленных на совершенствование стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий, можно выделить следующие:

- 1) создание системы заказов на инновационную продукцию;
- 2) создание организационной структуры, отвечающей за анализ проблем развития инновационной деятельности и подготовку предложений по поиску, внедрению и стимулированию инноваций, а также за развитие инновационной инфраструктуры.
- 3) создание единого реестра инноваций промышленных предприятий для устранения информационного разрыва между субъектами бизнеса, науки и образования. В нем будут накапливаться данные об уже имеющихся инновационных проектах и перспективных направлениях исследований.

Использованные источники:

1. Емцова И.И., Ульченко Т.Ю., Сапронова Л.М. Формы и методы стимулирования инновационной деятельности при реструктуризации производственной программы // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 2 (68). С. 299-306.
2. Назаров М.А., Сажнева О.А. Необходимость и способы стимулирования инновационной деятельности в России // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. с. 395-400.

УДК 338.1

Дендак Г.М., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Проценко К.А.

студент магистратуры

факультет экономики и менеджмента

Курский государственный университет

Россия, г. Курск

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена методика проведения анализа инновационной деятельности промышленного предприятия. Отмечается, что комплексный экономический анализ инновационной деятельности представляет собой взаимосвязанную систему всех видов анализа внешних факторов и внутреннего инновационного потенциала предприятия

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационный климат, инновационный проект

The article describes the method of analysis of innovative activity of industrial enterprises. It is noted that a comprehensive economic analysis of innovation is an interconnected system of all kinds of analysis of external and internal factors of the innovative capacity of the organization

Keywords: innovation, innovation potential, innovative climate, innovative project

Инновационная деятельность как особый вид деятельности предприятия в современных условиях включает в себя интеллектуальную, научно-исследовательскую и научно-техническую деятельность, направленную на получение и применение новых знаний, которые в дальнейшем используются в опытно-конструкторских разработках для получения инновационного продукта. Компонентами инновационной деятельности выступают новации, инвестиции и затраты (включая временной интервал, необходимый для внедрения инновации).

Анализ инновационной деятельности промышленного предприятия должен носить системный характер. Следует отметить тот факт, что в настоящее время не существует нормативных документов по методике проведения анализа инновационной деятельности, этим объясняется отсутствие в научной литературе единой общепринятой методики.

Существует множество различных подходов к проведению анализа инновационной деятельности, оценивающих эффективность внедрения инноваций на предприятии. Данные методики отличаются оцениваемыми параметрами. Так, например, авторы одних методик большее внимание уделяют оценке внутренних экономических параметров, способствующих или не способствующих реализации инноваций. Другие исследователи рассматривают анализ инновационной деятельности с позиции потребительского рынка; третьи – с позиции инвестирования; четвертые – с позиции затрат; пятые – с позиции рисков. Следует отметить, что все существующие методики представляют одинаковую ценность для анализа инновационной деятельности, поскольку выбор той или иной методики обуславливается, прежде всего, внешними условиями реализации инновационной деятельности. Таким образом, промышленному предприятию при выборе методики анализа инновационной деятельности следует определить так называемые специальные показатели инновационной деятельности, которые включают в себя такие показатели, как: инновационный потенциал и инновационный климат предприятия. Оценка обозначенных специальных показателей позволяет разработать подходящую стратегию инновационного развития предприятия и выбрать наиболее выгодный инновационный проект.

Инновационная деятельность реализуется в рамках инновационного процесса, который характеризуется этапами жизненного цикла инноваций. В этой связи представляется важным отметить, что инновационный процесс тесно связан с получением и коммерциализацией технических, технологических, экономических и социальных инноваций.

При выборе методики анализа инновационной деятельности промышленного предприятия необходимо анализировать не только основные этапы инновационного процесса, но и оценивать результаты деятельности тех организаций, которые обеспечивают его ресурсами.

Комплексный экономический анализ инновационной деятельности представляет собой взаимосвязанную систему всех видов анализа внешних факторов и внутреннего инновационного потенциала предприятия.

При анализе инновационной деятельности предприятия следует выделять четыре группы показателей. В первую группу показателей входят показатели общей оценки инноваций: традиционные, дисконтные и рейтинговые (NPV, IRR, MIRR, PI, DPP), которые помогают оценить эффективность инноваций с учетом ликвидности и ограниченных объемов финансирования предприятия. Во вторую группу входят частные оценочные показатели: финансовые коэффициенты оценки ликвидности, коэффициенты

оценки структуры капитала и финансовой устойчивости предприятия. В третью группу входят частные показатели, помогающие оценить рентабельность и оборачиваемость. Применение данных показателей позволяет оценить отдельные стадии инновационного процесса. В четвертую группу показателей входят показатели для оценки инновационных рисков, которые подразделяются на подгруппы на основе дисперсии или средне-квадратического отклонения, β -коэффициентов, а также аналитических коэффициентов оценки риска.

Савицкая Г.В. в своей методике предлагает объединить все показатели, применяемые для оценки эффективности инновационной деятельности предприятия, в три группы [1]. К первой группе относятся показатели, характеризующие производственный эффект от применения инновации: прирост объема производства продукции ($\Delta ВП$), прирост добавленной стоимости ($\Delta ДС$), экономия материальных ресурсов ($\Delta МР$), экономия затрат от снижения себестоимости продукции ($\Delta З$), сокращение затрат труда на производство продукции ($\Delta ЗТ$), рост производительности труда (среднечасовой выработки) ($\Delta ЧВин$), снижение материалоемкости продукции ($\Delta МЕин$), снижение издержкоемкости продукции ($\Delta ИЕин$).

Ко второй группе относятся показатели, характеризующие финансовую эффективность внедрения инноваций: прирост маржи покрытия (маржинального дохода ($\Delta МП$)), прирост чистого дохода за счет внедрения инновации ($\Delta ЧД$), прирост прибыли до выплаты процентов и налогов ($\Delta ЕВIT$), прирост чистой прибыли после выплаты процентов и налогов ($\Delta ЧП$), прирост маржинальной рентабельности (отношение общей суммы маржинального дохода (маржи покрытия) к чистой выручке) (ΔMR), прирост рентабельности затрат (отношение прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов к полной себестоимости реализованной продукции) ($\Delta Rз$), прирост рентабельности оборота (продаж) (отношение прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов к сумме выручки) (ΔRob), прирост чистой нормы прибыльности продукции ($\Delta Rч$), прирост рентабельности совокупного капитала, вложенного в активы (отношение общей суммы прибыли отчетного периода до выплаты процентов и налогов к средней сумме активов (ΔBEP), прирост рентабельности собственного капитала (ΔROE).

К третьей группе относятся показатели инвестиционной эффективности инноваций: чистый приведенный эффект, индекс рентабельности, срок окупаемости инвестиций в инновации. При расчете данной группы показателей необходимо учитывать всю сумму инвестиционных затрат предприятия в коммерциализацию инновации, начиная с инвестиций на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и заканчивая процессом запуска в производство и выхода на рынок.

Наиболее простым показателем оценки эффективности инновационной деятельности является срок, необходимый для того, чтобы инновационный

проект окупил себя. Если доходы от проекта распределяются равномерно по годам, то срок окупаемости проекта определяется делением суммы затрат на реализацию проекта на величину годового дохода. При неравномерном поступлении доходов срок окупаемости инновационного проекта определяют прямым подсчетом числа лет, в течение которых доходы от внедрения инновации возместят затраты на проект. Оценивая эффективность инновационной деятельности на предприятии надо принимать во внимание не только сроки окупаемости инновационных проектов, но и доход на вложенный капитал.

Проведенный анализ подтвердил отсутствие единой общепринятой методики проведения анализа инновационной деятельности предприятия. Используемая в каждом конкретном случае методика зависит от поставленных целей и задач. В виду отсутствия общепринятой методики анализа инновационной деятельности представляется целесообразной разработка собственных методик исследования, ориентированных на определенный круг задач при анализе инновационной деятельности предприятия с учетом уже существующих подходов.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г. В. Савицкая. — 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. — 367 с.

УДК 336

Дербитов Э.В.

магистрант 3 курса

Донской государственный технический университет

Россия, г. Ростов – на – Дону

ОРГАНИЗАЦИОННО – УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли муниципального финансового контроля в системе устойчивого развития территории. Автором определена базовая цель муниципального финансового контроля в контексте обеспечения стратегии устойчивого развития. Механизм обеспечения устойчивого развития муниципального образования через систему финансового контроля связан с анализом обеспечения финансовой устойчивости и финансового потенциала.

Ключевые слова: муниципальный финансовый контроль, устойчивое развитие, финансовый потенциал, механизм финансового контроля.

Derbitov E.V.
Master student 3rd year,
Don State Technical University
Russia, Rostov-on-Don

ORGANIZATION - MANAGEMENT MECHANISM OF MUNICIPAL FINANCIAL CONTROL IN THE AREA OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Annotation. The article investigates the role of municipal financial control in the system of sustainable development of the territory. The author defined the basic purpose of the municipal financial control in the context of sustainable development strategies. The mechanism of sustainable development of the municipality through a system of financial control relating to the analysis to ensure financial stability and financial capacity.

Keywords: municipal financial control, sustainable development, financial capacity, financial control mechanism.

В условиях современных экономических трансформаций перед муниципальными образованиями, как и перед государством в целом, стоит задача совершенствования механизмов реализации политики устойчивого развития территории, целью которой является повышение качества жизни населения в долгосрочной перспективе.

Реализация данного концепта опосредована качеством управленческих решений органов местного самоуправления, направленных на обеспечение и реализацию интересов населения. При этом, несмотря на то, что факторов, которые могут повлиять на данный процесс достаточно много, все хозяйственные отношения, протекающие во внутренней и внешней среде муниципальных образований, в той или иной степени связаны с системой распределения финансов, где в качестве важнейшего инструмента ресурсного обеспечения устойчивого развития предстает муниципальный финансовый контроль.

Муниципальный финансовый контроль предстает одним из направлений процесса местного самоуправления, суть которого заключается в осуществлении со стороны органов местного самоуправления мониторинга законодательного соответствия и эффективности аккумуляции, распределения и использования муниципальных фондов денежных средств, выявления резервов поступления дополнительных финансовых источников муниципалитетов и оптимизации расходования средств, а также совершенствования управленческой финансовой дисциплины для дальнейшего развития территории.

В Российской Федерации через систему муниципального финансового контроля происходит реализация контрольной функции финансов на уровне муниципального образования. Базовым нормативно – правовым документом, регламентирующим организацию муниципального финансового контроля, является Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ).

Согласно ст. 265 БК РФ цель осуществления финансового контроля проявляется в обеспечении соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения.

Муниципальный финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений находится в ведении муниципального образования и местной администрации, которые осуществляют контроль за использованием средств муниципальных бюджетов, межбюджетных трансфертов, бюджетных кредитов, а также средств внебюджетных фондов.

Основной целью муниципального финансового контроля в контексте обеспечения стратегии устойчивого развития территории является эффективное использование муниципальных фондов денежных средств, направленное на территориальное развитие, посредством обеспечения законности, целесообразности, оптимальности формирования и использования финансов муниципалитета, определения отклонений от принятых норм и нормативов для принятия корректирующих мер, определения виновных лиц, получения компенсации за причиненный ущерб и профилактики подобных нарушений в будущем.

Таким образом, исходя из целеполагания муниципального финансового контроля, становится очевидным, что данная система является важнейшей составляющей процесса местного самоуправления и неотъемлемым инструментом обеспечения устойчивого развития муниципального образования.

На рисунке представлен механизм финансового обеспечения устойчивого развития территории, где важнейшая роль отводится системе муниципального финансового контроля.

Муниципальный финансовый контроль способствует повышению результативности распределения ресурсов, которая проявляется в возможности достижения целей и реализации интересов различных хозяйствующих субъектов, в первую очередь, муниципальных финансов. Финансовый контроль препятствует расточительному использованию фондов денежных средств, определяя их строгую целевую направленность, обеспечивая сбалансированность доходной и расходной частей муниципального бюджета.

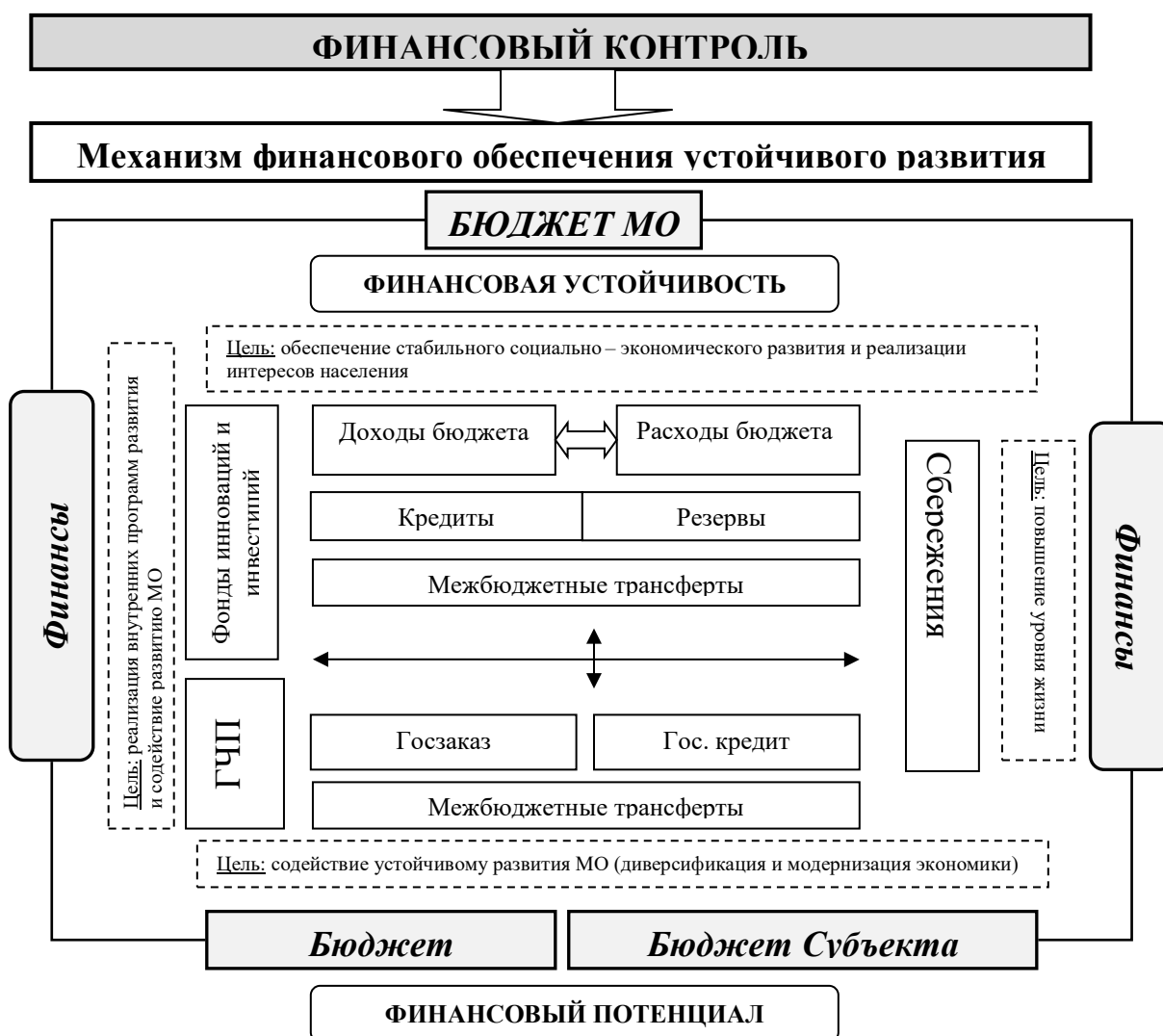


Рисунок – Механизм обеспечения устойчивого развития муниципального образования через систему финансового контроля

Муниципальный финансовый контроль косвенно способствует рационализации использования финансов населения и финансов организаций, аккумулирующихся в бюджетной системе муниципалитета, что поддерживает способность к воспроизводству собственной ресурсной базы, обеспечивающей хозяйственную деятельность. Стабильное распределение муниципальных финансов позволяет, с одной стороны, сформировать финансовую устойчивость муниципального образования, с другой стороны, обеспечить накопление финансового потенциала, необходимого для целей устойчивого развития.

Финансовая устойчивость, обеспечивающая стабильные возможности финансирования расходов посредством сбалансированного распределения финансовых потоков внутри социально-экономической системы муниципалитета и повышения независимости бюджета от внешних источников финансирования, детерминирует низкий уровень финансовых рисков, способствует повышению конкурентоспособности муниципалитета, качественному функционированию различных экономических институтов и

расширению спектра управленческих задач.

Финансовый потенциал представляет собой совокупность накопленных и привлекаемых ресурсов, находящихся в распоряжении муниципального образования и которые могут быть привлечены для выполнения задач и функций органов местного самоуправления. Финансовый потенциал является также резервом, возможным к использованию для защиты развития территории от воздействия факторов риска и неопределенности.

Таким образом, муниципальный финансовый контроль предстает важнейшим инструментом обеспечения устойчивого развития муниципального образования, так как позволяет эффективно использовать совокупность имеющихся на территории финансовых ресурсов и муниципальной собственности, необходимых для поддержания устойчивости социально - экономической системы муниципалитета. Муниципальный финансовый контроль обеспечивает результативность распределения денежных фондов посредством сопоставления целей и необходимых к их достижению ресурсов, предотвращая их нерациональное и неадресное использование.

Джумадурдыева Д.Х.

студент 4 курса

Смагин А.А.

научный руководитель, ассистент

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ И ИХ СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Аннотация

В данной статье рассматривается понятие «безналичные расчеты», основные формы безналичных расчетов и их сравнительная эффективность.

Ключевые слова: безналичные расчеты, форма, расчет, эффективность.

Annotation

This article discusses the concept of «cashless payments», the main forms of cashless settlements and their comparative effectiveness.

Key words: cashless payments, the form, calculation, efficiency.

Безналичные расчеты - это перечисление определенной суммы средств со счетов плательщиков на счета получателей средств, а также перечисление банками по поручению предприятий и физических лиц средств, внесенных ими наличностью в кассу банка, на счета получателей средств. Эти расчеты проводятся банком на основании расчетных документов на бумажных носителях или в электронном виде [1].

Наиболее распространенными формами безналичных расчетов в России

есть банковские переводы, инкассо, аккредитив, расчеты по открытым счетам, расчеты с использованием чеков, расчеты с использованием векселей.

Безусловно, ни одна из перечисленных форм не создает дополнительных средств, но предприятиям необходимо выбирать именно такую форму или способ проведения расчетов, которые гарантировали бы своевременное и полное поступление средств на счет и обеспечивали бы должный уровень взаимного и банковского контроля за исполнением договорных обязательств.

От правильного выбора форм безналичных расчетов зависит обоснованность и точность оценки хозяйственной деятельности предприятия, выполнение его плановых заданий, своевременность получения средств для восстановления непрерывного производственного процесса, оперативности и правильности создания соответствующих фондов.

Выбор форм безналичных расчетов предполагает определение критериев их эффективности как основных рычагов управления организационной структурой безналичного платежного оборота. Вопрос определения критериев эффективности форм расчетов имеет дискуссионный характер. Некоторые экономисты оценивают формы расчетов путем сравнения времени, затрачиваемого поставщиком продукции на получение соответствующего платежа, с длительностью производственного процесса.

Не учитывая трудоемкость расчетных операций, следует отметить, что эффективность форм расчетов напрямую зависит от скорости зачисления средств на счет поставщика. Однако этот критерий сам по себе не может характеризовать эффективность форм расчетов за того, что время поступления средств на счет не всегда охватывает весь период расчетов [2].

Изменение структуры безналичных расчетов на предприятии влияет на оборачиваемость средств в его расчетах со своими партнерами, а также на оборачиваемость товарно-материальных ценностей, которые принадлежат или поступают на предприятие. Ускорение оборачиваемости средств в расчетах достигается за счет обеспечения своевременности платежей, а именно: максимального сближения сроков оплаты товара и поступления к покупателям за счет использования наиболее рациональной формы безналичных расчетов, эффективность которой определяется ее документооборотом и самой технологией расчетов.

Изменение формы безналичных расчетов приводит соответственно к изменению времени между оплатой продукции и ее поступлением к покупателю. Это определяет колебания как дебиторской, так и кредиторской задолженности, а также товарно-материальных запасов, которые фиксируются в соответствующих статьях баланса предприятия [3]. Так, от документооборота той или иной формы безналичных расчетов зависит дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, величины которых примерно соответствуют структуре безналичных расчетов.

Таким образом, замена одной формы безналичных расчетов другой приводит к соответствующим изменениям статей баланса. Бухгалтерский

баланс объективно связан с отражением финансовых результатов и финансового положения предприятия, при этом не только через характеристики наличия и использования собственных и заемных средств, но и позволяет получить информацию о текущей платежеспособности предприятия, его финансовой устойчивости и другие показатели.

С изменением статей баланса предприятия соответственно изменятся и показатели финансового состояния (финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность) предприятия, так как при их определении используются статьи баланса, которые изменились в результате выбора новой структуры безналичных расчетов на предприятии.

Однако, используя такую форму безналичных расчетов, как аккредитив, опережение во времени акта получения товара по сравнению с актом его оплаты сопровождается образованием такой кредиторской задолженности, которая уже в момент своего возникновения является изъятым и забронированной на аккредитивном счете. Такая кредиторская задолженность не является источником функционирующих оборотных средств предприятия.

Аккредитивная форма расчета дает поставщику уверенность, что отгруженный товар будет своевременно оплачен.

Для поставщиков (получателей средств) аккредитивная форма расчетов надежная, относительно проста и привлекательна, поскольку гарантирует оплату.

Покупателям расчеты с использованием аккредитива не выгодны, потому что на определенное время средства изымаются из оборота, что ухудшает финансовое положение предприятий-покупателей.

Совпадение моментов поступления к покупателю продукции и ее оплаты, то есть выполнения платежа в день его поступления к покупателю, обеспечивает наиболее эффективные расчеты [2].

Необходимо обращать внимание также и на величину оборотных средств, вовлеченных в расчеты. В сфере расчетов непрерывно происходит процесс противоречивого движения оборотных средств поставщиков, покупателей и ресурсов банков. При прочих равных условиях, чем больше оборотных средств поставщиков отвлекается в товары отгруженные, тем меньше оборотных средств покупателей вовлекается в материальные ценности в пути, меньше банковских ресурсов непосредственно укладывается в расчеты. Что больше банковских ресурсов непосредственно используется в расчетах, тем меньше предприятия, как поставщики, так и покупатели, отвлекают оборотные средства в сферу обращения.

Следовательно, ускорение расчетов зависит от эффективности и скорости движения продукции от поставщика до покупателя, а также от скорости перечисления средств со счета плательщика на счет получателя средств. Эти величины и можно определить как основные критерии эффективности форм безналичных расчетов [4]. Наибольшая эффективность формы расчетов достигается, когда время отвлечения оборотных средств в расчеты максимально приближается к времени движения товаров в локальной

сфере обращения между предприятиями.

Таким образом, изменение формы безналичных расчетов приводит к изменению времени между оплатой продукции и ее поступлением к покупателю. Это определяет колебания как дебиторской, так и кредиторской задолженности, а также товарно-материальных запасов, которые фиксируются в соответствующих статьях баланса предприятия. Так, от документооборота той или иной формы безналичных расчетов зависит дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, величины которых примерно соответствуют структуре безналичных расчетов.

Использованные источники:

1. Мельникова И.Н. Проблемы и перспективы развития технологий безналичных расчётов с помощью банковских пластиковых карт. - 2013. - № 3. - С. 216-219.
2. Мехоношина Н.В. Особенности применения безналичных расчётов в Российской Федерации. - 2015. - Т. 2. - С. 174-178.
3. Рубцова Д.С. Система безналичных расчётов в России. - 2014. - № 3-5. - С. 192-194.
4. Шаркова Н.В. Организация безналичных расчётов в РФ. – 2016. -С. 27-30.

Джумадурдыева Д.Х.

студент 4 курса

Смагин А.А.

научный руководитель, ассистент

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ СРОЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Для России понятие финансовый инструмент является несколько новым, а потому требует повышенного внимания и детальной характеристики в т.ч. в контексте влияния на эффективность деятельности предприятия. Прибыль предприятия частично зависит от правильного использования финансовых инструментов в его деятельности. Для принятия решения об инвестировании свободных финансовых ресурсов необходимо детально проанализировать и выбрать максимально эффективный финансовый инструмент.

Задача оценки эффективности деятельности предприятия возникает в разных ситуациях и его рациональное решение в конкретных условиях предусматривает применение тех или иных подходов и методик.

Срочный финансовый инструмент - это срочный контракт, по которому стоимостная оценка величины обязательств или прав одного контрагента зафиксирована, а другой зависит от стоимости базового актива, то есть производной [1].

Срочные инструменты (деривативы) - инструменты, стоимость которых

происходит от стоимости активов, называются базовыми [2].

Срочные инструменты - контракты типа опционов и фьючерсов, которые являются производными от цен базового финансового актива [3].

В свою очередь, можно выделить специфические свойства срочных финансовых инструментов:

- инструменты используют не с целью покупки / продажи базового актива, а с целью получения прибыли из-за разницы в ценах, используя незначительные инвестиции;

- инструменты являются результатом сознательного, целенаправленного конструирования на основе высокоразвитой экономической теории.

Срочные финансовые инструменты можно разделить и по срокам заключения контрактов: на кратко-, средне- и долгосрочный. Контракты, заключаемые на срок более года, является скорее исключением, чем правилом.

Одной из задач товарно-денежных отношений предприятий является предвидение возможности получения выгод в будущем. Для этого предприятие заключает «контракты на будущее», такие как фьючерсы, форварды, опционы и др. [2]. В результате предприятие-продавец снижает предпринимательский риск и задолго до времени реализации формирует свой рынок сбыта, предлагая цену, включающую прямые расходы и минимальную прибыль, а предприятие-покупатель получит продукцию на значительно более выгодных условиях (поскольку обычно на момент выполнения условий контракта цены значительно выше, чем указанные в договоре).

Срочные финансовые инструменты позволяют решить проблему трансферта рисков.

В случае с форвардными и фьючерсными контрактами вероятность убытков обменивается на вероятность выигрыша без немедленной уплаты цены риска покупателем продавцу. Однако эта цена уже заложена в цену исполнения контракта, которая считается одинаково вероятной и обоснованной обеими сторонами. Возможна ситуация, когда одной из сторон она кажется менее обоснованной, чем второй, но, тем не менее, сделка совершается. В таком положении находится хеджер, которому кажется маловероятным неблагоприятное для него изменение цены, но он идет на совершение кажущейся невыгодной фьючерсной сделки, желая полностью или частично застраховать свой финансовый риск.

В случае с опционом сделка купли-продажи риска осуществляется в чистом виде, поскольку вероятность, как выигрыша, так и проигрыша отражается на величине премии.

Срочные финансовые инструменты положительно влияют на товарно-денежные отношения предприятия, если прибыль получена в результате их использования будет превышать затраты на оформление. Также можно сравнить плановую прибыль с возможной прибылью предприятия, которая сформируется в результате использования производных финансовых

инструментов.

Особую актуальность приобретает изучение проблемы использования инструментов фьючерсных рынков. Поскольку большинство предприятий отказываются от использования срочных финансовых инструментов по причине недоверия к новым неизвестным финансовым инструментам, а также по причине опасения использования необычных форм. Ведь естественным является нежелание натолкнуться на новые трудности. Рынки основных активов являются неликвидными, уровень концентрации капитала незначительным, инструменты прогнозирования будущих цен и страхования рисков отсутствуют.

В товарно-денежных отношениях предприятий необходимо вкладывать ресурсы в срочные финансовые инструменты. Также необходимо оценивать их влияние на эффективность деятельности предприятия, поскольку, эффективное планирование и управление финансовыми инструментами предприятия позволяет ускорить скорость оборота финансовых ресурсов, повысить деловую активность предприятия, а также получить дополнительный источник доходов.

В товарно-денежных отношениях используют хеджирование.

Хеджирование является универсальным методом от защиты любых рисков, представляющий собой совокупность действий и инструментов, направленных на снижение (устранение) финансовых рисков или их содержание на допустимом уровне. Существует много стратегий хеджирования финансовых рисков, что позволяет максимально эффективно использовать все имеющиеся инструменты в зависимости от целей, условий и потребностей хеджирования.

Устойчивый рынок срочных финансовых инструментов позволяет его участникам эффективно хеджировать риски, получать нужную информацию, способствует эффективному размещению ресурсов, уменьшает неопределенность будущей конъюнктуры, положительно влияет на реальный сектор экономики и противостоит внешним шокам.

Таким образом, рынок срочных финансовых инструментов является системой экономических отношений между участниками рынка (покупателями и продавцами) по поводу купли-продажи срочных финансовых инструментов различных уровней. В основе срочных финансовых инструментов лежат базовые финансовые активы (обязательства), с целью управления рисками и волатильностью, поддержания ликвидности финансового рынка, содействия инновационному и инвестиционному процессам, формирования информационной прозрачности, создания и перемещения фиктивного капитала в пределах институционального поля на основе взаимодействия спроса и предложения, способствуя гомеостазе рынка срочных финансовых инструментов и достижению прогнозируемости, устойчивости и эффективности финансового рынка в целом.

Использованные источники:

1. Бурденко И. М. Инструментарий оценивания рынка производных финансовых инструментов // Бурденко И. М., Корнеев М. В., Макаренко И. А. - Бизнес-информ. - 2015. - № 6. - С. 111-115.
2. Галанов В.А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 464 с.
3. Коваленко Ю. М. Финансовые инструменты в современном измерении / Ю.М. Коваленко. - 2016. - № 2. - С. 78-82.

УДК 001.201

*Диброва А.Н.
студент*

*магистерская программа «Экономика и управление фирмой»
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»
Россия, г. Сочи*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается возможность импортозамещения сельскохозяйственной продукции в современных геополитических условиях и пути повышения конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса.

Ключевые слова. Импортозамещение, сельское хозяйство; агропромышленный комплекс, конкурентоспособность.

Одним из важных стратегических направлений российской аграрной политики является импортозамещение. Обусловлено это критически важной ролью агропродовольственного сектора в экономике, необходимостью обеспечения продовольственной безопасности страны, а также потребностью населения в продуктах питания.

Следует отметить, что на продовольствие приходится примерно треть всех товаров и услуг, составляющих потребление населения России и называемых в системе национальных счетов потреблением домашних хозяйств. Это более 15% стоимости ВВП. При этом удельный вес продукции сельского хозяйства в структуре российского ВВП составляет 4% [1].

В 2014 г. доля импортных продовольственных товаров в розничные торговли составила 34 %, в сетевых предприятиях питания - 26,7% (показательный факт: в 1989 г. в ресторанах российской сети компании «Макдоналдс» только 20% всей продукции производилось в России) [3].

Вместе с тем и эти показатели остаются неоправданно высокими для страны, обладающей огромным природным потенциалом и значительным человеческим и производственным капиталом.

Поэтому в современных геополитических реалиях актуальность импортозамещения существенно возросла. Объясняется это тенденциями в

мировой политике и экономике, главными из которых являются экономические санкции против России. Наша страна была вынуждена принять ответные меры, включающие в себя эмбарго на поставки продовольствия из ряда стран, которые ранее являлись крупнейшими импортерами. В связи с этим активизировалась политика государства по комплексной поддержке внутреннего производителя, осуществлению эффективной политики импортозамещения, совершенствованию механизма закупок для возможности прямых поставок от отечественных сельхозпроизводителей [4].

Говоря об импортозамещении сельскохозяйственной продукции, в первую очередь необходимо уделить внимание вопросу ее конкурентоспособности. Без этого невозможно формирование самодостаточного агропродовольственного рынка, потому что, конкурентоспособность фактически означает возможность субъекта рыночных отношений опережать конкурентов в достижении поставленных целей, закреплять свои позиции на рынке. Следует отметить, что между уровнем конкурентоспособности продукции и эффективностью производства существует прямая зависимость: высококачественный товар в более полной мере удовлетворяет потребности покупателей и гарантирует финансовую стабильность предприятия [2].

При этом одним из первоочередных мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности продукции и развитие сельскохозяйственных товаропроизводителей, является повышение качества отечественных товаров.

Однако в последние годы качество становится все более нравственной категорией, которая характеризует ответственность производителя перед потребителем. Наглядным примером является доля отечественных и импортных продовольственных товаров ненадлежащего качества или вовсе опасных. Например, 26,6% импортных кондитерских изделий ненадлежащего качества поступило на потребительский рынок РФ в 2014 г.

В сложившейся ситуации необходимым условием повышения качества продукции является усиление государственного контроля на всех этапах продвижения товара к потребителю – от производства продукции, ее переработки, транспортировки, хранения до реализации населению.

Для этого нужно разработать систему менеджмента качества, опираясь на опыт мировых аграрных держав. Внедрение эффективных систем безопасности пищевых продуктов во всеобщую управленческую деятельность организации обеспечит максимальную выгоду не только самим производителям, но и всем заинтересованным сторонам. Эти проблемы следует решать, как на уровне конкретного товаропроизводителя, так и на государственном уровне. В связи с этим необходимо повысить роль государственных служб по качеству продукции субъектов Федерации.

Однако системное внедрение менеджмента качества – не единственный инструмент, который может способствовать приведению продукции к

стандартам мирового уровня. Не менее важным является увеличение уровня профессиональной подготовки кадров агропромышленного комплекса. Для этого необходима организация переподготовки кадров, которая позволит углубить общеобразовательные технические и профессиональные знания, а также усовершенствовать мастерство. А в современных условиях, когда научно-технический прогресс влияет на всю систему производственных сил, это особенно актуально.

Жесткие законодательные меры и модернизация подсистемы государственных стандартов – еще один немаловажный шаг на пути к созданию конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции. Необходимыми инструментами, гарантирующими соответствие качества товаров требованиям нормативно-технической документации, являются стандартизация и сертификация. Благодаря усовершенствованию ряда законодательных актов, регулирующих эти процессы, можно обеспечить безопасность и качество продукции, работ и услуг согласно уровню развития науки и техники. Помимо этого, как показывает опыт большинства европейских стран, безопасность продуктов можно обеспечить с помощью больших штрафных санкций. Так, в Германии размер среднего штрафа за реализацию просроченной продукции достигает 20 тысяч евро. В отдельных случаях производители рискуют потерять свой бизнес, поэтому выпускать некачественную продукцию просто невыгодно. К сожалению, в России санкции для недобросовестных производителей минимальны.

Еще одним немаловажным аспектом, существенно влияющим на качество конечной продукции, является уровень цен на сельскохозяйственное сырье. Зачастую цена, позволяющая обеспечить необходимые условия производства, оказывается значительно выше прибыли, которую получает предприятие, реализуя товар. Разумеется, в сложившейся ситуации производитель не будет заинтересован в повышении качества продукции. Поэтому необходимо стимулировать закупку высококачественного сырья посредством ввода дифференцированных закупочных цен. Однако это не единственный инструмент ценовой политики. Учитывая вклад сельскохозяйственной отрасли в формировании ВВП, государство должно увеличить бюджетное финансирование отрасли, расширить кредитование и ввести льготное налогообложение. Эти меры помогут сбалансировать цены агропромышленном комплексе, тем самым побуждая производителя приобретать сырье высокого качества.

Конкурентоспособность продукции также связана с изменением и совершенствованием технического базиса производства. Обновление оборудования поможет увеличить объемы выпускаемой сельскохозяйственной продукции, повысить экономичность использования сырья, и, что самое главное, сократить производственные издержки, что, в свою очередь, поспособствует снижению себестоимости товара.

Указанные методы позволяют значительно уменьшить импортозависимость агропромышленного комплекса РФ, увеличить

конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и отечественной экономики в целом. Однако важно понимать, что обеспечение перспективного развития агропродовольственного рынка и недопущение отрицательных последствий от введения экономических санкций возможны лишь при повышении государственной поддержки отраслей отечественного агропромышленного комплекса, потому органам власти необходимо поддерживать агропромышленных товаропроизводителей, модернизировать их производственную базу и контролировать качество агропромышленной продукции.

Использованные источники:

1. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2014: Стат. Сб. М. Росстат. - 2014
2. Абдулрагимов И.А. Инструменты интенсификации импортозамещения в агропромышленном комплексе Российской Федерации // Вопросы экономики и права. - 2015. - №3. - С. 54 – 57.
3. Давыдович А.Р. Особенности управления сетевыми предприятиями питания в Краснодарском крае // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2010. № 14. - С. 138-143.
4. Давыдович А.Р. Особенности и направления развития социально-ориентированных систем общественного питания // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2011. № 17. - С. 42-44.

УДК 338.49

Дорофеева Л.В.

младший научный сотрудник

Институт проблем региональной экономики РАН

Россия, г. Санкт-Петербург

ОЦЕНКА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОСТАВЕ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Статья посвящена определению роли инфраструктурного потенциала при оценке конкурентоспособности регионов Российской Федерации. Рассмотрена необходимость выделения отдельного фактора рассматривающего все направления развития региональной инфраструктуры. В статье проанализирована взаимозависимость факторов конкурентного и инфраструктурного потенциалов регионов.

Ключевые слова инфраструктурный потенциал, конкурентоспособность регионов, конкурентный потенциал, региональная экономика, инфраструктура.

Dorofeeva LV, Junior Researcher

RAS Institute of Regional Economy Problems

Russia, Saint-Petersburg

ASSESSMENT OF INFRASTRUCTURE POTENTIAL AS PART OF THE FACTORS OF COMPETITIVENESS OF REGIONS

The article is devoted to the definition of the role of infrastructure capacity when assessing the competitiveness of the Russian Federation. We consider the need for a separate factor to consider all areas of regional infrastructure development. The article analyzes the interdependence of factors, the competitive potential of regions and infrastructure.

Keywords infrastructure capacity, regional competitiveness, competitive potential, regional economy and infrastructure.

К стратегическим приоритетам развития регионов в общем смысле принято относить наращивание экономических и социальных потенциалов, а также сохранение устойчивости развития. Устойчивость развития определяет первую часть приведенной выше цели как необходимое условие, требующее постоянного соблюдения. В случае разбалансировки социально-экономического пространства происходит наращивание диспропорций в развитии, что в конечном итоге замедляет экономический рост и наращивание потенциалов.

С этой точки зрения инфраструктурный потенциал региона выступает как необходимое условие продвижения по всем направлениям стратегических приоритетов развития и является основополагающим гарантом устойчивости социально-экономической сферы в условиях неблагоприятной внешней или внутренней конъюнктуры региона.

Термин инфраструктурный потенциал является сравнительно новым понятием и практически не встречается в специальной литературе. Мы рассматриваем инфраструктурный потенциал региона как совокупность объектов общерегионального назначения, обеспечивающих возможность региона для эффективного функционирования социально-экономических систем: производства, обращения товаров и жизнедеятельности людей, с учетом оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов.

Под конкурентной привлекательностью региона понимается повышенные в сравнении с другими регионами свойства социально-экономического пространства, востребованные потребителями и обеспечивающие им дополнительный эффект от пребывания или хозяйственной деятельности. Исходя из определений конкурентного и инфраструктурного потенциалов, нами поставлена задача проанализировать возможность включения фактора инфраструктурного потенциала в составление интегральной оценки конкурентной привлекательности регионов.

Ниже рассматривается сравнительный анализ инфраструктурного потенциала с общим уровнем конкурентной привлекательности регионов России для выявления наличия и характера влияния уровня развития инфраструктурного экономического, социального, экологического и рекреационного потенциала на рост важнейших социально-экономических показателей и конкурентоспособности в целом. Данная задача с различной степенью успешности может решаться на основе применения статистических

методов корреляционного и факторного анализа: специально разработанных критериев и математических моделей количественной взаимосвязи определенных пар или групп показателей аргумента и функций; методов группировок и распознавания образов; применения комбинаторного анализа [1, стр. 248]; сочетания вышеперечисленных методов. Наиболее удобен при выявлении взаимозависимости социально-экономических показателей инфраструктурного потенциала метод сравнительного анализа.

Под сравнительным анализом предполагается анализ объектов, который производится для сравнения фактического состояния объекта с базовым состоянием или для сравнения состояния нескольких объектов между собой. В исследованиях экономики сравнительный анализ является одним из основных методов. В большинстве случаев с помощью сравнительного анализа осуществляется выработка формулировок или уточнений экономических понятий.

В общем виде оценка взаимовлияния сфер деятельности решается методами факторного анализа, который является процессом сравнения различных типов данных с целью оценки влияния интересующих исследователя показателей (факторов) на другие, выбранные как результирующие показатели (рисунок 1).

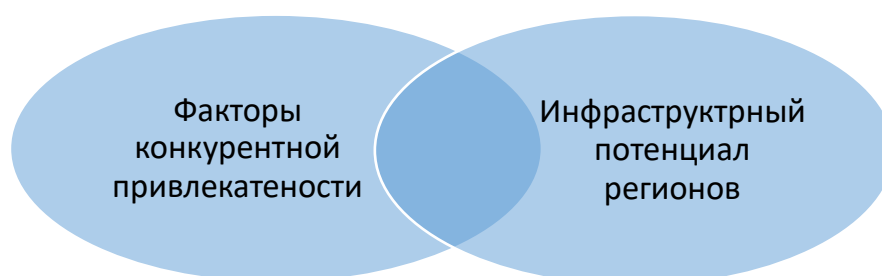


Рисунок 1 – Взаимозависимость влияния факторов конкурентного потенциала и направления инфраструктурного потенциала

Конкурентная привлекательность регионов зависит от ряда факторов, при этом в зависимости от авторов эти факторы различаются. За основу нами принят метод расчета конкурентной привлекательности Института Проблем Региональной Экономики РАН [5, с. 381 — 416, 6, с. 354 — 383, 7, с. 167 — 180].

С целью определения степени влияния инфраструктурного потенциала на конкурентоспособность регионов рассмотрим сравнительный анализ инфраструктурного потенциала (Экономическая инфраструктура, Экологическая и рекреационная инфраструктура; Социальная инфраструктура) и конкурентного потенциала (Экономическое развитие, Качество жизни, Развитие человеческого потенциала). В каждом из факторов конкурентного потенциала заложена инфраструктурная составляющая, оказывающая влияние на итоговые балльные оценки, при этом ограниченность используемых показателей не позволяет рассмотреть все составляющие инфраструктурного потенциала регионов. Поэтому эффективным способом нивелирования сложившихся диспропорций является

выделение фактора инфраструктурного потенциала (рисунок 2).

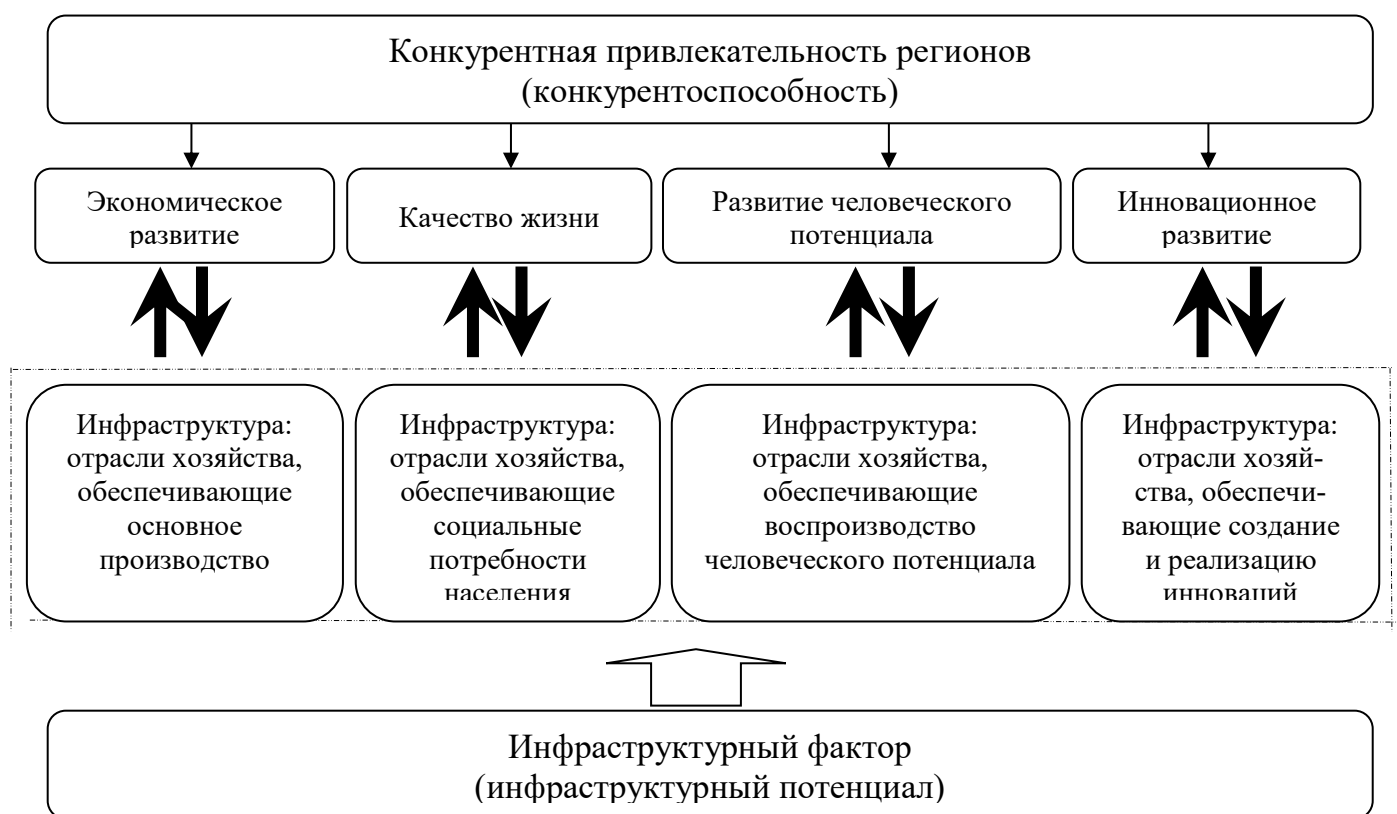


Рисунок 2 – Формирование фактора инфраструктурного потенциала для оценки конкурентной привлекательности регионов

Каждый из рассматриваемых факторов конкурентной привлекательности имеет свой набор свойств и характеристик, которые определяют отобранные показатели. Для проведения сравнительного анализа рассмотрим близкие по набору характеристик соотношения элементов инфраструктурного потенциала и факторов конкурентной привлекательности, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Соотношения элементов инфраструктурного потенциала и факторов конкурентной привлекательности регионов

Соотношения	Элементы инфраструктурного потенциала	Факторы конкурентной привлекательности
	Экономическая инфраструктура	Фактор «Экономическое развитие»
	Экологическая и рекреационная инфраструктура	Фактор «Качество жизни»
	Социальная инфраструктура	Фактор «Качество жизни»
	Социальная инфраструктура	Фактор «Человеческий потенциал»

Рассматривая сформированные соотношения, проанализируем основные свойства каждого фактора и направления для выявления общих тенденций, а также различий.

Пара «Экономическое развитие» и «Экономическая инфраструктура» имеют высокую степень корреляции, при этом можно отметить и ряд расхождений. В настоящее время фактор экономического развития играет

определяющую роль при оценке конкурентного потенциала регионов. Экономическое развитие позволяет создавать новые рабочие места и влияет на благосостояние работающего населения через производительность труда. Высокий уровень экономического развития региона позволяет новым предприятиям легче адаптироваться на территории, вписавшись в существующие производственные связи предприятий, кластеры и другие структуры региона, а также влияет на качество экономической среды, возможность прибыльно вести производство, минимизировать риски [1, стр. 54-69].

Экономическая инфраструктура в свою очередь отвечает за возможность эффективного функционирования экономики на территории региона. Основной задачей экономической инфраструктуры является формирование комфортной среды как для представителей бизнес-сообщества (возможность производства и реализации продукции на территории, наличие коммуникаций, торговых площадей, транспортная доступность, возможность использования современных технологий и др.), так и для всего населения в целом (наличие дорог, рынков, возможность приобретения товаров по конкурентным ценам, качество сотовой связи и возможность использования скоростного интернета и др.).

Таблица 2 – Сравнительный анализ свойств пары «Экономическое развитие» и «Экономическая инфраструктура»

Фактор «Экономическое развитие»	Направление «Экономическая инфраструктура»
- Наличие и структура рабочих мест - Уровень эффективности экономики - Экономика в развитии - Структура экономики субъектов, адекватная рыночной экономике	- Транспортная обеспеченность - Уровень эффективности рыночной системы - Информационная доступность - Инновационная среда

Исходя из данных, представленных в таблице, мы приходим к выводу, что «Экономическое развитие» и «Экономическая инфраструктура» взаимодополняют друг друга. При успешном развитии данной пары социально-экономическое пространство регионов в значительной степени упрочнит свое положение и будет иметь высокий темп экономического роста.

При рассмотрении сочетания «Качество жизни» и «Экологическая и рекреационная инфраструктура» представленного в таблице 3, стоит отметить, что отдых и окружающая среда существенно влияют на состояние населения и поэтому играют важную роль при оценке.

Основной стратегической задачей и целью стратегического планирования, как для Российской Федерации, так и для всех зарубежных стран является повышение качества жизни. Наиболее общее определение понятия «Качество жизни» дается в Энциклопедическом социологическом словаре – это категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей (качество питания, одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы

обслуживания, окружающей среды и др.) [2, стр. 265].

Экологическая и рекреационная инфраструктура со своей стороны призвана формировать условия, при которых возможно нормальное функционирование населения на территории региона. Возможность доступа к рекреационным зонам является важным конкурентным преимуществом, однако создание таких условий требует грамотного инфраструктурного развития.

Фактор «Качество жизни» охватывает более широкий спектр свойств, чем направление «Экологическая и рекреационная инфраструктура», но именно обеспеченность возможностью проведения досуга и соответствие высокому экологическому стандарту позволяют сохранить нормальное функционирование общества и снизить уровень напряжения у населения.

Таблица 3 – Сравнительный анализ свойств пары «Качество жизни» и «Экологическая и рекреационная инфраструктура»

Фактор «Качество жизни»	Направление «Экологическая и рекреационная инфраструктура»
• Жилищные условия • Уровень денежных доходов населения • Безопасность • Культура • Экология • Обеспеченность медицинским обслуживанием	• Воспроизводство природного капитала • Минимизация негативного антропогенного воздействия на окружающую среду • Снижение уровня экологических рисков • Экологическая культура • Экологический туризм • Система особо охраняемых природных территорий

Еще одним способом оценки социальной составляющей фактора «Качество жизни» является его сопоставление с направлением «Социальная инфраструктура», представленное в таблице 4.

Фактор «Качество жизни» выделен как приоритетное направление в большинстве стратегических планов российских регионов, разработанных за последнее десятилетие. При этом под качеством жизни понимается совокупность наиболее актуальных для российской действительности потребностей жителей – это заработная плата, обеспечивающая превышение прожиточного минимума для работника и его детей, минимально необходимые социальные гарантии для нетрудоспособного населения, поддержание на функциональном уровне жилищного и коммунального хозяйства, обеспечение безопасности от насилия и обмана, достаточность медицинского обслуживания и лечения и качество других жизнеобеспечивающих функций [1, с. 126-150].

Социальная инфраструктура может выступать как один из наиболее значимых внутренних элементов качества жизни. Она детерминирует его характеристики как непосредственно (через удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах), так и опосредованно (путем создания условий

для функционирования других элементов структуры качества жизни). Уровень развития социальной инфраструктуры во многом определяет качество жизни населения в регионе.

Таблица 4 – Сравнительный анализ свойств пары «Качество жизни» и «Социальная инфраструктура»

Фактор «Качество жизни»	Направление «Социальная инфраструктура»
• Жилищные условия • Уровень денежных доходов населения • Безопасность • Культура • Экология • Обеспеченность медицинским обслуживанием	• Качество и доступность услуг здравоохранения • Качество и доступность образования • Удовлетворение культурных потребностей населения • Уровень развития коммунальной инфраструктуры • Доступная среда для лиц с ограниченными возможностями

Развитие в регионах объектов социальной инфраструктуры должно учитывать основные задачи социальной политики, направленной на улучшение качества жизни населения, повышение уровня его благосостояния, формирование и воспроизводство здорового, творчески активного поколения.

Произведенное в таблице 4 сопоставление фактора «Качество жизни» с направлением «Социальная инфраструктура» демонстрирует высокий уровень соотношения по рассмотренным свойствам. Однако «Социальная инфраструктура» в той же степени влияет и на фактор «Развитие человеческого потенциала» (таблица 5).

Человеческий потенциал характеризует качество национального общества как субъекта социального воспроизводства и развития. Именно его уровень оказывает решающее влияние на жизнеспособность и динамику общества. Человеческий потенциал увязывает факторы жизнеспособности нации воедино, обеспечивая целостность этого феномена [3, с. 165].

Факторы, определяющие условия жизнедеятельности человека и качество его жизни, вышли на первое место к концу XX века. Главной составляющей национального богатства в настоящее время становится человеческий потенциал, он служит основной движущей силой экономического роста [4, с. 57]. Чтобы оценить влияние инфраструктуры на развитие человеческого потенциала, рассмотрим содержание данного фактора. Развитие человеческого потенциала относится к ряду новых для экономической науки и в зависимости от исследователей данной темы наделяется различными свойствами и характеристиками.

Таким образом, в понятие человеческого потенциала включаются такие составляющие, как объекты социальной инфраструктуры, признанные удовлетворять не только базовые потребности населения, позволяющие самовоспроизводство, но и потребности в развитии и реализации.

Таблица 5 – Сравнительный анализ свойств пары «Развитие человеческого потенциала» и «Социальная инфраструктура»

Фактор «Развитие человеческого потенциала»	Направление «Социальная инфраструктура»
• Воспроизводство населения • Здоровье населения и физическое развитие • Культура • Уровень образования и профессиональной подготовки	• Инфраструктура для обеспечения условий воспроизводства населения • Инфраструктура для обеспечения условий повышения качества человеческого капитала • Инфраструктура для обеспечения условий для массового занятия спортом • Инфраструктура для обеспечения условий удовлетворения потребностей общества в высококвалифицированных кадрах

Проанализировав полученные сочетания, можно сделать вывод о высокой эффективности сопоставления инфраструктурного потенциала с конкурентной привлекательностью. Использование инфраструктурного фактора способствует заполнению пробелов между имевшимися критериями оценки уровня конкурентоспособности и повышает достоверность полученных результатов исследований.

Регионы с высоким уровнем инфраструктурного потенциала имеют большую устойчивость относительно внешнего негативного воздействия и возможность сохранять а также повышать темпы развития, при этом блокируя неблагоприятные последствия.

Существующие диспропорции в социально-экономическом пространстве регионов России по уровню конкурентного и инфраструктурного потенциала выявляют необходимость реализации дополнительных программ региональной политики для выравнивания их экономического и социального развития. При этом, оценивая конкурентоспособность регионов, стоит уделять большее внимание их инфраструктурному развитию на основе оценок инфраструктурного потенциала. Это в свою очередь делает актуальным предложение по внесению инфраструктурного потенциала как одного из факторов при рассмотрении конкурентной привлекательности регионов.

Использованные источники:

1. Гринчель Б.М. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография / Б.М. Гринчель, Е.А. Назарова. — СПб.: ГУАП, 2014. — 244 с.
2. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг [Текст]. — М.: Экономика, 1990.
3. Задумкин К.А. Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития [Текст]: монография / К. А. Задумкин, И. А. Кондаков. — Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. — 205 с.
4. Розин Б.Б. Теория распознавания образов в экономических исследованиях. — М.: Статистика, 1973. — 224 с
5. Гринчель Б.М. Методический подход к измерению конкурентного потенциала развития регионов и его составляющих [Текст] / Модернизация и

экономическая безопасность России: Т.1 / под ред. акад. Н.Я. Петракова. — М.: ИД «Финансы и кредит», 2009. — 568 с.

6. Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Экспериментальная проверка метода измерения конкурентного потенциала регионов России [Текст] / Модернизация и экономическая безопасность России Т.2 / под ред. акад. Н.Я. Петракова. — М. — СПб, 2011, С. 354 — 383

7. Гринчель Б.М. Подход к анализу и оценке инновационного потенциала территории / Фундаментальные проблемы пространственного развития макрорегиона при переходе к инновационной экономике (на примере Северо-Запада России) [Текст] / Под ред. В. В. Окрепилова; Ин-т проблем региональной экономики РАН. СПб.: Наука, 2010. — 595 с.

УДК 316.7

Дукаева А.М.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ

Аннотация: В статье рассмотрены *психологические типы собеседников* и особенности общения с такими людьми. Каждый человек имеет индивидуальную и неповторимую манеру общения. Но все-таки существуют общие характерные признаки для разделения *собеседников* на разные *психологические типы*.

Ключевые слова: общение, психологические типы собеседников, поведение.

Общение с людьми – это наука и искусство. Здесь важны и природные способности, и образование. Именно поэтому тот, кто хочет достичь успеха во взаимодействии с другими людьми, должен учиться этому [3; 4; 5].

Основными критериями для классификации типов деловых собеседников являются следующие: компетентность, откровенность и искренность; владение приемами общения с другими участниками беседы, заинтересованность в теме и успехе беседы. В классификации представлено **9 «абстрактных типов» собеседников:**

1. «Вздорный человек («нигилист»). В ходе разговора он нетерпелив, несдержан и возбужден, часто выходит за профессиональные рамки беседы. Своей позицией и отходом он неосознанно наводит собеседников на то, чтобы они не согласились с его тезисами и утверждениями.

2. «Позитивный» человек. Это самый приятный тип собеседника, добродушный и трудолюбивый, он позволяет вместе с ним подвести итоги беседы и спокойно, обоснованно провести дискуссию. Данный тип собеседника может сам оказать поддержку и помощь в трудных, спорных вопросах и ситуациях.

3. «Всезнайка». Думает, что все знает наилучшим образом, считает

свои знания единственно верными. Обо всем имеет свое мнение, всегда требует слова. Надо во время разговора напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться, задавать ему сложные специальные «учительские» вопросы. «Всезнайка» успешно может формулировать промежуточные заключения.

4. «Болтун». Часто бестактно и без всякой видимой причины прерывает ход беседы, не обращая внимания на бесполезно потраченное время. Следует тактично остановить «болтуна», если он начинает отклоняться от темы.

5. «Трусишка». Не уверен в себе, охотно промолчит, боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо. «Трусишке» надо помогать формулировать мысли, задавать несложные информативные вопросы, обращаться к нему с предложением пояснить свое замечание.

6. Хладнокровный, неприступный собеседник. Замкнут, часто не заинтересован, чувствует себя вне темы и ситуации, конкретной деловой беседы, так как все это ему кажется недостойным его внимания и умственных усилий.

7. «Незаинтересованный собеседник». Тема беседы его вообще не интересует. Поэтому нужно:

- задавать ему вопросы информативного характера;
- придать теме беседы интересную и привлекательную форму;
- задавать ему стимулирующие вопросы;
- попытаться выяснить, что интересует лично его.

8. «Важная птица». Не выносит критики, обладает большим самомнением. Он чувствует и ведет себя как личность, стоящая выше остальных собеседников. Этому собеседнику нельзя позволять разыгрывать роль гостя, в диалоге с ним лучше использовать метод «да - но».

9. «Почемучка». Задаёт много вопросов независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны. При общении с таким собеседником следует учитывать следующее:

- отвечать на его вопросы сразу;
- все вопросы, относящиеся к теме беседы, направлять на всех собеседников; если же он один - сразу признавать его правоту, если нет возможности дать нужный ответ, или переадресовывать вопросы ему самому [1; 2; 6].

Из вышесказанного следует, что при всей своей индивидуальности **собеседники** объединяются в определенные **психологические типы**. Однако следует знать, что каждый человек склонен проявлять качества разных **психологических типов** в зависимости от ситуации. Овладение искусством общения, знание различных психотипов личности, умелое использование методов диагностики и приемов влияния на собеседников, позволит будущему специалисту, взаимодействовать с деловыми партнерами, создавая благоприятный социально-психологический климат делового сотрудничества, доверия, взаимопонимания и уважения [7; 8; 9].

Использованные источники:

1. Зельдович Б. З. Деловое общение. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 456 с.
2. Карпов А.В. Психология менеджмента. – М.: Гардарики, 2010. – 584 с.
3. Игебаева Ф.А. О психологическом потенциале делового человека. //Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Материалы IV международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Ч.I, Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С. 92 – 93.
4. Игебаева Ф.А. Психологические качества преуспевающего человека. В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. – С. 47 – 49.
5. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
6. Игебаева Ф.А. Синдром профессиональной деформации личности. В сборнике: Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений. Материалы VII международной научно-практической конференции. 2015. С.14-15.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.
8. Давлетгаряева Р.Г. О смысле жизни // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 35 (289). С. 6-9.
9. Ахмадеев А.А., Давлетгаряева Р.Г., Азаматов Д.М. Человек как биопсихосоциальная составляющая биосферы. В сборнике: Человек. Общество. Образование Межвузовский сборник. Министерство общего и профессионального образования РФ; Уфимский институт Московского государственного университета коммерции; Башкирский государственный медицинский университет. 1998. С. 18-21.

УДК 336.6

*Дурманов Д.А.
магистрант*

*Курилова А.А., д-р экон. наук
научный руководитель, профессор
кафедра «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИЙ

Аннотация: В российской литературе термин «финансовая устойчивость» появился в работах А.П. Зудилина и А.Д. Шеремета. Однако, в зарубежной литературе концепция «финансовой устойчивости» компании

была известна задолго до этого. Финансовая устойчивость компании рассматривалась как качественная характеристика, которая основана на правильном и эффективном использовании денежных потоков. Управление финансовой устойчивостью коммерческой организации связывалось с кейнсианским и мотенетаристским подходом к управлению экономикой. Взаимосвязь микро- и макро- уровней проявлялась через ряд теорий. В современных условиях развития экономики успешность функционирования организации в большинстве случаев определяется обоснованностью и оперативностью принятия управленческих решений. В их основе, как правило, лежит глубокий всесторонний анализ.

Ключевые слова: химическая промышленность, финансовая устойчивость.

THE IMPACT OF INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS ON THE FINANCIAL STABILITY OF COMPANIES

Abstract: In Russian literature, the term "financial stability" has appeared in the works of AP Zudilin and AD Sheremet. However, in foreign literature, the concept of "financial stability" of the company has been known long before. Financial stability of the company was seen as a qualitative characteristic, which is based on the correct and efficient use of cash flows. Management of financial soundness of the commercial organization associated with the Keynesian and motenetaristskim approach to economic management. The relationship of micro and macro levels is manifested through a number of theories. In modern conditions of economic development of the organization successful operation in most cases it is determined by the validity and efficiency of decision-making. They are based, as a rule, is a comprehensive analysis of the deep.

Keywords: chemicals, financial stability.

В настоящее время финансовая устойчивость компании является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в это предприятие. Это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность организации.

Современный подход к анализу финансовой устойчивости предполагает рассмотрение финансовой устойчивости компаний в зависимости, как от микроэкономических факторов, так и от макроэкономической политики государства. Серьезное влияние на финансовое развитие компаний оказывает денежно-кредитная политика государства. Регулирование денежного рынка реализуется посредством административных и экономических методов. Административные методы относятся к прямым методам, а экономические – к косвенным. Применение административных методов выражается в определении финансовой системой различных нормативов, издании инструкций и предписаний. Экономические методы регулирования денежного рынка являются более гибкими, нежели административные. Административные методы могут быть ограничительными или

запретительными, в то время как экономические методы более либеральны, нацелены на поиск решения и предполагают сценарный подход к развитию событий. Использование административных мер свойственно странам, у которых был или до сих пор сохранился опыт административно-командной экономики. К этим странам можно отнести Россию, Китай, а также большинство республик, которые входили в состав СССР (за исключением Латвии, Литвы и Эстонии). США также использует административные методы регулирования рынка, но это больше относится к историческому опыту (период Великой депрессии и Корейской войны). Основными экономическими методами регулирования денежного рынка являются налоговые, корректирующие и нормативные. А действия властей Китая в последнее время характеризуется сочетанием административных и экономических методов. В целом же применение тех или иных мер Центральным банком связано с тем, что межбанковский рынок не в состоянии удовлетворить потребности всех кредитных учреждений и им приходится обращаться к Центальному банку как к кредитору последней инстанции (особенно в период кризисной экономики).

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что денежно-кредитная политика выступает как часть экономической политики и реализуется посредством инструментария Центрального Банка с целью обеспечения условий развития денежно-кредитной сферы в тренде экономического роста. Денежно-кредитная политика, проводимая Центральным Банком влияет на финансовое развитие, ликвидность и степень финансовой устойчивости отдельных компаний. В целом, «механизм влияния кредитно-денежной политики на общее состояние экономики достаточно сложен, поэтому при принятии решения Центральный банк ориентируется на следующие показатели: конечная цель, которая определяется макроэкономическими показателями, промежуточные ориентиры, методы и инструменты, представляющие из себя совокупность мер для достижения целей кредитно-денежной политики».

Макроэкономическими факторами, оказывающими влияние на финансовую устойчивость целых секторов являются также экономические циклы мировой хозяйственной деятельности. Экономические циклы являются колебаниями экономической активности, которые заключаются в периодически происходящих событиях – экономический спад, рецессия, депрессия, экономический подъем. Существует две основные точки зрения на природу экономических циклов:

1) Экономические циклы происходят из-за вполне прогнозируемых и поддающихся учету факторов, которые формируются на стадиях подъема и спада. Данная точка зрения является детерминистической;

2) Стохастическая точка зрения подразумевает, что природа экономических циклов случайна в течение всего периода их существования.

Ученые-экономисты выделяют четыре основных типа экономических циклов:

- 1) Краткосрочные циклы, период которых равен 2-3 годам;
- 2) Среднесрочные циклы с периодом 6-13 лет;
- 3) Циклы Саймона Кузнеца с периодом 15-20 лет;
- 4) Длинные волны Кондратьева (50-60 лет).

Из всех вышеперечисленных типов экономических циклов наибольший интерес представляют длинные волны Кондратьева. Стоит отметить, что в период глобальных кризисов всегда оживляется интерес именно к волнам Кондратьева. Концепция длинных волн была разработана российским экономистом Николаем Кондратьевым, который нашел общие закономерности, происходивших в мировой экономике явлений и определил продолжительные циклы экономической конъюнктуры, которые сменяли друг друга примерно через 50 лет. В теории Н. Кондратьева повышательная фаза цикла соответствует новому витку технических изобретений и инноваций, то есть каждые 40-60 лет происходит смена технологического уклада.

Всего достоверно изучено 5 циклов Кондратьева. Четвертый цикл Кондратьева соответствует 1940-1980 гг., пятый цикл – 1980-2020 гг. и шестой (прогнозируемый цикл Кондратьева) – 2020-2060 гг. Смена технологического уклада в четвертом цикле Кондратьева произошла за счет появления атомной энергетики, квантовой электроники, лазерных технологий, ЭВМ, автоматизации производства. Пятый технологический уклад характеризуется такими инновациями, как микроэлектроника, биотехнологии, персональные ЭВМ, нефтегазовая энергетика, робототехника. Все эти технологии являются производными от технологий предшествующего (четвертого) цикла Кондратьева, таким образом, в соответствии с наукой о циклах среднегодовые темпы роста ВВП в мире в период пятого цикла будут существенно ниже среднегодовых темпов роста ВВП в период четвертого цикла. Соответственно, не стоит ожидать высоких темпов роста и в 2020-2060 гг., потому что такие инновации шестого цикла как «...нанотехнология, альтернативная энергетика, глобальные информационные сети, биотехнология растений и животных, фотоника и оптоинформатика являются производными от изобретений четвертого и пятого циклов».⁴³

В теории Кондратьева сказано также, что новый виток технологического развития соответствует повышательной волне цикла для индустриально развитых стран, а годы урожая – для аграрных стран. Но при современных тенденциях глобализации, когда инновации распространяются по всему миру с большей скоростью, чем это было в 20-30 гг. XX века, определяющим стало исследование именно смены технологического уклада, так как разделение стран на аграрные и индустриальные утратило смысл.

В соответствии с теорией циклов, финансово-экономический кризис 2007-2009 гг., произошедший в пятом цикле Кондратьева можно сравнивать с

⁴³ Акаев А.А. Математические основы инновационно-циклической теории экономического развития Шумпертера-Кондратьева. // Кондратьевские волны (под ред. Л.Е. Гринина, А.В. Коротаева, С.Ю. Малкова). – Волгоград: Учитель, 2012 – с. 315.

депрессией 1973-1982 гг. (четвертый цикл Кондратьева), когда в развитых странах наступил кризис перепроизводства, а повышение цены на нефть привело к увеличению издержек производства, что спровоцировало резкое увеличение себестоимости во всех отраслях промышленности и рост цен в оптовом и розничном звене. Тогда падение промышленных показателей произошло во всех развитых странах мира (например, в США – на 15%, в ФРГ – на 8%, в Великобритании – на 7%). Перепроизводство привело к росту безработицы, а это в свою очередь – к сокращению покупательского спроса и снижению инвестиционно-деловой активности.

Таким образом, современный (2014-2016 гг.) финансово-экономический кризис с точки зрения теории циклов, является закономерным продолжением понижательной волны и приведет к дальнейшему снижению темпов роста экономик всех стран мира, то есть мировая депрессия затянется до 2020 г., когда произойдет новая волна инноваций и начнется шестой цикл Кондратьева. Период 2016-2020 гг. является благоприятным временем для изучения инноваций и подготовки к внедрению новой волны технологических достижений, которые будут находить отражение в геномной инженерии, информационных системах, сверхпроводниках и чистой энергетике.

Не учитывая макроэкономические факторы, есть риск ошибиться в оценке финансовой устойчивости организации. В числе основных особенностей современного финансового анализа, которые выделены – новая целевая направленность, расширение информационной базы и инструментария. В современных условиях, финансовый анализ занимает ведущее место при определении стратегии развития организации. Авторы экономической литературы уделяют значительное внимание изучению информационного обеспечения. В рамках данной темы ими сформированы различные классификации источников информации для финансового анализа.

Использованные источники:

1. Аганбегян А.Г. Об особенностях современного мирового финансового кризиса и его последствий для России. // Деньги и кредит, 2008. - № 12. – с. 12-17.
2. Акаев А.А. Математические основы инновационно-циклической теории экономического развития Шумпертера-Кондратьева. // Кондратьевские волны (под ред. Л.Е. Гринина, А.В. Коротаева, С.Ю. Малкова). – Волгоград: Учитель, 2012. – с. 36 – 55.
3. Акаев А.А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом. // Мониторинг глобальных и региональных рисков 2008/2009 (под ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротаева). – М.: УРСС, 2009. – с. 29-56.
4. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика. 2009. – 529 с.
5. Афанасьева А.Н. Экономический кризис и его последствия. // Вопросы

экономики, 2012. - № 3. – с. 85-96.

6. Баканов М.И. Теория экономического анализа/М.И. Баканов – М.: Финансы и статистика, 2011. – 416 с.

7. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2011. - 88 с.

УДК 336.6

*Дурманов Д.А.
магистрант*

*Курилова А.А., д-р экон. наук
научный руководитель, профессор
кафедра «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация: В современных условиях развития экономики успешность функционирования организации в большинстве случаев определяется обоснованностью и оперативностью принятия управленческих решений. В их основе, как правило, лежит глубокий всесторонний анализ. Ключевым фактором в проведении качественной аналитической работы является актуальность и достоверность используемой информации. Достоверность, своевременность поступления и грамотное использование информации позволяет руководству предприятия мобильно реагировать на различные изменения внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта, своевременно принимать эффективные управленческие решения.

Ключевые слова: химическая промышленность, финансовая устойчивость.

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY

Abstract: In the current context of economic development of the organization successful operation in most cases is determined by the validity and efficiency of decision-making. They are based, as a rule, is a comprehensive analysis of the deep. A key factor in conducting qualitative analytical work is the relevance and the accuracy of the information used. Accurate, timely receipt and competent use of information allows management to enterprise mobile to respond to various changes in the external and internal environment of the economic entity to take timely and effective management decisions.

Keywords: chemicals, financial stability.

Информационно-аналитическое обеспечение анализа финансовой устойчивости является частью информационно-аналитического обеспечения

финансового анализа. Подробно описывает источники аналитической информации В. В. Бочаров. Преобразуем эту информацию и представим таблице 1.1

Таблица 1.1

**Источники информации для анализа финансовой устойчивости
согласно В. В. Бочарову**

Вид источников информации для финансового анализа	Источники информации для анализа финансовой устойчивости
Учетные	Бухгалтерский учет и отчетность, управленческий учет и отчетность, налоговый учет и отчетность, статистический учет и отчетность, выборочные учетные данные
Внеучетные	Материалы внешнего и внутреннего аудита, материалы проверок налоговых органов, опубликованные в печати материалы

В таблице 1.2 приведены источники информации для проведения финансового анализа в соответствии с методикой В.В. Ковалева.

Таблица 1.2

**Источники информации для проведения финансового анализа
по В. В. Ковалеву**

Вид информации	Источники информации
1. Сведения регулятивно-правового характера	Законы, постановления, указы, т. е. документы, определяющие правовую сторону деятельности организации.
2. Сведения нормативно-справочного характера	Нормативные документы государственных органов, международных организаций и различных институтов, содержащие требования и рекомендации в области финансов к участникам рынка.
3. Данные системы бухгалтерского учета	Регистры бухгалтерского учета и внутренняя отчетность, первичные учетные документы, бухгалтерская отчетность
4. Статистические данные	Общеэкономическая и финансовая статистика, внутренняя статистика
5. Несистемные данные	Внутренние оперативные данные, прочие сведения из внешних источников

При этом стоит отметить, что более полной информационной системой организации, фиксирующей хозяйственные операции, является система бухгалтерского учета. В рамках данной системы происходит сбор,

регистрация и обобщение информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении «путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций».

В отечественной теории и практике в качестве важнейшего элемента в понятие «бухгалтерский учет» включена система сбора, накапливания и хранения информации об объектах учета.

В её составе:

- а) оперативная бухгалтерская отчетность: ведомости, регистры, журналы-ордера и т. п., где ведется первичный бухгалтерский учет;
- б) квартальная и годовая бухгалтерская отчетность;
- в) периодическая (квартальная) отчетность по налогам и отчислениям во внебюджетные фонды;
- г) периодическая (квартальная и годовая) отчетность органам государственной статистики.

Внутренние (рабочие) бухгалтерские документы, такие как оборотные ведомости и главная книга, данные первичного бухгалтерского учета считаются наиболее полным источником информации для финансового анализа. Благодаря этим документам, появляется возможность выявить внутренние тенденции в показателях отчетности, к примеру, данные о состоянии расчетов по каждому хозяйственному договору с целью углубленного исследования дебиторской и кредиторской задолженности организации с её партнерами. Тем не менее, основная роль в информационном обеспечении финансового анализа большинством исследователей отведена бухгалтерской (финансовой) отчетности. Применение бухгалтерской (финансовой) отчетности как информационной базы анализа подразумевает ряд преимуществ:

- а) единообразие формы отчетности для различных организаций (преимущество — использование одних методов расчета показателей);
- б) открытость (отчетность для оценки организации могут использовать как внутренние, так и внешние пользователи);
- в) составление бухгалтерской (финансовой) отчетности является обязательным, т. е. её использование не подразумевает дополнительных затрат на проведение анализа.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» содержит наиболее общие положения в отношении отчетности. Согласно закону бухгалтерская отчетность — это «единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

В соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций, за исключением отчетности бюджетных организаций, состоит из:

- а) бухгалтерского баланса;

б) отчета о финансовых результатах;
в) приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах:

- 1) отчета об изменениях капитала;
- 2) отчета о движении денежных средств;
- 3) отчета о целевом использовании полученных средств;
- 4) пояснений в табличной и текстовой форме .

Наиболее информативная часть бухгалтерской (финансовой) отчетности — баланс. Он отражает финансовое положение организации в денежной оценке на отчетную дату. По балансу можно охарактеризовать состояние материальных запасов, расчетов, наличие денежных средств и т. п. Руководству организации данные баланса необходимы при анализе и планировании, собственникам — для осуществления контроля над вложенным капиталом, банкам и другим кредиторам — для оценки финансовой устойчивости. Значим для финансового анализа и отчет о финансовых результатах. Показатели финансовых результатов отражают эффективность хозяйствования по всем направлениям деятельности и составляют основу экономического развития организации и укрепления её финансовых отношений с другими субъектами рынка. Вследствие того, что в отчете о финансовых результатах содержится не одномоментная, застывшая, а динамическая информация о том, за счет каких укрупненных факторов организация достигла тех или иных успехов, авторский коллектив В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина утверждает, что для инвесторов и аналитиков по многим сторонам этот документ более важный, чем баланс организации. В отчете об изменениях капитала приводят информацию о наличии и изменениях собственного капитала организации на начало и конец отчетного периода. Эта информация позволяет получить наиболее полную и объективную картину о финансовом состоянии организации, финансовых результатах за отчетный период и изменениях в её имущественном и финансовом положении. В отчете о движении денежных средств присутствуют сведения, непосредственно вытекающие из записей по счетам учета денежных средств.

Таким образом, данные бухгалтерского учета и отчетности представляют собой наиболее представительные источники информации для анализа финансовой устойчивости. Благодаря анализу бухгалтерской отчетности можно выявить основные тенденции в имущественном и финансовом положении организаций и принять необходимые меры по его улучшению⁴⁴. Внеучетные источники информации позволяют сделать анализ всесторонним и детализировать показатели отчетности. Также в системе информационного обеспечения финансового анализа российских организаций можно выделить широкий круг проблем:

⁴⁴ Шандаков С.В. Экономическая сущность ликвидности и платежеспособности организации. // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты, 2014. - № 12.

а) поскольку периодически изменяются показатели бухгалтерской отчетности и методика их исчисления — экономическая информация не всегда однородна;

б) сложная структура взаимосвязей отдельных показателей отчетности;

г) дефицит необходимой для принятия управленческих решений исходной информации;

д) формирование дополнительных источников информации связано с большими затратами времени и денежных средств;

е) трудности в формировании информационного потока для будущего прогноза, в силу того, что не всегда возможно использовать ранее накопленные динамические ряды и группировки показателей для выявления тенденций.

Окончательным формулированием процесса учета хозяйственных сделок компании считается бухгалтерская отчетность, в которой представлены сведения, отображающие материальное состояние компании, положение её капиталов, итоги её работы. Учетная информация перемещается в ходе учета с хозяйственных действий напрямую к конфигурациям бухгалтерской отчетности, проходя при этом ряд ступеней учета, в каждой дальнейшей с которых наиболее высок уровень обобщения данных. В ходе данного перемещения стоимостные и натуральные характеристики получают качества наглядности и удобства в применении.⁴⁵

Использованные источники:

1. Аганбегян А.Г. Об особенностях современного мирового финансового кризиса и его последствий для России. // Деньги и кредит, 2008. - № 12. – с. 12-17.
2. Акаев А.А. Математические основы инновационно-циклической теории экономического развития Шумпертера-Кондратьева. // Кондратьевские волны (под ред. Л.Е. Гринина, А.В. Коротаева, С.Ю. Малкова). – Волгоград: Учитель, 2012. – с. 36 – 55.
3. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика. 2009. – 529 с.
4. Афанасьева А.Н. Экономический кризис и его последствия. // Вопросы экономики, 2012. - № 3. – с. 85-96.
5. Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. - СПб.: Питер, 2011. - 496 с.
6. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб.: Питер, 2013. - 592 с.
7. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В.

⁴⁵ Куприянова Л.М., Осипова Н.В. Общеметодологические основы формирования и анализа бухгалтерского баланса. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. - № 8.

Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 304 с.

8. Буторина О.В. Европейский союз после кризиса: упадок или возрождение. // Вестник МГИМО - Университета. - 2013. №4(31). – с. 37-65.

9. Ван Хорн Д. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2013. - 763 с.

УДК – 336.02

Дышекова А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова*

Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы финансовой системы России в сложившихся условиях. Для роста и стабильности экономики страны, для успешного функционирования и развития всей рыночной экономики, необходимо наличие надежной финансовой системы. Сложившиеся на данный момент проблемы, говорят о необходимости проведения существенной корректировки всей финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая система, экономический кризис, финансовый рынок.

Abstract: In the article the problems of Russia's financial system in the folded-siksa conditions. For the growth and stability of the economy, for a successful first functioning and development of the market economy, requires a solid financial system. The current problem, speak on the need for significant correction-ing the entire financial system.

Key words: financial system, economic crisis, financial market.

Для роста и стабильности экономики любой страны, для успешного функционирования и развития всей рыночной экономики, необходимо наличие надежной финансовой системы. Она выступает основой для всей существующей экономики и бесспорно играет очень важную роль.

Современная структура финансовой системы Российской Федерации включает в себя три сферы: финансы домохозяйств, финансы организаций, государственные и муниципальные финансы. В свою очередь, сфера финансов организаций содержит финансы коммерческих организаций и финансы некоммерческих организаций, а сфера государственных и муниципальных финансов содержит такие звенья как бюджеты и внебюджетные фонды. В настоящее время все сферы и звенья финансовой системы обладают сложившимися в течение длительного исторического периода особенностями.

В последнее время в финансовой системе Российской Федерации происходили и другие преобразования, помимо перехода к двухзвенной системе местного самоуправления, возникновения внебюджетных фондов,

появились финансы индивидуальных предпринимателей, звено финансов некоммерческих организаций приобрело новый элемент в виде финансов государственных корпораций, далее (в 2011 году) появились финансы казенных учреждений. Помимо этого, в дальнейшем также могут происходить различные изменения, которые будут основываться на развитии национального законодательства, и будут связаны с появлением дополнительных звеньев или элементов финансовой системы, укрупнением действующих звеньев.

Российская финансовая система является частью глобальных финансов, повторяя фундаментальные тенденции, связанные с ними. Финансовый рынок России ведет себя как единый финансовый актив с другими рынками. В будущем можно прогнозировать сохранение зависимости динамики российского финансового рынка от движения цен на зарубежных рынках и поведения глобальных инвесторов. Среди основных проблем финансовой системы можно отметить, что посткризисное возобновление российской экономики в 2010 - 2015 гг. в том же качестве, что и в 2000-е гг., неизбежно воссоздаст сырьевую финансовую систему. Будет сформирована спекулятивная модель финансового рынка, основанная на «горячих деньгах» нерезидентов. Финансовая система России в 2010 - 2015 гг. неизбежно, в силу инерционности будет нести в себе многие докризисные черты.

Хотя основой выбора модели финансового рынка для России в 90-е годы прошлого века стала англо-саксонская модель, сверхконцентрированная структура собственности, огосударствленная природа российского капитализма, международная практика развивающихся рынков указывают на то, что в России должна существовать смешанная модель финансовой системы. Можно предположить, что в этом качестве она будет существовать в 2010 - 2015 гг. и в более отдаленной перспективе.

Так же можно отметить среди проблем финансовой системы РФ предкризисную формулу государственного регулирования финансового сектора, характеризующуюся отсутствием идеологии ребалансирования экономики; мягкой денежной политики; суженной практикой рефинансирования банков через Банк России; приверженностью к закрепленному курсу рубля; отсутствием активного противодействия государства немонетарной инфляции; эксцессивному ссудному проценту; ростом фискальной нагрузки и др.

Можно обозначить следующие проблемы финансовой системы России на современном этапе:

- Внешнеэкономическая ситуация, ранее служившая базой для роста бюджетных доходов, в корне меняется. Снизились темпы роста мировой экономики, остановился рост цен на нефть и другие ресурсы, появилась тенденция к их снижению. Зависимость российской экономики от нефтегазовых доходов привела к тому, что в доходах федерального бюджета нефтегазовые доходы выросли с 30,2% в 2004 г. до 46,1% в 2013 г., а его ненефтегазовый дефицит увеличился с 1,8 до 9,7% ВВП. Таким образом, в

последние годы устойчивость федерального бюджета несколько снизилась за счет роста доли нефтегазовых доходов.

- Высокая степень концентрации финансовых ресурсов в федеральном бюджете страны, что снижает значение региональных и местных бюджетов.

- Большие расходы по обслуживанию государственного долга (согласно бюджетному посланию Президента РФ – увеличение государственного долга, в основном за счет роста государственного внутреннего долга, с 3 726,7 млрд руб. в 2010 г. до 8 826,3 млрд руб. (14,2% ВВП) в 2013 г.). Несбалансированность Пенсионного фонда РФ, бюджет которого в 2010 г. по доходам превысил 4,6 трлн руб. (10,4% ВВП страны), а по расходам – 4,2 трлн руб.

Ежегодный вывоз за пределы страны значительных финансовых ресурсов и сохранение их в зарубежных банках. Согласно рейтингу Международной неправительственной организации Transparency International в 2012 г. Россия улучшила позиции в рейтинге коррупции, поднявшись на 133 место из 174, оказавшись на одном уровне с такими государствами как Гондурас, Казахстан, Иран, Гайана и Коморские Острова. В 2013 г. в рейтинге Россия занимала 143 место. Но несмотря на некоторые улучшения, Россия по-прежнему остается одной из самых коррумпированных стран мира. Также в качестве отдельной проблемы можно выделить слова российского экономиста Андрея Клепача: «Для российской экономической политики, особенно в последние годы, характерно доминирование бухгалтерского финансового подхода над политикой развития, доминирование поддержки банковского сектора над поддержкой реального».

Эти и многие другие проблемы существуют на сегодняшний день в финансовой системе России. Безусловно, они, в некоторой степени, связаны с распадом СССР, в котором была плановая система, и началом строительства рыночной системы в новом государстве с самых низов. Но прошло уже достаточное количество времени, чтобы решить данные проблемы, ведь не нужно создавать сам принцип механизма рыночной системы. Многие страны уже давно вступили на путь капитализма.

Как полагают большинство экономистов все проблемные вопросы, связанные с финансовой системой, должны решаться с помощью обсуждения главных условий возможных направлений трансформации российской финансовой системы. Вполне очевидно, что необходимо расширение государственного финансирования развития, но этого мало, нужны кардинальные изменения в финансовой системе. Основными шагами в этой сфере может стать принятие следующих мер:

1. Во-первых, это ужесточение контроля над операциями на финансовом рынке, в частности, над формированием задолженности государственных корпораций, над трансграничным движением капиталов, над эмиссией финансовых инструментов;

2. Во-вторых, следует расширить функции Центрального банка,

связанные с контролем над коммерческими банками;

3. В-третьих, стоит начать использовать средства резервного фонда для целей финансирования долгосрочных инвестиционных проектов;

4. В-четвертых, рассмотрение возможности создания государственного инвестиционного банка для финансирования долгосрочных проектов в рамках государственных программ, в частности, основываясь на частно-государственном партнерстве.

Наша страна отличается относительно слабо развитой частной финансовой деятельностью, но при этом практически в определяющей степени она направляется на краткосрочные спекулятивные операции с довольно высоким риском, а не на долгосрочное кредитование реиндустриализации, решение социальных проблем, развитие медицины и образования. Кроме того, существует еще одна серьезная проблема – это теневые финансовые операции, в частности, теневое перераспределение ресурсов в пользу инсайдеров внутри самих финансовых институтов.

Все вышеперечисленные моменты говорят о необходимости проведения существенной корректировки всей финансовой системы. Главными проблемами в данной сфере выступают множество других вопросов социализации финансов: необходимость большей, чем ныне существующая, социализация финансовой системы, большей прозрачности деятельности Центрального банка и других государственных банков, ответственность этих структур не только за финансовые результаты, но и за параметры развития; большей прозрачности деятельности коммерческих финансовых институтов, а также мера их социальной ответственности.

УДК 336.02

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ПРОБЛЕМЫ ЗАВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Реформы, проводимые в российском обществе в последние годы, обусловили необходимость совершенствования налогового законодательства, обеспечения его эффективной реализации, а также потребность совершенствования механизма налогового администрирования, форм реализации государственной налоговой политики исходя из того, что налоговая политика, являясь частью финансовой политики государства, представляет собой совокупность управленческих, нормативных, экономических и политических мероприятий государства в налоговой сфере.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, уровень налогообложения, налоговая система

Abstract: the Reforms in Russian society in recent years, has led to the need to improve tax legislation, ensure its effective implementation, as well as the need to improve the mechanism of tax administration, forms of implementation of state tax policy on the assumption that tax policy, as part of the financial policy of the state is a totality of managerial, regulatory, economic and political activities of States in the tax sphere.

Key words: tax burden, tax rate, tax system

Россия остро нуждается в промышленном рывке. При этом нам необходимо производство конкурентное, а значит, частное. Оно должно стать новым источником экономического роста помимо нефтегазового сектора. Это подразумевает единую государственную программу его поддержки. Неотъемлемая часть этой программы - налоговая реформа. При определенных настройках она вполне может служить драйвером роста.

В последнее время на высоком уровне обсуждается ряд идей по изменению налогообложения - возможное введение налога с продаж, отмена порога зарплат, с которых не взимались социальные страховые взносы, налог на софт и т.д. [1]. Все они так или иначе ведут к росту фискальной нагрузки. Увы, наш финансовый блок ничему не научила история с повышением ставок социальных страховых взносов, которая привела к росту теневого бизнеса и количества зарплат «в конвертах». Часть этих предложений приняли, часть (налог с продаж) нет. Но острота дискуссии показала, что мы достигли потолка налогообложения; любое новое повышение налогов и сборов будет уже чрезмерным.

Налоговая нагрузка занимает второе после коррупции место среди главных проблем российского бизнеса. Такие данные были получены в ходе опроса бизнесменов для Всероссийского экономического форума. С легкой руки отдельных представителей финансового блока правительства у нас почему-то принято считать, что в России низкие налоги. Это миф. Недавно аудиторская компания Pricewaterhouse Coopers подсчитала, что уровень налоговой нагрузки в России выше среднемирового на 7,4 процентных пункта – 50,5% против 43,1%. Налоги в России хотя и не самые высокие в мире, но выше, чем в США и многих других динамично развивающихся экономиках.

Уровень налогообложения в России стал критичен с момента вступления в Единый таможенный союз. Налоги меньше и в Белоруссии и в Казахстане, в то время как границы с ними открыты, и приток и капитала, и товаров идет беспрепятственно. Особенно большая разница - с Казахстаном. В результате уже сегодня многие компании открывают заводы в Казахстане под поставки в Россию. Экспертная группа уполномоченного по защите прав предпринимателей провела расчеты на примере конкретной компании, которая имеет два цементных завода: один в Волгограде, другой в Казахстане. В Казахстане сумма издержек меньше на 30%.

При этом наша система отличается от большинства европейских тем, что у нас нагрузка на корпоративный сектор гораздо выше, чем на физических

лиц. Это дестимулирует развитие производства. В России легче купить яхту, дорогую машину, элитную недвижимость, чем построить завод. Нам жизненно важно перенести тяжесть фискальной нагрузки с процесса производства на процесс потребления.

Понятно, что психологически тяжело решиться на новую налоговую реформу после удачной реформы начала «нулевых». Тогда она была вызвана необходимостью стабилизации финансовой системы, то теперь перед страной стоят иные задачи – прежде всего обеспечение экономического роста. Новые приоритеты подразумевают изменения в налоговой системе [2].

Пока речь не идет о кардинальных реформах, революциях. Необходимо понять, как в сегодняшней ситуации, не дисбалансируя систему в целом, не подвергая её серьёзным рискам, выйти на решения по стимулированию роста. Важно не допустить снижения доходов бюджета, но при этом сделать еще и так, чтобы в дальнейшем за счёт роста налогооблагаемой базы доходы бюджета росли. По итогам нескольких круглых столов в формате ситуационного анализа мы сформулировали конкретные шаги по донастройке отдельных параметров налоговой системы.

Так, за последние два года мы почти потеряли микробизнес из-за резкого роста ставок социальных страховых выплат; теперь нужно стимулировать людей возвращаться на рынок и работать «в белую». Решением могло бы быть введение патентов для самозанятых, т.е. тех индивидуальных предпринимателей, которые не используют наемный труд. Получение таких патентов должно быть максимально упрощено, вплоть до оплаты и получения их в банкоматах, а минимальный срок их действия должен составить 1 год.

В целом будет правильно ввести налоговые каникулы для малого бизнеса. Но не на определенный календарный срок, как это практиковалось раньше, а на определенную сумму налогов - к примеру, на 10 млн рублей (нарастающим итогом с момента начала деятельности). Это заставит начинающих предпринимателей сразу вести бухгалтерию и облегчит им работу по окончании каникул. Чтобы стимулировать рост производительности труда через технологическое обновление экономики, мы выступаем за налоговые вычеты при покупке нового оборудования. Это абсолютно нормальная практика, принятая в большинстве развитых экономик.

Налоги можно использовать и для стимулирования региональных и муниципальных властей. Уже сформулировано поручение председателя правительства Минфину и Минэкономразвитию – представить предложения о расширении источников доходов местных бюджетов. В соответствии с ним, чтобы у муниципалитетов были стимулы более плотно заниматься развитием бизнеса на своих территориях, будут установлены дополнительные отчисления в муниципальные бюджеты по всем налогам, уплачиваемым субъектами малого и среднего предпринимательства, в размере 75% прироста объема таких платежей за отчетный период.

Недавно в поручениях председателя правительства впервые в нашей истории записана необходимость обсудить налоговую систему в привязке к обеспечению экономического роста. Это открывает хорошие перспективы для реализации озвученных выше предложений, а также дает возможность начать разговор о подходящем для России пути реформирования налоговой системы.

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

УДК 336.02

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

**ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Аннотация: Условия ведения экономической деятельности в РФ непосредственным образом связаны с политикой государства в области налогообложения. Сложная экономическая ситуация, связанная с возможным продолжением рецессии, снижением ВВП, падением цен на нефть, нестабильностью валютных курсов, диктуют необходимость отсутствия увеличения налоговой нагрузки на экономику с целью обеспечения стабильности налоговой системы и повышения ее привлекательности для инвесторов.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая нагрузка, налоговое администрирование, налоги.

Abstract: the Conditions of conducting economic activities in the Russian Federation directly related to the government's policy in the field of taxation. The difficult economic situation of the possible continuation of the recession, the decline in GDP, the fall in oil prices, instability in exchange rates, dictate the need for the lack of increasing the tax burden on the economy to ensure stability of the tax system and increase its attractiveness to investors.

Key words: tax policy, tax burden, tax administration, taxes.

Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов (далее – Основные направления налоговой политики) подготовлены с целью составления проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и двухлетний плановый период. Материалы Основных направлений налоговой политики необходимо учитывать как при планировании федерального бюджета, так и при подготовке проектов бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов муниципальных образований. Основные направления налоговой политики не являются нормативным правовым актом, однако этот документ представляет собой основание для подготовки федеральными органами исполнительной власти проектов изменений в законодательство Российской Федерации о налогах и сборах и внесения их в Правительство Российской Федерации.

Помимо решения задач в области бюджетного планирования, Основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить свои бизнес-ориентиры с учетом предполагаемых изменений в налоговой сфере на трехлетний период [1, 2]. Это повышает определенность условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации.

В течение очередного трехлетнего периода приоритетом Правительства Российской Федерации останется недопущение какого-либо увеличения налоговой нагрузки на экономику. Такого рода предложения не будут вноситься Правительством Российской Федерации в Государственную Думу, а также не будут поддерживаться в тех случаях, когда они будут поступать от других субъектов права законодательной инициативы. Фактический мораторий на увеличение налоговой нагрузки в текущем 2015 году, а также в ближайшие три года должен обеспечить стабильность налоговой системы и повысить ее привлекательность для инвесторов. Одновременно Правительство Российской Федерации планирует дальнейшее применение мер налогового стимулирования инвестиций, проведения антикризисных налоговых мер, а также дальнейшее повышение эффективности системы налогового администрирования.

При этом налоговая политика Российской Федерации должна отвечать современным глобальным вызовам, среди которых, прежде всего, санкции, введенные против России, и низкие цены на нефть.

Налоговая политика в 2016–2018 годах будет во многом направлена на совершенствование порядка налогообложения НДС. В частности, планируются меры, направленные на одинаковое толкование НК РФ в части вычета по НДС при получении и уплате авансов по сделкам в условных единицах налоговыми агентами, а также по сделкам с имущественными правами. Также обозначены меры по исключению занижения налоговой базы и неправомерному возмещению НДС.

Налоговая политика не предусматривает резких скачков и колебаний по акцизному налогообложению. Планируется ряд изменений в НК РФ, одним

из которых будет введение авансового платежа акциза на алкогольную продукцию при выдаче спецмарок производителям такой продукции.

В части НДС планируется совершенствование налогообложения. Предполагается изменить подходы к определению элементов налогообложения при добыче драгкамней и камнесамоцветного сырья, руд черных, цветных, драгоценных и радиоактивных металлов. Также будет рассмотрена необходимость передачи властям субъектов РФ обязанности по установлению ставок НДС и оценке налоговой базы.

В отдельный раздел **налоговой политики** на 2016–2018 годы выделены планы по совершенствованию налогового администрирования. Для этого предполагается ввести институт предварительного налогового контроля (разъяснения). В этом случае налогоплательщик сможет получить информацию о налоговых последствиях сделки, которую он только планирует совершить. Кроме того, в планах — оптимизировать перечень информации, которая не относится к налоговой тайне. Это позволит налогоплательщикам получать более полную информацию о своих контрагентах.

Обозначенная в **налоговой политике** на 2015–2017 годы линия государства относительно борьбы с выводом прибыли из-под налогообложения (в основном через офшоры) сохраняется и в «**Основных направлениях налоговой политики на 2016–2018 годы**». Меры, которые планируется принимать, более конкретны и продуманы по сравнению с предыдущим годом.

Минфин России, понимая, что проблема обозначения величины страховых взносов во внебюджетные фонды не является вопросом **налоговой политики**, но при этом достаточно важна, включил в данный документ и этот вопрос. В 2016–2018 годах планируется сохранение тарифа страховых взносов на уровне 2015 года.

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

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: Быстрые темпы развития рыночной экономики требуют создания соответствующей системы налогового администрирования, дающей возможность успешно бороться с теневой экономикой, коррупцией, экономическими и налоговыми правонарушениями, обеспечивающей при этом эффективную реализацию функций налогов. Существующая в России система налогового администрирования не всегда дает возможности быстро и качественно реагировать на всевозможные изменения, которые происходят в реальном секторе экономики страны.

Ключевые слова: Налоги, бюджет, налоговое администрирование, налогообложение.

Abstract: the Rapid development of market economy require of the appropriate tax administration system, giving the ability to successfully fight the shadow economy, corruption, economic and tax offenses, thereby providing effective implementation functions of taxes. The existing in Russia system of tax administration govoha is not always possible to quickly and accurately respond to various changes that occur in the real sector of the economy.

Key words: Taxes, budget, tax administration, taxation.

Государство не может осуществлять свои основные функции без стабильно работающей налоговой системы, оно будет просто не в состоянии исполнять предписанные функции без необходимых финансовых ресурсов. По своей сути, налоги являются основным источником дохода государства. Причем, сущность и основные функции налогов, предопределены государственными задачами, рассматривающими социальные, экономические, товарные и денежные отношения российского общества. Развитие должного экономического уровня страны, напрямую зависит от качества налогового администрирования и постоянного повышения его эффективности.

Основным недостатком действующей налоговой системы считается то, что финансово-правовое регулирование и ее усовершенствование базируется на переориентации налоговой системы в главном на прямые налоги, налоги на потребление, а также на усиление налогового пресса в отношении физических лиц при всей недоработки системы подоходного налогообложения. В этой сфере существовала и существует такая проблема, как то, что представительные органы РФ, субъектов Федерации

и муниципальных образований не изучают научные выводы специалистов в области налогов и налогообложения государства. Так правовая налоговая концепция РФ выработала только общие принципы регулирования налоговой системы для того, чтобы обеспечить развитие конституционных норм РФ. Говоря о вопросах сегодняшней налоговой концепции РФ, в первую очередь в целом, стоит отметить проблему налогового администрирования — налоговая система РФ по-прежнему остается очень громоздкой, неэкономичной и непродуктивной. Огромное количество налогов, трудные методики их расчета, наличие большого количества бюрократических операций приводят к значительному повышению трудоемкости, как налогового учета, так и налогового инспектирования. Решение проблемы стимулирующего влияния системы налогообложения на экономическую деятельность предприятий, развитие производства и экономическое развитие страны в целом являются в настоящее время одной из первоочередных задач государства [1].

В период с 2015 по 2017 гг. приоритетным направлением для Минфина РФ станет дальнейшее повышение эффективности налоговой системы. При этом Правительство РФ не планирует повышения налоговой нагрузки на экономику в среднесрочной перспективе путем повышения ставок основных налогов. Эта политика будет продолжена и по завершении планового периода — в 2018 г. Основными целями налоговой политики являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение нужного объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене. При этом любые нововведения, даже направленные на предотвращение уклонения от уплаты налогов, не должны приводить к нарушению конституционных прав граждан, ухудшать сложившийся к настоящему времени баланс прав налогоплательщиков и налоговых органов, негативно влиять на конкурентоспособность российской налоговой системы.

Значительным резервом повышения эффективности налогового контроля является устранение пробелов и неточностей, выявляемых правоприменительной практикой, в законодательном порядке, вплоть до подготовки в среднесрочной перспективе новой редакции соответствующих глав Налогового кодекса. Для подготовки соответствующих законодательных положений необходимо использование практики, накопленной арбитражными судами, а также зарубежного опыта. Приоритетом деятельности налоговых органов должна стать проверка исполнения налогового законодательства, а не выполнение каких бы то ни было планов по сбору налогов и сборов [2]. Налоговый контроль призван способствовать созданию рациональной системы налогообложения и достижению такого уровня исполнения налоговой дисциплины, при которой минимизируются нарушения законодательства о налогах и сборах. Проблемы налогового контроля приводят к увеличению налоговых правонарушений, снижению

объемов поступлений налогов в бюджет, разбалансированности действий уполномоченных государственных органов и созданию неблагоприятной экономической ситуации в целом. Основными направлениями повышения эффективности налогового контроля можно выделить в первую очередь — это совершенствование всей налоговой системы, которое скажется на результатах работы налоговых органов, далее реформирование системы налогового администрирования и непосредственное совершенствование налогового контроля на отдельных участках работы налоговых инспекций. Важным направлением налоговой политики РФ до 2018 г. является переход к налогу на недвижимое имущество не только для физических лиц, но и для организаций. Предполагается, что, как и в отношении физических лиц, новым налогом будет облагаться только недвижимое имущество, находящееся у организаций на праве собственности (хозяйственного ведения или оперативного управления). При этом предполагается, что новый налог будет отнесен к региональным налогам с передачей части поступающих сумм в местные бюджеты. Для введения налога на недвижимое имущество организаций необходимо создать условия для его введения в субъектах РФ. В этих целях необходимо, прежде всего, определить концепцию налогообложения объектов недвижимости, принадлежащих юридическим лицам, а именно: определить состав объектов налогообложения, налоговую базу, пределы для установления налоговых ставок и возможные налоговые преференции по налогу. Так, в целях обеспечения единообразного подхода к налогообложению имущества организаций и физических лиц в качестве налоговой базы по налогу на недвижимое имущество организаций предлагается определить кадастровую стоимость объектов недвижимости. В этой связи заинтересованным федеральным органам исполнительной власти необходимо разработать методику определения кадастровой стоимости объектов недвижимости нежилого назначения (в том числе промышленных зданий, офисов, сооружений, линейных объектов и др.), обеспечить наполняемость Единого государственного кадастра недвижимости сведениями об объектах недвижимости, принадлежащих юридическим лицам, и об их кадастровой стоимости в целях создания условий для формирования в налоговых органах фискального реестра по налогу на недвижимость. Граждане, которые не получают налоговые уведомления и не уплачивают налоги по имеющимся у них объектам недвижимого имущества и транспортным средствам, начиная с 01.01.2015 г. обязаны представить в налоговые органы сведения о таком имуществе. Сделать это нужно один раз. Данное правило закреплено Федеральным законом «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ» от 02.04.2014 г. № 52-ФЗ [6]. В случае если физическое лицо получало налоговое уведомление или не получало его в связи с предоставлением налоговой льготы в отношении имеющихся у него объектов недвижимого имущества или транспортных средств, сведения о таких объектах в налоговый орган не представляются.

Важно подчеркнуть, что функции по расчету суммы имущественных налогов и направлению налоговых уведомлений, как и прежде, сохраняются за налоговыми органами.

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

УДК 330.3

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: В статье проводится анализ основных проблем, таких как снижение курса рубля, падение цен на нефть и отток капитала из страны, сдерживающих развитие экономики России. Также провели оценку влияния этих негативных факторов на экономику РФ и прогнозирование дальнейшего развития экономики.

Ключевые слова: западные санкции, падение цен, мировые цены на энергоносители, курс рубля.

Abstract: In the article the author analyzes the main problems such as the depreciation of the ruble, falling oil prices and outflow of capital from the country, hindering the development of Russia's economy. Also assessed the impact of these negative factors on the economy of the Russian Federation and forecasting the future development of the economy.

Keywords: Western sanctions, the fall in prices, world energy prices, the ruble.

Западные санкции против России в сложном сочетании с падением цен на углеводороды нанесли ощутимый удар по экономике страны, внеся дисбаланс и снизив качество жизни населения.

Причин для падения экономики России было достаточно и до кризиса: несбалансированность отдельных отраслей долгое время не давала знать о

себе только благодаря высокой цене на энергоносители. Возможность кредитования экономики международным капиталом также позволяла обеспечивать стабильный рост. Однако изменения в геополитической ситуации и санкции против России лишили экономику страны этого прикрытия и привели к спаду ВВП.

Перекрытие доступа к мировым финансовым ресурсам привело к тому, что часть банков прекратила свою деятельность, а те структуры, что смогли удержаться на плаву, вынуждены были обратиться к государственным резервам за финансовой поддержкой.

Энергетические компании понесли серьёзные убытки из-за падения мировых цен на энергоносители. А поскольку нефтедобывающие компании являются самыми крупными налогоплательщиками страны, ухудшение их показателей привело к снижению доходной части бюджета страны.

Результат все могли наблюдать в 2014 году, когда курс рубля по отношению к доллару и евро упал до исторического минимума, а вслед за этим сомнительным рекордом инфляция впервые за долгий срок стала описываться двузначными числами.

Ухудшение инвестиционного климата существенно осложнило ведение бизнеса в стране и, чтобы не уйти с рынка, многие предприниматели вынуждены были пойти на урезание расходов. Такие непопулярные меры, как сокращение персонала, стали обыденной реальностью в стране. Рост безработицы и падение курса национальной валюты привели к тому, что реальные доходы граждан стали снижаться.

Правительство РФ считает, что дно достигнуто и максимум падения экономики уже пройден. В 2015 году снижение ВВП составило 3%, однако глава Министерства экономики и развития Алексей Улюкаев уверен, что в 2016 году прирост экономики страны составит около 2,3%.

Он предполагает, что в 2016 году цены на углеводороды начнут постоянно расти, причём тенденция эта будет сохраняться до 2018 года. Также Улюкаев считает, что пик оттока капиталов также позади, а это позитивно повлияет на прирост ВВП в грядущем году.

Аналитические эксперты Standard & Poor's осторожно подтверждают оптимистический прогноз Правительства: они прогнозируют рост ВВП России на уровне 1,9% после падения на 2,7% в 2015. Рост ВВП с 2016 года связывается с предположительным восстановлением роста цен на нефть. В 2015-м году средняя цена барреля, по оценкам S&P, составляет 55 долларов, а в 2016-м это значение может возрасти до 70.

Многие эксперты советуют обществу настроиться на продолжение рецессии в 2016 году. Даже если цена на нефть вырастет до 60-70 долларов за баррель, это не сможет решить все экономические проблемы и обеспечить увеличение ВВП.

Аналитики МВФ подсчитали, что в 2015 году сокращение ВВП России составит 3,8%, а в 2016 – 1,1%. Их предыдущий прогноз составлял, соответственно, 3% и 1%. Индекс инфляции ожидается довольно высокий –

9,8%. Такие предположения эксперты МВФ обосновывают тенденцией к дальнейшему понижению цен на энергоносители, а также влиянием санкций против России на экономику страны и недостаточным уровнем доступа до мировых финансовых ресурсов.

Внешние факторы не отменяют наличия глубинных причин для трудностей отечественной экономики. Внутренняя несбалансированность экономики страны будет ключевым фактором для кризисных явлений при всех вариантах развития ситуации. Её устранение требует кардинального реформирования, которое должно охватить разные сферы жизни страны.

Бывший руководитель Министерства финансов Алексей Кудрин тоже пессимистичен в своих ожиданиях относительно восстановления экономики страны. По его мнению, нынешний спад будет продолжаться ещё не один год, а прирост ВВП в следующем году будет отрицательным. Эксперты Всемирного банка дают менее мрачный, но всё же негативный прогноз. По их подсчётам, в 2016 ВВП РФ упадёт на 0,3%, а уровень инфляции составит порядка 8%. Повышение цен на нефть сам по себе не сможет решить всех проблем в экономике России, а вот возобновление кредитования могло бы способствовать росту ВВП.

В декабре 2014 года в банках была повышена учётная ставка и им пришлось поднять проценты по кредитам для предприятий реального сектора экономики. Это сделало кредитование недоступным для множества компаний, что привело к снижению производства и ухудшению налоговых показателей. В этом году происходит плавное понижение регулятором учётной ставки. Сейчас это ещё не привело к удешевлению кредитов, однако сохранение этой тенденции в 2016 году может облегчить условия кредитования бизнеса.

Действие западных санкций против России является ещё одним существенным фактором, который не даёт расти экономике страны. Если конфликт на востоке Украины будет урегулирован, это вернёт диалог со странами запада в конструктивное русло и, в конечном итоге, сократит санкции против России. Однако в случае эскалации конфликта уже имеющиеся ограничения будут усилены и расширены новыми мерами. Если рост цен на энергоносители возобновится, а внешнеполитическая ситуация не будет ухудшаться, прирост экономики страны может начаться в 2016 году. Уже сейчас на валютном рынке наблюдаются признаки стабилизации, рост инфляции замедлился. Так что можно прогнозировать рост экономики в пределах 1-2,3% при благоприятных обстоятельствах.

В случае ухудшения всех сопутствующих факторов падение уровня ВВП продолжится и в 2016 году. Сокращение может составить 0,3-1,9%. Такой сценарий развития ситуации в экономике будет реализован в случае усиления западных санкций против России и дальнейшего падения цен на углеводороды.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: Статья посвящена проблематике оценки эффективности инвестиций. Использование данных реальных инвестиционных проектов позволяет выработать предложения, направленные на повышение точности расчетов оценки эффективности инвестиций.

Ключевые слова: оценка эффективности инвестиций, разработка методики, направленной на повышение точности расчетов.

Abstract: The paper is devoted to assessment of investment efficiency. Data use real investment projects allows the formulation of proposals aimed at improving the accuracy of calculations of an estimation of efficiency of investment.

Key words: Evaluation of investment efficiency, development of methods aimed at improving the accuracy of the calculations.

Любая коммерческая организация в силу базовых экономических законов стремится развиваться и проводить экспансию рынков товаров и/или услуг. Это приводит к необходимости вкладывать средства (финансовые, трудовые, материальные и т.д.) в развитие своего бизнеса, что подводит к понятию «инвестиция». В реальном секторе экономики под понятием «инвестиции» в большинстве случаев закладывается смысл развития, модернизации основных средств (здания, оборудование, машины, механизмы).

Финансирование организацией процессов, направленных на получение каких либо дополнительных основных средств, без оценки того, что данные средства будут приносить прибыль, может вывести предприятие из равновесия и привести к банкротству.

Рассмотрение бизнес идеи, её верная оценка, учет всех внешних условий и внутренних факторов, корректность расчетов приводит к важности исключения ошибок на ранних стадиях реализации инвестиционных проектов. Примерная схема распределения затрат и их влияния на итоговую стоимость согласно данных ФИДИК (международной федерации инженеров-консультантов) [4] представлена на рисунке № 1 и подтверждается другими источниками [1, 2, 3]. Первые 15% стоимости реализации инвестиций оказывают влияние на 85% стоимости итогового основного средства.

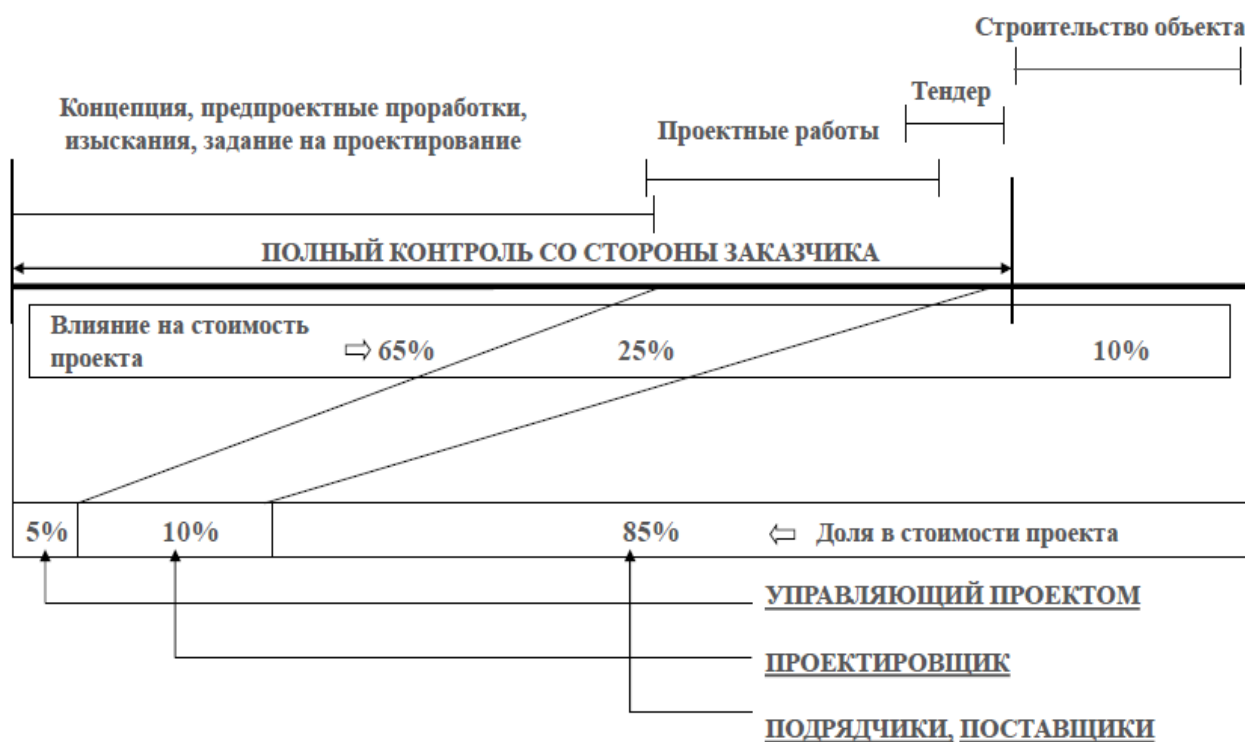


Рис. 1 Влияние на стоимость проекта в зависимости от стадийности

Для оценки выгодности инвестиций существуют методы оценки экономической эффективности [5, 6, 7, 8, 9, 10]:

- метод срока окупаемости инвестиций (PP, payback period);
- метод простой бухгалтерской нормы прибыли (расчетной нормы прибыли) (Accounting Rate of Return, ARR);
- дисконтный метод срока окупаемости инвестиций (Discounted Payback Period, DPP);
- метод чистой текущей стоимости проекта (Net Present Value, NPV);
- метод индекса рентабельности (доходности) проекта (Profitability Index, PI);
- метод внутренней нормы прибыли проекта (Internal Rate of Return, IRR).

Данные методы в настоящее время в достаточной мере разработаны, апробированы на практике, имеют свои положительные и отрицательные стороны и дают инвестору объективную информацию (значения) по убыточности / выгодности планируемых инвестиций.

Однако, известно, что в современном мире экономика и социально-политические условия не являются постоянными или повторяющимися, а бизнес идеи охватывают широкий спектр направлений, что означает, что оценка экономической эффективности для каждого проекта является важным и индивидуальным расчетом. А это требует учета всего ряда условий и параметров осуществления инвестиций.

Основными перспективными направлениями химической промышленности признаны проекты, направленные на перевооружение и модернизацию существующих производств, что позволяет принять

рассматриваемые проекты типовыми для всей отрасли [11, 12, 13].

Основой для разработки предложений, повышающих точность оценки эффективности инвестиций, приняты два инвестиционных проекта, реализуемых в химической отрасли с бюджетом более 1 млрд. руб. каждый.

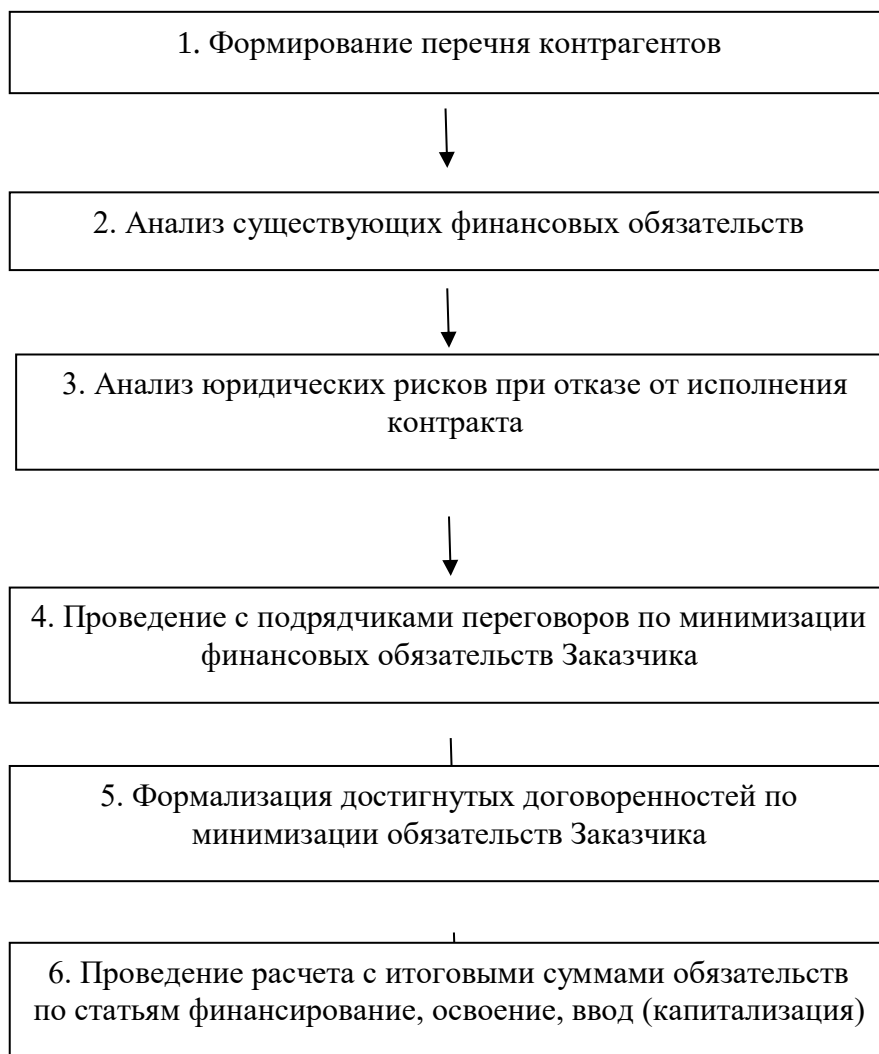
По итогам рассмотрения данных проектов при применении стандартных схем по анализу экономической эффективности инвестиций NPV, IRR и PI необходимо проводить ряд дополнительных расчетов по следующей методике (таблица 1).

Таблица 1

№ п.п.	Цель	Как считать
1.	Верный учет стоимости страхования в период эксплуатации для корректной оценки экономической эффективности проекта	1. Провести сессию HAZOP 2. По каждой возможности аварии оценить последствия и объем восстановления 3. Оценить затраты по п. 2 4. Рассчитать верную сумму взносов по страхованию производства / предприятия
2.	Оценка экономии по непредвиденным ремонтам при замене оборудования или систем	1. Знать объем межсервисного интервала по новому оборудованию T1 2. Произвести расчет стоимости межсервисного ремонта C1 нового оборудования 3. Осуществить сбор данных по среднему межремонтному пробегу T2 существующего оборудования 4. Произвести сбор данных по стоимости ремонта C2 существующего оборудования 5. Выполнить расчет стоимости экономии $\Delta 1 = (T1/T2) * (C2 - C1)$
3.	Оценка экономии на снижении численности персонала	1. Осуществить сбор затрат на содержание персонала при существующих производственных системах C1 2. Произвести расчет оптимизации персонала при замене существующих систем на новые 3. Произвести расчет на содержание команды после оптимизации C2 4. Определить экономию $\Delta 2 = C1 - C2$
4.	Оценка экономии при использовании современных систем управления	1. Оценить погрешность измерений существующего прибора (приборного парка) 2. Рассчитать стоимость потерь из-за погрешности приборов $\Delta 3$

	технологией производства	3. Произвести расчет скорости срабатывания существующего прибора 4. Рассчитать скорость срабатывания нового прибора 5. Определить стоимость экономии ресурса за счет разности в срабатывании скоростей приборов Э4 6. Определить стоимость экономии ресурса за счет повышения точности измерений
5.	Оценка вариативности при приостановке реализации проекта	1. Оценить реперные точки, по достижении которых, проект может быть остановлен 2. Произвести расчет по блок-схеме №1 3. Сформировать бюджет проекта и его показатели в нескольких вариантах с учетом этапности реализации проекта

При принятии итогового решения о реализации инвестиционного проекта в обязательном порядке провести изучение вариантов «заморозки» или остановки проекта в соответствии с блок-схемой 1.



Примечания:

- п. 1 в качестве основы используется существующий/предполагаемый реестр договоров
- п. 2 с учетом сроков отложенного платежа
- п. 3 учитывать условие, что если необходимо заплатить 70 % и более от стоимости финального продукта, то принять условие о выкупе в полном объеме
- п. 4 проведение совещаний с высшим руководством подрядчиков, дополнительно рассматривать вопрос переноса сроков выполнения/поставки на следующий год

Очевидно, что исследование эффективности инвестиций является весьма важным процессом с точки зрения определения их целесообразности. Использование в расчетах экономической эффективности максимального количества возможных параметров и факторов позволит повысить точность

оценки выгодности инвестиций, что в совокупности с рассмотрением достигаемых результатов на всех этапах жизненного цикла инвестиционного проекта даст возможность принять решение о возможности реализации проекта.

Использованные источники:

1. Прединвестиционные исследования [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://psyera.ru/5617/predinvesticionnye-issledovaniya>
2. Понятие инвестиций и инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.easilymanage.ru/enos-402-2.html>
3. Прединвестиционная фаза проекта [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://studopedia.net/5_20148_predinvestitsionnaya-faza-proekta.html
4. Современный прокьюремент и использование контрактов ФИДИК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sro72.ru/upload/news/1.pdf>
5. С.И. Головань, М.А. Спиридонов / Бизнес-планирование и инвестирование. / Учебник. Ростов н/д: Феникс, 2008. – 302 с. // – Режим доступа: <http://planovik.ru/invest/p43/>
6. Оценка эффективности инвестиционного проекта / Методический журнал «Банковское кредитование» / номер 6/2008 // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/credit/2008_6/get_article.htm?id=544
7. Методы оценки экономической эффективности инвестиций [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://studopedia.su/13_38290_metodi-otsenki-ekonomicheskoy-effektivnosti-investitsiy.html
8. Лекции - Методы оценки экономической эффективности инвестиций [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.studmed.ru/docs/document29023/content>
9. Методы оценки инвестиционного проекта [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.directeconomic.ru/dhoms-699-1.html>
10. Критерии и методы оценки инвестиционных проектов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/investicionnyj_analiz/teorija/ocenka_ehffektivnosti_investicionnogo_proekta/27-1-0-249
11. Мировая химическая промышленность [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=88615>
12. Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420245722>
13. Перспективы развития химической отрасли России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.delprof.ru/press-center/articles/2359/>

Егорова М.Н.
магистрант 2 года обучения
Финансово - экономический институт
Северо - Восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

В статье рассмотрены инновации строительной отрасли Республики Саха (Якутия), а также основные характеристики современной инновационной системы. Выделены проблемы развития и внедрения инноваций в строительной отрасли. Обосновывается необходимость производства строительных материалов в республике.

Ключевые слова: Республика Саха (Якутия), регион, инновации, строительная отрасль.

INNOVATIONS IN BUILDING SECTOR OF REPUBLIC SAKHA (YAKUTIA)

The article describes innovations of building sector of Republic Sakha (Yakutia), as well as the main characteristics of modern innovation system. It is highlighted the problems of development and innovation in the building sector. It is established the necessity of the production of building materials in the country.

Key – words: Republic Sakha (Yakutia), region, innovation, building sector.

Инновации являются главным фактором развития. Отмечается, что, несмотря на развитие инновационной деятельности в России, строительная отрасль слабо перенимает то, что предлагают ученые в строительстве. Поэтому, развитие и внедрение инноваций идет крайне медленными темпами. По следующим причинам: [1]

- высокая стоимость;
- высокая вероятность риска отсутствия надлежащего качества продукта при его последующей эксплуатации;
- недостаточный опыт использования продукта на строительном рынке.

Республика Саха (Якутия) находится в невыгодном географическом положении. В связи с удаленностью региона, существуют логистические проблемы. Республика отличается от других регионов России более высокой стоимостью строительства жилых, производственных и инфраструктурных объектов, затратами на содержание техники и на обустройство одного работника промышленно-производственного персонала.

Республика Саха (Якутия) имеет экстремальные климатические условия. В регионе летом жарко, температура повышается до +40°C, а зимой снижается до -70 °C.

Исходя, из вышесказанного для строительной отрасли Республика Саха (Якутия) жизненно необходимо внедрение и развитие инновационной деятельности, подходящих на климатические условия региона.

В республике есть организации, которые занимаются разработкой инноваций, но их мало. Необходимы реальные инвестиционные проекты для

развития инноваций в стройиндустрии в Республике Саха (Якутия), чтобы строительные материалы производились на месте, не только в Центральной Якутии, но и на Севере Якутии. Нужно эффективно внедрить качественные строительные, энергосберегающие технологии и материалы, фасадные и кровельные материалы, системы гидро- и теплоизоляции, наружной отделки, благоустройства, системы отопления, электроснабжения, канализации и т.д.

Благодаря современным технологиям, разные объекты будут возводиться быстрым способом и как нельзя лучше подходят для применения в местных условиях вечной мерзлоты.

Таким образом, якутский климат требует серьезного отношения к выбору строительных и отделочных материалов, к элементам коммунальной инфраструктуры: они должны выдерживать испытания суровой погодой, сохранять тепло, энергию, быть многофункциональными и долговечными.

Использованные источники:

1. Околелова Э.Ю., Платонов Е.И. стратегическое управление инновациями на предприятиях строительной отрасли. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 202-207.

Егорова М.Н.

магистрант 2 года обучения

Финансово - экономический институт

Северо - Восточный федеральный университет

Россия, г. Якутск

ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЗЕЛЕНОЕ» СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ

В статье рассмотрено «зеленое» строительство, с помощью которого можно улучшить состояние окружающей среды. «Зеленые» технологии строительства являются способами строительства, не наносящих вред экологии. Приведен обзор зеленых зданий в России.

Ключевые слова: «зеленое» строительство, «зеленые» технологии, окружающая среда, зеленые здания.

PERSPECTIVE SHIFT «GREEN» CONSTRUCTION IN RUSSIA

The article deals with the «green» construction with which can improve the environment. «Green» building technologies are ways of buildings not harmful to the environment. It is structured examples of green buildings in Russia.

Keywords: «green» construction, «green» technology, the environment, «green» buildings.

В настоящий момент наблюдаются колоссальные результаты и успехи в развитии IT-технологий, нанотехнологий и техники. Но есть и обратная сторона, прогресса и производства. Они негативно отражаются на окружающую среду. Важным аспектом является строительство жилых комплексов и промышленных объектов.

Мировая строительная отрасль находится на сложном этапе, так как воздух загрязнен за счет урбанизации с пониженным содержанием кислорода,

в результате чего возникает нарушение баланса в биосфере. Согласно статистике, здания всего мира используют около 40% всей потребляемой первичной энергии, 67% всего электричества, 40% всего сырья и 14% всех запасов питьевой воды, а также производят 35% всех выбросов углекислого газа и чуть ли не половину всех твердых городских отходов [1].

Существующую проблему можно решить путем «зеленого» строительства. Внедрение «зеленого» строительства имеет преимущества не только для окружающей среды, но и для экономики страны. Зарубежный опыт показывает, что эксплуатация «зеленых зданий» по сравнению с традиционными сооружениями является более экономически выгодной, так как снижаются затраты на электроэнергию, снижение издержек на водоснабжение, способствуют сохранению здоровья работающих в них людей, что может снизить страховые взносы.

В России уже построили несколько Экозданий [2]:

1. «Гиперкуб» в ИЦ «Сколково» (LEED). Проект, реализованный с использованием множеством инноваций, в том числе геотермальные насосы для отопления и охлаждения здания, солнечные светоприемники и др.

2. Бизнес-центр «Японский дом» (BREEAM In-Use). Этот объект первым в России был сертифицирован по схеме BREEAM. Проводилась реконструкция объекта, возведенного в 1995 году.

3. Производство «Хамилтон Стандарт – Наука» в Кимрах (LEED-NC). Первый в России объект, сертифицированный по схеме LEED.

4. Жилой проект «Дом Надежды» в Тульском регионе (LEED и система добровольной сертификации «Зеленые стандарты» при Минприроды РФ). Проект 17-квартирного энергоэффективного дома реконструированный из ветхого фонда ЖКХ проект государственного и частного сотрудничества, проект, тиражируемый для регионов.

5. Полуавтономный дом в Нижнем Новгороде. Выполненный многофункциональный проект частного дома с массовым расхождением источников регенеративной энергии (микрогенерация от солнца, земли и ветра) – также является действующим демонстрационным залом технологий.

6. Офис компании «Siemens» в Москве (LEED-CI). Одно из первых зданий в России, сертифицированное по системе LEED, с использованием инноваций компании «Siemens».

7. Проект FREEDOM в Московской области. Частный проект с использованием сборных конструкций и широким применением инновационных материалов и технологий. Проект легко может возводиться по инструкции непрофессиональными строителями из легких каркасных конструкций, скрепляющих деталей и отдельных модулей и с применением соломенных блоков в качестве утеплителя.

8. Пассивный дом в Южном Бутове (Passive House). Дом, сертифицированный немецким институтом Passive House. Компания «Мосстрой-31» реализовав проект, ставшая победителем Всероссийского конкурса по экологическому развитию и энергоэффективности Green

Awards 2012 в номинации «Малозэтажное жилищное строительство».

9. Жилой комплекс «Триумф Парк» в Санкт-Петербурге (BREEAM Bespoke).

10. Первый жилой комплекс в России, соответствующий стандарту BREEAM.

11. Ресурсо- и энергоэффективный загородный дом в Воронеже.

Таким образом, для России «зеленое строительство» новое направление и только становится актуальным. «Зеленые» технологии в строительстве внедряются только в крупных городах России. Для того, чтобы внедрить во все регионы страны потребуется много времени и усилий.

Использованные источники

1. <http://www.rugbc.org/ru>

2. Панасенко Нина Андреевна. Перспективы развития "зеленого" строительства в России в современных условиях.// Экономические науки. №44-3. 2016.

*Ергунова О.Т., к.э.н.
доцент*

*кафедра интегрированных маркетинговых
коммуникаций и брендинга*

*Уральский федеральный университет им. Б.Н.Ельцина
Зонова М.В.*

*старший преподаватель
кафедра иностранных языков*

*Уральский государственный экономический университет
Сагдеева А.*

*магистрант
программа «Геобрендинг»*

*Уральский федеральный университет им. Б.Н.Ельцина
РФ, г.Екатеринбург*

ДИЗАЙН ОДЕЖДЫ В СИСТЕМЕ БРЕНДИНГА ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. В статье исследована роль дизайна в территориальном брендинге. Проанализировав опыт продвижения территории инструментами дизайна одежды, был сделан вывод, что применение данного инструментария является очень действенным на практике. Специфика дизайн-деятельности определяет большое разнообразие способов интерпретации территориальных символов и образов при дизайн-проектировании. В ходе исследования был сделан вывод, что дизайн одежды способен «работать» наиболее эффективно в территориальном брендинге, являясь элементом целостной системы продвижения места. Стоит отметить и тот факт, что развитие дизайна одежды как фактора территориального брендинга страны невозможно без функционирующей индустрии моды и поддержки государства.

Ключевые слова. Дизайн, имидж, геобрендинг, территория, территориальный брендинг, маркетинг.

Прежде чем анализировать роль дизайна в территориальном брендинге, необходимо рассмотреть специфику брендинга территорий. Современный рынок характеризует тенденция роста стоимости нематериальных активов, таких как бренд, имидж, репутация, информация, знание. Зачастую, основную роль в ценообразовании товара или услуг играет не их себестоимость или качество, а как раз стоимость нематериальных активов, присущих данному товару или услуге.

Мировые территориальные субъекты также, в свою очередь, вынуждены конкурировать за различные ресурсы, инвестиции, жителей, туристов, материальные и нематериальные блага. Сегодня любой товар, как и территория, нуждаются в грамотно-выстроенной системе продвижения на глобальном рынке. Система брендинга дает конкурентное преимущество товару, услуги или территории. Территориальный брендинг является одним из самых действенных стратегических инструментов конкурентной борьбы.

Территориальный брендинг – это, безусловно, целая система мероприятий, направленных на создание и продвижение территориального бренда. Универсальной стратегии создания и функционирования территориального бренда не может быть, так как каждый отдельно взятый территориальный субъект всегда сугубо индивидуален и нуждается в детальном изучении имеющегося бренда территории, если таковой уже есть, и рассмотрении возможных перспектив развития конкретного региона.

«Каждая местность имеет свой идеал, каждая страна – свои формы совершенства, чуждые другой, под иными условиями стоящей местности. В этом-то преимущественно и кроется главная причина того различия, которое существует в хозяйственном, общественном и политическом положении» – еще в середине XIX века писал И. В. Вернадский [6]. Именно в привлекательной индивидуальности территории кроется секрет конкурентного преимущества. Поэтому первоочередная и основополагающая задача в территориальном брендинге – это выделить ключевые положительные особенности территории. Территориальный брендинг невозможен без выявления идентичности места, которая, в свою очередь, определяется в качестве программной основы бренда места. Идентичность – это, своего рода, фундамент, на котором строятся территориальный бренд, имидж, отношение и ассоциации целевой аудитории и стейкхолдеров. От прочности концепции идентификации зависят дальнейшие перспективы бренда территории. К источникам идентичности можно отнести набор ценностей, идей, культурных и географических особенностей, образов, слов, различных предметов и качеств; даже негативные, на первый взгляд, особенности можно использовать для создания позитивного имиджа.

Дизайн занимает совершенно особенное место в системе территориального брендинга. Следует проанализировать ресурсы дизайн-деятельности в процессе продвижения территории. Актуальность применения дизайна в системе территориального брендинга объясняется свойственным дизайну синтетическим характером деятельности, особым мышлением его

субъектов и широтой способов воздействия. По мнению П.А. Путинцева, «дизайн тесно связан с острыми проблемами территориальной репрезентации и коммуникации, в которые включен имидж города. Он является формирующей силой данных процессов, поэтому нуждается в профессиональной рефлексии» [4].

При проектировании дизайн-продукта, в качестве инструмента территориального брендинга, на наш взгляд, необходимо использовать союз этих трех средств дизайна. Оригинальность коллекции одежды также достигается за счет создания привлекательного выразительного образа, использования новых технологий проектирования и исполнения коллекции, применения нетрадиционных способов обработки и производства. Сейчас во многих городах России стала популярна практика заказа создания логотипа города. В основном, красивый и, с точки зрения графического дизайна, хорошо сделанный логотип, так и остается красивой картинкой на бумаге. В. Е. Добровинский называет айдентику для бренда региона (с точки зрения целей и задач, решаемых ею) «концентрированной визуализацией современного образа территории» [7]. Естественно, визуализация дизайнерского продукта не должна являться самоцелью проекта. Коллекция одежды, графический плакат, предмет интерьера и т. д. должны вступать в коммуникацию с потребителем, должны нести идею дизайнера, являться воплощением его концепции.

Е. Э. Павловская акцентирует внимание на то, что роль графического дизайна в территориальном брендинге не ограничивается лишь созданием айдентики. Автор предлагает рассматривать миссию дизайна в этой сфере с позиций инициирования, развития и визуального сопровождения многообразных человеческих коммуникаций, характерных для современного города [3]. Безусловно, визуальный канал коммуникации в территориальном брендинге можно назвать самым главным и действенным. Визуальная составляющая дизайнерского продукта – это первое, что вступает в контакт с потребителем.

В стратегии развития Дальневосточного округа, разработанной ООО «Инжиниринг Консалтинг Компани» визуальным коммуникациям в системе территориального брендинга отводится одна из главных задач. Авторы считают, что визуальный брендинг представляет собой не только совокупность разрозненных логотипов и знаков, но, что является самым главным, формирует культуру и коммуникации территории, влияет на среду и качество жизни в целом. Авторы отмечают, что в России визуальные инструменты территориального брендинга остаются недооцененными и воспринимаются как внешние статичные декорации, а не полноценный коммуникационный интерфейс [8]. Действительно, визуальный инструментальный будет тогда эффективен, когда он будет уместно транслироваться ото всюду, будет вариативен и современен, а самое главное – нести в себе основную концепцию бренда. Необходимо внедрять территориальную айдентику в региональную среду повсеместно (транспорт,

навигация, сувенирная продукция, муниципальные учреждения, представительские мероприятия), создавая при этом некие маркеры, идентифицирующие регион в стране, а страну – в мире.

Безусловно, визуализация территориальных идентификаторов должна быть профессионально исполнена, с учетом тенденций современного дизайна, а самое главное – визуализация должна быть проста, понятна и близка целевой аудитории, чтобы быть ею принятой. Коммуникативная суть территориального брендинга определяет широкий спектр возможностей для дизайн-проектирования, существенно выходящий за рамки визуальной айдентики. Дизайн-деятельность предназначена не только для создания визуальных образов, но и для организации пространства и среды жизнедеятельности, а также для трансляции идей и ценностей.

Таким образом, дизайн в территориальном брендинге можно назвать коммуникативным инструментом. Дизайн-проектирование эффективно только в системе территориального продвижения, при наличии грамотной стратегии позиционирования.

Использованные источники:

1. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхолт. М.: Кудиц-Образ, 2001 – 272 с.
2. Атаева Т. А. Маркетинг территорий как фактор развития инфраструктуры региона / Т. А. Атаева // Маркетинг — реальность и проекции в будущего: материалы конференции. Варна, 2012.
3. Павловская Е. Э. Дизайн-концепции в системе территориального брендинга». М.: LAP – С. 68.
4. Путинцев П. А. Дизайн в формировании имиджа территории[Текст]: автореф. Дис. На соиск. Учен. Степ. Канд. Искв.в. наук. Екатеринбург: УрГАХА, 2011. – С. 32.
5. Быстрова Т. Ю. Бренд как концентрация и процесс. //taby27.ru. URL: http://taby27.ru/tvorcheskie_raboty/50/pr-reklama-brening/brend.html
6. Быстрова Т. Ю. Аксиология бренда: К методологии культурного брендинга территории. // URL: <http://www.slideshare.net/prasu1995/ss-1115276>
7. Добровинский В. Концепция курса «Визуальные коммуникации2.0» //slideshare.net. URL: <http://www.slideshare.net/vinumvalidum/ss-15515976>
8. Комплексное освоение и ребрендинг территорий. Стратегии развития Дальневосточного округа// <http://rs-consulting.ru>. URL: http://rs-consulting.ru/upload/files/kompleksnoe_osvoenie_rebrending_territoriy.pdf

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МНОГОУРОВНЕВОЙ ПОДГОТОВКИ В ВУЗЕ

Аннотация: В статье сформулированы актуальные аспекты многоуровневой подготовки в ВУЗе, выявлены проблемы, возникшие при переходе на многоуровневую (двухуровневую) систему высшего образования и проанализированы причины их возникновения.

Ключевые слова: аспекты, бакалавриат, бакалавр, магистр, магистратура, система высшего образования, Болонский процесс, специалитет, докторантура, болонская модель.

Переход к двухуровневой системе высшего образования в России свершившийся факт. В течение длительного времени российское педагогическое сообщество бурно обсуждало возможные последствия этого перехода, все «за» и «против» подготовки профессионалов степени бакалавр и отказа от традиционной, исторически сложившейся системы высшего профессионального образования в России.

Система высшего образования в Российской Федерации изначально создавалась по образцу европейской или «континентальной» модели. До недавнего времени сторонниками этой системы была большая часть европейских вузов. Ключевые признаки данной модели: пятилетняя образовательная программа, контроль государства над учебными заведениями, слабая вовлеченность системы образования в рынок [2].

Такая модель наилучшим образом подходила для системы образования в Советском Союзе. Вузы в течение 5-6 лет готовили специалистов с фундаментальными знаниями по заказу государства. В свою очередь на нем лежала ответственность за дальнейшее трудоустройство выпускников. По сути, большинство тех, кто получал высшее образование, делали это один раз и на всю жизнь. Все это привело к тому, что данная система образования долгие годы не развивалась.

Но современная рыночная ситуация показывает, что сегодняшнему выпускнику необходимо владеть не только базовыми вузовскими знаниями, но и знать сверх изученного.

Американские вузы разработали собственную модель образования, при которой высшее образование поделено на две ступени (уровня), называемую болонской моделью. Студенты сначала определяют направление, в котором они хотели бы учиться, получают основные знания и навыки и только после этого, при необходимости, специализируются на том, что им пригодится в работе. При этом вмешательство государства минимально, а жесткая конкуренция между вузами способствует развитию новых образовательных программ.

Если в Америке официальной датой начала процесса, получившего название «Болонский процесс», принято считать 19 июня 1999 года, то в России новая двухступенчатая форма образования официально утверждена с сентября 2009 года [4].

Изначально болонская модель образования предполагала только две квалификации (ступени) высшего образования: «бакалавр» и «магистр». Но это противоречит традиционной советской одноуровневой системе, к тому же, часть ректоров российских вузов была не согласна с таким вариантом.

Поэтому на данный момент в России имеется четыре ступени высшего профессионального образования:

- бакалавриат (4 года);
- специалитет (5 лет);
- докторантура (3 года);
- магистратура (2 года).

Тем самым бакалавриат, подготовка специалиста, докторантура и магистратура стали формально самостоятельными видами высшего профессионального образования (срок обучения в магистратуре, например, в связи с этим положением стал 2 года, а не 6). Но при этом (поскольку подготовка специалиста и магистратура стали одним уровнем образования) по получении диплома специалиста поступление на программу магистратуры стало рассматриваться как получение второго высшего образования. По-прежнему в некоторых вузах еще сохраняется классический специалитет, аспирантура и докторантура на отдельных направлениях подготовки.

Первый уровень, бакалавриат, готовит по базовым направлениям без специализации для работы на должностях рядовых исполнителей на производстве и в экономике. Профессиональная, углубленная специализация останется только на втором более высоком уровне высшего образования – магистратуре и в специалитете. Они же будут иметь доступ и к научной работе в аспирантуре и докторантуре. Срок обучения на степень магистра был определён как 1 или 2 года.

Третий уровень непрерывного образования в едином европейском образовательном пространстве – доктор наук. Срок обучения – 3 года. Данный уровень европейской системы образования, докторантура, как известно, мало совместим с принятой в России практикой присуждения двух научных степеней – кандидата и доктора наук [3].

Соответственно, потребовалось изменение системы государственных образовательных стандартов, которые стали федеральными (третьего поколения). Основой для них стал компетентностный подход, согласно которому высшее образование должно вырабатывать у студентов общекультурные и профессиональные навыки.

Анализ интернет-ресурсов по проблемам реформы профессионального образования в России позволяет выделить две основные проблемы, без решения которых новая система образования просто невозможна.

Проблема первая – это проблема готовности общества принять

двухуровневую систему высшего образования, то есть проблема дифференциации применения профессионалов степени «бакалавр» и степени «специалист», «магистр». Эту проблему следует определить как проблему наличия объективных условий востребованности профессионалов различного уровня, дифференциации применения профессионалов-бакалавров и профессионалов-магистров. Иными словами, это проблема отношения работодателей к бакалаврам как к полноценным профессионалам.

Вторая проблема – проблема готовности педагогического сообщества к смене системы образования. Это субъективные условия перехода. Данная проблема – проблема понимания преподавателями высшей школы специфики квалификации степени «бакалавр» и степени «магистр». Дело в том, что подавляющее большинство педагогов высшей школы сами являются продуктом классической системы образования и специфику подготовки бакалавров представляют чисто формально. Так в 1996 г. бакалавриат и магистратура уже закреплялись как уровни подготовки, однако тогда они рассматривались как две ступени единого процесса получения высшего образования, альтернативного традиционному. Сейчас же они разделены и обеспечены собственным государственным образовательными стандартами и итоговой аттестацией. К сожалению, представление о бакалавриате и магистратуре как о двух ступенях единого образовательного процесса подчас сохраняются и до сих пор [2].

Российская система образования сегодня переживает период масштабных преобразований. Новый импульс реформам придал и ряд принятых в последнее время федеральных нормативных документов, где обозначены желаемые цели и инструменты реализации государственной политики в области образования. В числе таких документов: Указ Президента РФ №599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», подписанный 7 мая 2012 года; федеральный закон №273 «Об образовании в Российской Федерации», вступивший в силу с 1 сентября 2013 года; государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013-2020 годы; федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014-2020 годы и т. д. [1].

Таким образом, на основе проведенного анализа можно констатировать то, что основные проблемы перехода российского общества на двухуровневую систему высшего образования заключаются в осмыслении нового характера культуры современного общества, в понимании сущности двух одинаково востребованных направленностей профессиональной подготовки: исполнителей бакалавров и управленцев – менеджеров. Безусловно – это процесс не быстрый и болезненный.

Использованные источники:

1. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29.12.2012 года № 273-ФЗ : принят Гос. Думой 21.12.2012 года: одобрен Советом Федерации 26.12.2012 года (ред. от 01.09.2016) // СПС «Консультант плюс».

2. Власова, Е. М. Проблемы перехода российского общества к двухуровневой системе высшего образования [Текст] // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 1. – С. 89-93.
3. Жукова, Н. Ю. Двухуровневая система высшего образования [Текст] // Современные проблемы науки и образования. – 2008. – № 4.
4. Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе. Гулякин Д.В., Донкова И.А., Игебаева Ф.А., Майер Р.В., Москвин К.М., Пряхина Е.Н., Фадеев А.С., Цой Г.А., Цебрено К.Н., Цымбал М.В., Шпырня О.В.// Коллективная монография / Министерство образования и науки Российской Федерации; Георгиевский технологический институт (филиал); Северо-Кавказский государственный технический университет. Георгиевск, 2011. Том Книга 4.

УДК 347.61/.64

***Ефремова В.А.**
студент 4 курса
Юридический факультет
Новосибирский национальный
исследовательский государственный университет
Россия, г. Новосибирск*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО СПОРАМ, СВЯЗАННЫМ С ПРИЗНАНИЕМ БРАКА НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ

Основополагающим нормативным правовым актом, регулирующим вопросы, связанные с институтом брака, является Семейный кодекс Российской Федерации (далее - СК РФ), которым закреплено право каждого совершеннолетнего (по общему правилу) дееспособного лица заключить брак при соблюдении определенных условий (статья 10-15 СК РФ), а также установлен порядок прекращения, расторжения и признания недействительным заключенного брака (гл. 4, 5 СК РФ).

Вместе с тем до настоящего времени сохраняются некоторые проблемы, возникающие при признании брака недействительным, такие как: отсутствие порядка защиты прав детей, который бы действовал на случаи признания брака недействительным; не уточнен перечень случаев, при наличии которых брак может быть признан недействительным после его расторжения; отсутствует исковая давность по искам о признании брака недействительным после его расторжения.

Анализ судебной практики показал, что суды в большинстве случаев правильно определяют законодательство, подлежащее применению при рассмотрении дел, связанных с признанием брака недействительным; учитывают разъяснения Пленума Верховного Суда Российской Федерации, содержащиеся в постановлении от 05 ноября 1998 г. № 15 «О применении судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака» и других постановлениях Пленума, а также учитывают правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации.

1. Довольно часто суды сталкиваются при разрешении дел с проблемой использования сети Интернет для заключения фиктивных браков, с целью получения выгод для лиц, их заключающих. Об этих фактах заявляет прокурор, как один из уполномоченных субъектов.

Так, Красноармейский районный суд г. Волгоград (Волгоградской области) 23 марта 2016 года рассмотрел в открытом судебном заседании гражданское дело по заявлению прокурора Красноармейского района г. Волгограда в интересах неопределенного круга лиц о признании информации, распространяемой посредством сети «Интернет», информацией, распространение которой в Российской Федерации запрещено.

Указанная информация содержалась на странице общедоступного сайта, который создавался с целью заключения на возмездной основе фиктивных браков во имя определенных целей. На исследуемой странице участники сообщества выкладывают свои предложения, стоимость услуг, принадлежность к гражданству той или иной страны, а также цель заключения фиктивного брака. Основной целью заключения фиктивного брака является упрощенная процедура получения гражданства иностранного государства (России).

Свободный доступ к указанному сайту создает условия, препятствующие осуществлению государством принципа защиты семейных отношений, подвергают угрозе интересы РФ, а также основы общественной и государственной безопасности.

Исследовав материалы дела, суд удовлетворил требования прокурора.

Согласно пункту 1 статьи 10 Федерального закона от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» в Российской Федерации распространение информации осуществляется свободно при соблюдении требований, установленных федеральным законодательством.

Пунктом 6 указанной статьи запрещено распространение информации, которая направлена на пропаганду войны, разжигание национальной, расовой или религиозной ненависти и вражды, а также иной информации, распространение которой предусмотрена уголовная или административная ответственность.

В соответствии с п.5 ст. 15 указанного закона передача информации посредством использования информационно-телекоммуникационных сетей осуществляется без ограничений при условии соблюдения установленных федеральными законами требований к распространению информации и охране объектов интеллектуальной собственности. Передача информации может быть ограничена только в порядке и на условиях, которые установлены федеральными законами.

В силу пункта 1 статьи 9 указанного закона ограничение доступа к информации устанавливается федеральными законами в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности

государства.

Статьей 12 СК РФ для заключения брака необходимы взаимное добровольное согласие мужчины и женщины, вступающих в брак, и достижение ими брачного возраста. Брак не может быть заключен при наличии обстоятельств, указанных в ст. 14 настоящего Кодекса (ч.2 ст. 12).

Согласно ч. 1 ст. 27 СК РФ брак признается недействительным при нарушении условий, установленных статьями 12 - 14 и пунктом 3 статьи 15 настоящего Кодекса, а также в случае заключения фиктивного брака, то есть если супруги или один из них зарегистрировали брак без намерения создать семью.

Таким образом, на территории РФ недопустимы к заключению фиктивные браки и запрещены действующим федеральным законодательством.

Согласно п. 4 ч. 3 статьи 6 Федерального закона от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ» разрешение на временное проживание может быть выдано иностранному гражданину в пределах квоты, утвержденной Правительством Российской Федерации, если иное не установлено настоящим Федеральным законом, лицу, состоящему в браке с гражданином Российской Федерации, имеющим место жительства в РФ.

Пункт «б» ч. 2 ст. 14 Федерального Закона от 31.05.2002 № 62-ФЗ «О гражданстве РФ» устанавливает, что иностранные граждане и лица без гражданства, состоящие в браке с россиянами не менее трех лет, могут вступить в российское гражданство в упрощенном порядке без соблюдения условия о сроке проживания в стране.

Таким образом, с целью упрощенной процедуры легализации на территории РФ иностранные граждане на возмездной основе заключают браки с гражданами РФ.

На основании ч. 1 ст. 30 «Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам» По делам о признании брака недействительным применяется законодательство Договаривающейся Стороны, которое в соответствии со статьей 26 применялось при заключении брака.

Таким образом, на браки, заключенные с иностранными гражданами распространяется запрет заключения фиктивных браков, установленный российским законодательством.

2. Немало спорных моментов возникает также при рассмотрении дел о признании брака недействительным из-за укрывания факта заболевания одной из сторон. Основная сложность состоит именно в том, чтобы собрать материалы, доказывающие факт сокрытия болезни, наличествующей до вступления в брак, а также факт осведомленности болеющего супруга.

Так, обзор судебной практики содержит дело, где муж подал иск о признании брака недействительным, заявив в качестве мотива, что жена

скрыла от него наличие такого заболевания, как эпилепсия. В удовлетворении иска мужу было отказано, так как доказательств факта утаивания он предоставить не смог, какие-либо справки о наличии такого заболевания у супруги до замужества также отсутствовали, а брак заключался добровольно. Кроме этого, сама эпилепсия не несет опасности для здоровья супруга и потомства, не передается по наследству.

Не так однозначно выглядела бы картина, если б в качестве заболевания фигурировал туберкулез, который несет опасность окружающим, но и по этой причине брак не может быть признан недействительным автоматически. В ходе судебного разбирательства принимается во внимание, в какой мере в процессе брака были затронуты интересы сторон, сколько по времени супруги прожили в браке, каков был характер их отношений, прочие обстоятельства и факты, установленные на основании показаний свидетелей и представленных доказательств по делу. В каждом деле о признании брака недействительным судебная практика тщательно изучает представленные с иском документальные подтверждения, показания привлеченных свидетелей, и уже исходя из всех обстоятельств дела, принимает решение о признании/непризнании брака незаконным/фиктивным.

Именно собранная доказательная база имеет в подобных делах решающее значение.

Другое дело было рассмотрено одним из судов Ростовской области. Так, гражданин А. оформил отношения с гражданкой Ж., которая **через 2 месяца после оформления отношений узнала о своем ВИЧ-инфицировании.**

Гражданин А. подал в суд иск о признании брака **недействительным** на том основании, что был обманут скрывшей от него факт заражения Ж.

На судебном заседании гражданка Ж. **представила доказательства своего случайного заражения неполовым путем**, к тому же произошедшим уже после регистрации брака, то есть намеренный обман фактически не имел места. Брак А. и Ж. **не был признан судом недействительным.**

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ // Собрание законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 1. – Ст. 16 (ред. от 30.12.2015)
2. Решение Красноармейского районного суда г. Волгоград (Волгоградской области) по делу 2-1776/2016 ~ М-1418/2016 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-krasnoarmejskij-rajonnyj-sud-g-volgograda-volgogradskaya-oblast-s/act-521919757/>;
3. Решение Кумылженского районного суда Волгоградской области по делу 2-207/2016 ~ М-222/2016 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-kumylzhenskij-rajonnyj-sud-volgogradskaya-oblast-s/act-519707889/>;
4. Решение Новоаннинского районного суда Волгоградской области по делу 2-92/2016 ~ М-16/2016 [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

УДК 004.056.53

*Женко А.А.
студент 4-го курса*

*Белова А.А.
студент 4-го курса*

*Институт компьютерных технологий
и информационной безопасности
Южный федеральный университет
Российская Федерация, г. Таганрог*

НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫЙ ДОСТУП ПОСТОРОННИХ ЛИЦ

Кибер-атаки продолжают расти по частоте и интенсивности в течение последнего года, и в центре внимания, кажется, сместились назад к крупным организациям. Удельный вес крупных организаций, которые были успешно взломаны продолжает расти - до почти четверти респондентов в этом году. Одна из четырех крупных организаций сообщила, что проникновение в их сети возросло на 4% по сравнению с годом ранее. Более беспокойна ситуация у большинства пострадавших компаний которые имели проникновения в сеть не только один раз, но и несколько раз в несколько недель, в течение года - почти десятая часть тех, кто пострадал, успешно проникали каждый день. Малые предприятия испытывали меньше аутсайдерские атаки с 12% из которых проникали (по сравнению с 15% в прошлом году). Различные отрасли промышленности испытывают различные уровни атак проникновения в сеть. Телекоммуникационные компании были наиболее пострадавшие; почти четверть из них сообщили проникновение. Примерно одна из шести коммунальных предприятий и банков были также затронуты. Среднего размера финансовых услуг компании, базирующейся в Ростове, файлы которых были случайным образом заархивированы и защищены паролем в хакеров. Бизнес был серьезно нарушен в течение нескольких дней. После этого нарушения, компания внесла изменения в свои планы резервного копирования и на случай непредвиденных обстоятельств и повышение их мониторинга безопасности третьей стороны. Отказ в обслуживании атаки остаются на том же уровне для крупных организаций и несколько снизилась для малого бизнеса. были затронуты почти две пятых крупных организаций и один из шести малых предприятий. Телекоммуникации, коммунальные услуги, энергетика и образовательные секторы особенно пострадали от этих нападений. Розничные компании также сообщили, большой объем такого рода атак в прошлом году. Атаки, как правило, были нацелены отключить незащищенные сайты, но часто также влияют на адреса электронной почты, телефонии и системы причиной сбоев или отключение электричества. Злоумышленники пытаются выдать себя иными компаниями через Интернет, как правило, рассматривается как фишинговые атаки, следуют тенденции, как

отказ в обслуживании атак, оставаясь на том же уровне для крупных организаций и немного снижается для малого бизнеса. Половина коммунальных, энергетических и финансовых организаций были затронуты. Телекоммуникационные и государственные секторы были также среди тех, кто плохо влияет. Объем таких атак очень относительно - 9% пострадавших организаций приходится иметь дело с "фишинговых" атак несколько раз в день и 5% из них получают сотни атак в день. олицетворения клиента и мошенничество идентичности снизились по сравнению с годом назад для среди всех размеров организаций. Организации, страдающие от этого типа атак, в основном, от финансовых услуг и государственном секторах. Почти половина финансовых компаний и примерно один из четырех государственных органов были затронуты. Системы основного корпуса правительства в Лондоне испытали атаку отказа в обслуживании. После этого инцидента, программное обеспечение патч должен специально защититься от атак такого типа был применен к существующим системам и сотрудники прошли обучение по его использованию. Небольшая консалтинговая фирма потеряла более 10 000 £ в бизнесе после того, как их веб-сайт был взломан, несмотря на атаки обнаружения и имел дело с быстро. Изменения в их процессе резервного копирования и существующие конфигурации системы были сделаны после нападения. Фирма также рассматривает вопрос об увеличении их угрозы разведки для активного мониторинга своих систем.

УДК 004.056.53

Женко А.А.

студент 4-го курса

Белова А.А.

студент 4-го курса

Институт компьютерных технологий

и информационной безопасности

Южный федеральный университет

Российская Федерация, г. Таганрог

УМЫШЛЕННОЕ САБОТАЖ СОТРУДНИКАМИ СИСТЕМ ИЛИ ДАННЫХ

Умышленный саботаж сотрудниками систем или данных остается относительно редким, что совпадает с результатами прошлого года. 5% респондентов были саботированы по сравнению с 6% в 2015 году, увеличение общего количества таких нарушений, выявленных на 4% подняли тревогу точки, указывая, что намеренное вредительство со стороны персонала, когда происходит, движется в направлении становления рецидива, 7% респондентов, пострадавших пострадали несколько раз в день в прошлом году. Преднамеренное мошенничество и в обход контроля безопасности на корпоративных системах в связи с известной системы безопасности слабость привела к неправильным использованием информации о клиентах персоналом в крупной телекоммуникационной компании. Это нарушение

потребовалось несколько месяцев, чтобы исправить и дополнительное обучение персонала было предоставлено непосредственно в результате. Кроме того, развертывание новых систем была реализована и дисциплинарной ответственности. Самое худшее нарушение безопасности вопрос из опроса в этом году предоставил нам четкую картину, что в то время как технологические недостатки существуют в большинстве случаев, человеческих ошибок, либо преднамеренных или случайных, также является важным фактором, способствующим.

Компьютерная кража и мошенничество

Компьютерные кражи и мошенничества пострадали респонденты сообщили в худшем нарушения безопасности, с результатами, выровнен по результатам предыдущих лет. Был большой скачок в пропорции худших нарушений, приписываемых кражи или несанкционированного разглашения конфиденциальной информации, особенно в крупных организациях. Малые предприятия, казалось бы, меньше страдали в этой категории: количество малых предприятий, которые сообщили о краже конфиденциальных данных или интеллектуальной собственности со стороны персонала или посторонних лиц обоих снизилась до крайней мере половина чисел видели в 2013 году, напротив, крупные организации страдают примерно на том же уровне связанных с ними персонала потери данных, но несколько более высокий уровень респондентов сообщили о краже конфиденциальных данных или интеллектуальной собственности со стороны посторонних лиц. Сотрудник учреждения социальной помощи, основанной на юго-востоке Англии неоднократно получили несанкционированный доступ к конфиденциальной информации о лицах, которых он знал, с тем чтобы облегчить мошеннической деятельности. В результате полицейские были проинформированы и дисциплинарные меры были приняты в отношении работника. Ужесточение обучение персонала и процесс проверки также были реализованы в результате. Конфиденциальная информация была похищена работником малого технологического бизнеса из Мидлендс. Этот сотрудник уезжает, чтобы присоединиться к конкуренту фирмы и информация была передана к прямому конкуренту. Этот случай не был обнаружен в течение более месяца предоставления бизнес-огромный недостаток на рынке. Они внесли изменения в свою политику и процедуры и повысило их мониторинг системы в результате этого инцидента. Ряд респондентов продолжают страдать от физической кражи компьютерной техники, хотя это уже не помечен как наиболее распространенной причиной худших нарушений. Для крупных организаций, было небольшое снижение на 5% в физическом краже компьютерного оборудования персоналом, но увеличение в размере 7% от физической кражи со стороны. Адекватное шифрование компьютерного оборудования может значительно снизить влияние этих краж и теперь все больше и чаще осуществляются организациями. Сотрудник среднего размера технологии фирмы сообщили о краже нескольких ноутбуков компании, которые содержали конфиденциальную информацию. К счастью, риск потери

данных значительно смягчены, поскольку компания зашифрованы все их оборудование и влияние на бизнес было минимальным.

Использованные источники:

1. А.Б. Барский. Логические нейронные сети. – М.: Интернет-университет информационных технологий, Бином. Лаборатория знаний, 2007. – 352 с.
2. А.А. Духин. Теория информации. – М.: Гелиос АРВ, 2007. – 248 с.
3. Информатика. Том 1. Концептуальные основы. – М.: Маросейка, 2008. – 464 с.
4. Г.Е. Шепитько. Социально-экономическое прогнозирование и моделирование. – М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2007. – 136 с.
5. В.Л. Цирлов. Основы информационной безопасности. Краткий курс. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 256 с.

УДК 711.4:002(470.40)

Живаева К.А.

магистрант

Киселева Н.А., к.соц.н.

доцент

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет

архитектуры и строительства»

Россия, г. Пенза

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗРАБОТКИ
ДОКУМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ШЕМЫШЕЙСКОГО
РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В статье рассматриваются проблемы разработки и реализации документов территориального планирования сельских поселений. Предложен дифференцированный подход к анализу территории для дальнейшей корректировки градостроительной документации.

Ключевые слова: *территориальное планирование; сельские поселения; дифференцированный подход; агломерация.*

K.A.Zhivaeva

N.A.Kiseleva

**IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF DEVELOPMENT OF
DOCUMENTS OF TERRITORIAL PLANNING OF RURAL
SETTLEMENTS (ON THE EXAMPLE OF THE SHEMYSHEYSKY
REGION OF THE PENZA REGION)**

In article problems of development and implementation of documents of territorial planning of rural settlements are considered. The differentiated approach to the analysis of the territory for further updating of town-planning documentation is offered.

Key words: *territorial territorial planning; rural settlements; the*

differentiated approach; agglomeration.

Судьба сельских населенных пунктов в современной градостроительной ситуации тесно связана с поселениями, в состав которых они входят. Однако темпы и направления развития первых и вторых часто являются различными. На основании ч.6 ст.18 Градостроительного кодекса РФ органы местного самоуправления часто принимают решение об отсутствии необходимости разработки генеральных планов поселений и населенных пунктов, а в ряде случаев – и правил землепользования и застройки подведомственных территорий [1]. Это вызвано и отсутствием перспектив у данных территорий и отсутствием финансовых возможностей для разработки градостроительной документации. Авторы статьи придерживаются точки зрения о необходимости дифференцированного подхода к анализу особенностей развития сельских территорий.

Муниципальные образования, расположенные вблизи крупных городов, оказываются если не в перспективной территории развития, предусмотренной генеральными планами таких центров урбанизации, то, по крайней мере, располагают социально и экономически привлекательными условиями для жизни. В то же время отдаленные от экономического центра, а порой и не граничащие с ним и простирающиеся на обширных территориях поселения с немногочисленными редко расположенными населенными пунктами, немногим отличаются от межселенных территорий. На примере Шемышейского муниципального района Пензенской области, авторами выполнен дифференцированный анализ территории. [2]

Шемышейский район расположен на юго-востоке Пензенской области и граничит внутри области с пятью другими муниципальными районами.

Территория района составляет 158,675 тыс. га, из них земли сельскохозяйственного значения 92,83 тыс. га, земли лесного фонда 50,63 тыс.га. Район состоит из 12 сельсоветов и одного муниципального образования р.п. Шемышейка, в состав которых входят 3 населенных пункта. Административным центром района является рабочий поселок Шемышейка, расположенный в 53 км от областного центра и в 35 км от железной дороги (станция Канаевка). На 1 января 2016 года в районе проживает 16,7 тыс. , в том числе городское население - 6,5 тыс чел [4].

Шемышейский район, в частности р.п. Шемышейка, входит в состав Пензенской городской агломерации.

Согласно российским методикам, группа поселений выделяется в качестве городской агломерации, если население наибольшего из образующих её городов-ядер составляет более 100 тыс. чел., а в пределах 1,5-часовой транспортной доступности от него расположено ещё как минимум два города или посёлка городского типа, тяготеющих к центру.

Городские агломерации - компактная пространственная группировка поселений (главным образом городских), объединенных многообразными интенсивными связями (производственными, трудовыми, культурно-

бытовыми, рекреационными) в сложную систему [5]. Жители р.п. Шемышейка и Шемышейского района ежедневно ездят на работу в областной центр, находящийся в 53 км, создавая маятниковую миграцию. Территория района является зоной отдыха горожан в выходные дни и теплое время года, обеспечивая реализацию культурных и рекреационных интересов города.

Место населенного пункта в структуре агломерации необходимо учитывать при принятии решения о разработке и корректировке градостроительной документации.

Классификация муниципальных образований, городских и сельских поселений отражена в Федеральном законе от 06.10.2003г. №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [2].

Чистюхин М.Е. приводит классификацию поселений в зависимости от занимаемой территории, численности населения [3]. В соответствии с указанной классификацией в р.п. Шемышейка можно выделить следующие населенные пункты.

1. Микропоселения. Они занимают небольшую площадь территории, в большей степени занятой землями населенных пунктов, и являются перспективой развития городской застройки административного центра. Примером в данном случае является п. Лесной (р.п. Шемышейка) поселение площадью 5000 м², Плотность населения 302 чел./м².

2. Макропоселения занимают обширные территории. Примером такого поселения, занимающего площадь 205300 м², является административный центр - р.п.Шемышейка.

3. Мезопоселения. Промежуточное и в то же время наиболее распространенное звено в данной классификации. К ним относятся остальные поселения, имеющие схожие характеристики как по уровню инфраструктуры, численности и плотности населения, так и по площади.

Из представленной структуры можно сделать обоснованный вывод об отсутствии необходимости разработки генерального плана для микропоселений.

Дифференцированный подход к анализу территорий в зависимости от уровня их социально-экономического развития и места в структуре агломерации может способствовать повышению эффективности разработки и в дальнейшем реализации документов территориального планирования сельских поселений.

Использованные источники:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru>
2. Федеральный закон от 06.10.2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru>

3. Чистюхин, М.О. Градостроительная документация сельских поселений [Текст]/ М.О. Чистюхин// Архитектон: известия вузов» - 2015 - № 49
4. <http://rshem.pnzreg.ru> - официальный сайт Администрации Шемышейского района Пензенской области.
5. <http://www.bestreferat.ru/referat-401978.html>

УДК 69.003

Загайнова Э.Ю.
студент магистратуры
Пермский национальный исследовательский
политехнический университет
Россия, г. Пермь

АНАЛИЗ СФЕРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В статье изучается вопрос развития строительной сферы в России. На основании опубликованных данных изучается динамика количества новостроящихся квартир, а также объемов ввода жилой площади в эксплуатацию за период с 2000 по 2015 год. На основании проведенного анализа рассчитывается удельный показатель, характеризующий среднюю площадь квартир на первичном рынке недвижимости. В ходе исследования делается вывод о развитии сферы жилищного строительства в России.

Ключевые слова: жилищное строительство, новостройки, ввод жилья в эксплуатацию, оценка финансового положения.

Zagainova E. Y, graduate student
Perm National Research Polytechnic University
Russia, Perm

ANALYSIS OF HOUSING SERVICES IN RUSSIA

This article examines the issue of development of the construction sector in Russia. On the basis of the published data is studied the dynamics of the number of newly built apartments, as well as the volumes entering the living space into operation between 2000 and 2015. Based on the analysis calculated relative measure of the average area of apartments in the primary real estate market. The study concludes that the development of the sphere of housing construction in Russia.

Keywords: housing, new buildings, new housing in the operation, the assessment of the financial position.

В современном мире обеспеченность жильем является критерием качества жизни, социального статуса, определенной стабильности регионов нашей страны [1]. Рассмотрим подробнее строительную индустрию России, а также проведем анализ деятельности строительных организаций. На рисунке 1 представлено количество построенных квартир во всех федеральных округах Российской Федерации в период с 2000 по 2015 год.

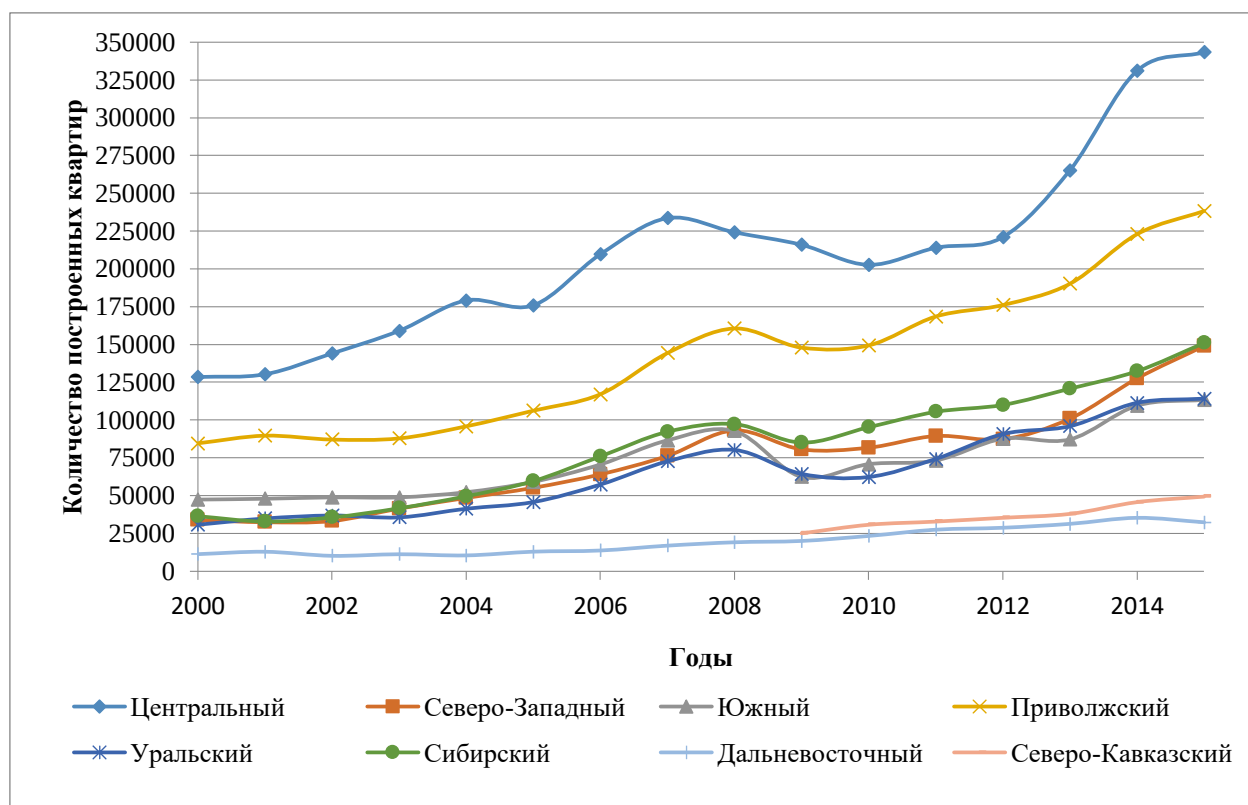


Рисунок 1 - Количество построенных квартир в России в период с 2000 по 2015 год

Анализируя рисунок 1 можно сделать вывод, что ежегодно наибольшее количество квартир строится в Центральном федеральном округе, а наименьшее количество в Дальневосточном федеральном округе. В целом динамика ввода новостроек в эксплуатацию схожа для Центрального, Приволжского, Сибирского, Северо-Западного, Уральского и Южного федеральных округов. В указанных федеральных округах наблюдается ежегодное увеличение количества новостроящихся квартир в период с 2000 по 2008 год включительно. В 2009 году происходит снижение объемов строительства. После 2012 года снова зафиксирован ежегодный рост количества квартир на первичном рынке жилья. Исключением является Южный федеральный округ. Там восстановление ежегодного увеличения объемов строительства начинается с 2013 года. В Северо-Кавказском федеральном округе возможно оценить динамику увеличения объемов строительства только с 2009 года. За рассматриваемый период наблюдается неуклонный рост данного показателя. Строительная сфера в Дальневосточном федеральном округе характеризуется спокойными темпами увеличения количества новостроящихся квартир в сравнении с другими федеральными округами. Рассмотрим более подробно сферу новостроящегося жилья. На рисунке 2 приведены данные по вводу в эксплуатацию общей площади жилых домов в период с 2000 по 2015 год (тыс. кв. м.) в рассматриваемых федеральных округах.

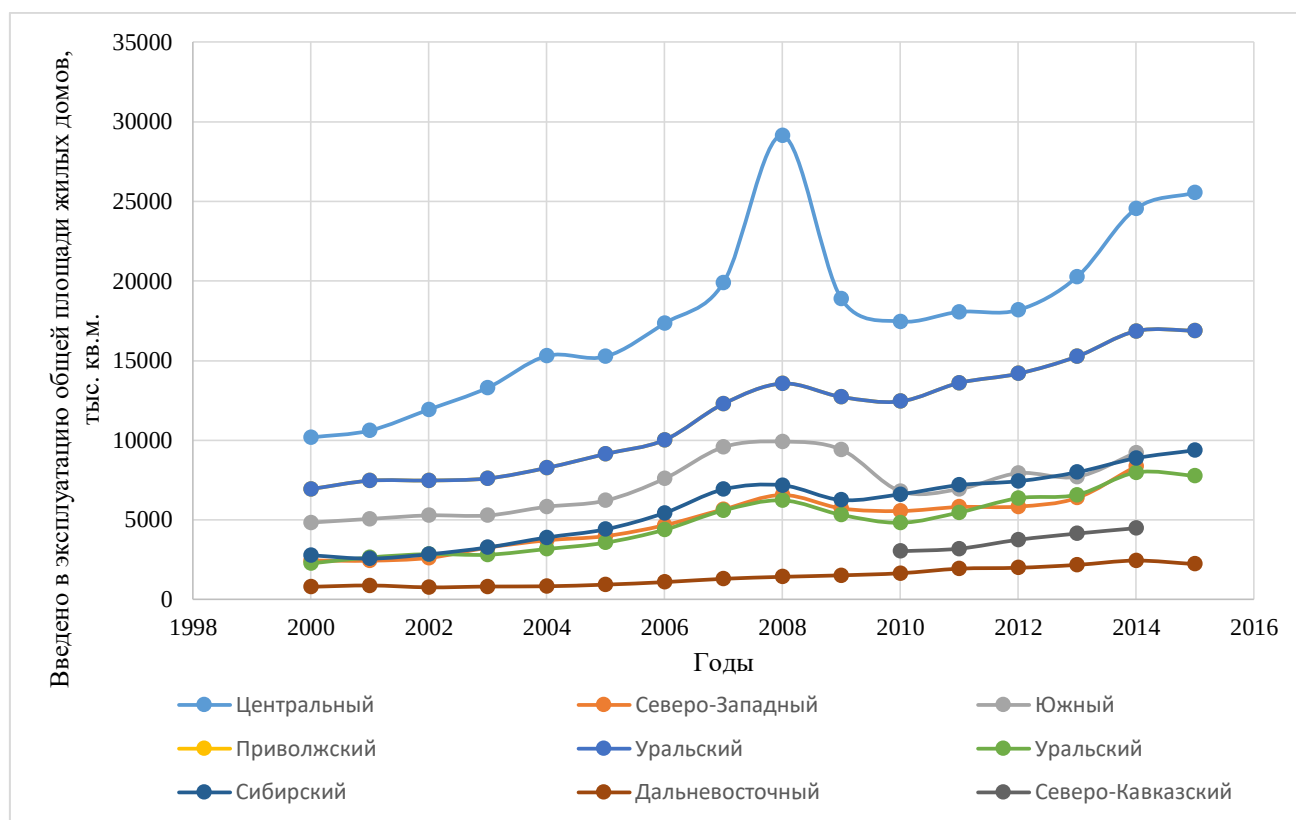


Рисунок 2 - Введенная в эксплуатацию общая жилая площадь домов в период с 2000 по 2015 год (тыс. кв. м.)

Анализируя динамику изменения объемов ввода в эксплуатацию общей жилой площади, представленной на рисунке 2, можно сделать вывод, что тенденция схожа с ситуацией, представленной на рисунке 1. Для более детального изучения объемов строительства жилой недвижимости на территории рассматриваемых федеральных округов на основании данных рисунков 1 и 2 был рассчитан удельный показатель средней жилой площади одной новостроящейся квартиры. Результаты расчетов представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Средняя площадь новостроящихся квартир по всем федеральным округам в период с 2000 по 2007 год

Федеральный округ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Центральный	79,2	81,5	82,8	83,6	85,4	86,7	82,7	85,2
Северо-Западный	72,3	75,3	78,8	78,7	76,7	72,2	72,8	74,2
Южный	102,0	105,7	108,2	108,1	111,5	105,2	107,5	110,6
Приволжский	82,0	83,3	85,8	86,6	86,3	86,1	85,6	85,2
Уральский	73,7	75,8	77,4	79,0	76,7	78,1	76,4	77,0
Сибирский	76,3	78,3	79,8	78,7	78,6	74,0	71,6	75,0
Дальневосточный	70,9	68,7	75,3	72,8	79,6	72,4	79,8	77,0
Северо-Кавказский	-	-	-	-	-	-	-	-

Таблица 2 - Средняя площадь новостроящихся квартир по всем

федеральным округам в период с 2008 по 2015 год								
Федеральный округ	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный	130,0	87,5	86,2	84,4	82,2	76,4	74,1	74,4
Северо-Западный	70,5	71,0	68,0	65,0	66,8	63,2	65,6	-
Южный	106,9	151,0	96,1	94,7	90,5	88,4	84,2	-
Приволжский	84,5	86,0	83,3	80,7	80,5	80,2	75,6	70,9
Уральский	77,6	82,6	77,3	73,6	70,1	68,6	71,6	68,1
Сибирский	73,7	73,5	69,4	68,2	67,6	66,2	67,1	62,1
Дальневосточный	74,5	75,9	70,7	70,5	69,3	69,5	69,3	68,7
Северо-Кавказский	-	-	98,8	97,3	106,2	109,3	98,1	-

На основании данных, представленных в таблицах 1 и 2 можно сделать вывод, что в целом по всем Федеральным округам наблюдается снижение средней площади новостроящихся квартир. В центральном федеральном округе наибольшая средняя площадь квартир была зафиксирована в 2008 году и составила 130 кв. м., а наименьшая в 2014 году (74,1 кв. м.). В Северо-Западном федеральном округе наибольшая средняя жилая площадь квартир на первичном рынке недвижимости была в 2002 году и составила 78,8 кв. м., а наименьшая в 2013 году (63,2 кв. м.). Южный и Северо-Кавказский федеральный округ характеризуются самыми большими средними площадями новостроек. Так в Южном федеральном округе наибольшая площадь была зафиксирована в 2009 году (151 кв. м.), а в Северо-Кавказском в 2013 году (109,3 кв. м.). В Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах зафиксировано плавное снижение средней площади новостроящихся квартир.

Для анализа деятельности строительных организаций в рассматриваемых федеральных округах на основании опубликованных данных российской службы государственной статистики в таблице 3 приведены данные по оценке финансового положения строительных организаций в России в процентах (баланс, прибыль) за период с 2010 по 2015 год [2].

Таблица 3 – Оценка финансового положения строительных организаций в России, %

Федеральный округ	Иквартал	2010			Иквартал	2011		
		II квартал	III квартал	IV квартал		II квартал	III квартал	IV квартал
Центральный	-	-	-	7	15	20	9	4
Северо-Западный	-	-	-	-13	18	23	15	10
Южный	-	-	-	6	18	25	14	6
Приволжский	-	-	-	2	13	25	25	12
Уральский	-	-	-	11	19	23	21	7
Сибирский	-	-	-	-2	13	23	17	4
Дальневосточный	-	-	-	4	18	13	15	12

Северо-Кавказский	-	-	-	7	8	10	10	7
Федеральный округ	2012				2013			
	Иквартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Иквартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Центральный	13	12	14	13	-2	9	13	7
Северо-Западный	5	8	10	15	3	8	-12	-15
Южный	15	18	29	24	5	23	25	18
Приволжский	-2	2	15	12	-6	11	19	15
Уральский	16	18	22	19	-1	-2	7	9
Сибирский	1	2	12	5	-12	13	15	16
Дальневосточный	9	16	20	7	-7	1	11	8
Северо-Кавказский	8	15	14	12	7	7	5	7
Федеральный округ	2014				2015			
	Иквартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Иквартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Центральный	-1	4	15	10	5	14	15	12
Северо-Западный	-15	-1	5	3	10	13	11	15
Южный	-5	1	-2	-2	7	13	14	6
Приволжский	-4	13	15	8	4	15	18	15
Уральский	1	7	11	8	13	14	14	18
Сибирский	-6	14	25	13	9	10	18	14
Дальневосточный	-	14	11	9	12	15	16	22
Северо-Кавказский	4	3	7	2	2	7	9	7

Финансовое положение организации является сложным комплексным понятием, которое является многофакторной моделью. Общая оценка финансового положения производится на основании бухгалтерской отчетности организаций. В рассматриваемой модели учитываются показатели оценки экономического потенциала организации, ликвидность и финансовая устойчивость организации, показатели, характеризующие результативность финансово-хозяйственной деятельности организации и др. Анализируя данные таблицы 3 можно сделать вывод, что в 2015 году положение строительных организаций во всех федеральных округах можно охарактеризовать как устойчивое и перспективное.

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. В целом по стране наблюдается ежегодный рост количества новостроящихся квартир.

2. Следовательно наблюдается увеличение вводимой в эксплуатацию площади жилой недвижимости, однако во всех федеральных округах наблюдается снижение средней площади новостроящихся квартир.

Таким образом, сфера строительства является перспективной и

стремительно развивающейся коммерческой отрасли во всех федеральных округах нашей страны.

Использованные источники:

1. Шингалин А. Г. Новые тенденции развития жилищного строительства в условиях социально ориентированной рыночной экономики //Современные научные исследования и инновации. – 2014. – Т. 8.
2. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. Режим доступа:www.gks.ru

Закалин А.Ю.

студент 3 курс

факультет «инженерно-экономический»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

**ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ
ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН
НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В статье рассматриваются основные инструменты стратегического внутрифирменного планирования зарубежных стран на российских предприятиях, способствующих увеличить эффективность производительности организации.

Ключевые слова: стратегическое планирование, внутрифирменное планирование, качество продукции, производительность труда.

**APPLICATION OF THE STRATEGIC METHODS OF INTRAFIRM
PLANNING IN FOREIGN COUNTRIES FOR RUSSIAN COMPANIES.**

The article discusses the main tools of strategic corporate planning in foreign countries for Russian companies that contribute to increase the efficiency of an organization's performance.

Key words: strategic planning, corporate planning, product quality, productivity.

Стратегическое планирование— это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения.

Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. Функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены ясного способа оценки цели и направления предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу

для управления членами организации.

Система стратегического планирования дает возможность акционерам и менеджменту компаний определиться с направлением и темпом развития бизнеса, очертить глобальные тенденции рынка, понять, какие организационные и структурные изменения должны произойти в компании, чтобы она стала конкурентоспособной, в чем ее преимущество, какие инструменты необходимы ей для успешного развития.

Рассмотрим организацию процесса стратегического планирования в Японии. В японских фирмах широко распространены системы стратегического планирования (в 70% крупных компаний), причем в разработке стратегических планов ведущую роль играет плановый отдел (на уровне центральных служб). Характер планирования во многом зависит от структуры фирмы, то есть от того, является она специализированной или диверсифицированной по номенклатуре выпускаемой продукции.

Контроль над деятельностью специализированной компании обычно осуществляется на основе финансовых показателей непосредственно высшим руководством фирмы.

В диверсифицированной компании основной задачей планирования является координация деятельности производственных отделений. Стратегические идеи и планы обычно поступают от среднего уровня управления или из отделений. Вместе с тем следует иметь в виду, что выработка стратегических решений на ранних стадиях долгосрочного планирования осуществляется «сверху вниз», совместно высшим руководством и аппаратом планирования.

Представляет интерес для рассмотрения модель процесса планирования, составленная японскими специалистами на основе обследования значительного числа японских компаний, отличающихся наибольшей эффективностью планирования.

Модель состоит из четырех стадий: формулирование предпосылок; постановка проблем; долгосрочная стратегия; среднесрочные планы.

В японских компаниях тактика оперативной деятельности разрабатывается обычно отделом по управлению персоналу, а принятие решений носит групповой характер.

Особый интерес вызывает опыт японских компаний, которым удалось добиться мирового лидерства по качеству продукции, производительности труда, оптимизации затрат в автомобильной промышленности. Так, производя в 1950 г. всего 62 тыс. автомобилей, японские автоконцерны в 1970-е гг. смогли резко увеличить объёмы производства (в 1970 г. было выпущено более 3 млн. автомобилей), а к 1980 г. вышли на первое место в мире (1980 г. – 11 млн. автомобилей). В отличие от крупных американских компаний, которые снижали издержки производства, увеличивая объёмы выпуска в рамках одной модели, японские автопроизводители внедряли гибкие производственные системы, которые позволяли на одном конвейере выпускать небольшие партии различных моделей в соответствии с заказами

дилеров. Таким образом, приобретая японский автомобиль, потребитель получал продукт высокого качества, удовлетворяющий индивидуальным запросам, по цене меньшей, чем на аналогичный продукт американского или европейского производства. Этим был обусловлен быстрый рост объёма продаж японских автомобилей как в Японии, так и за рубежом.

Что касается российских предприятий, перенявших опыт японских компаний, то в качестве примера можно привести ОАО «ГАЗ». Преобразования начались на ОАО «ГАЗ» в 2003 г. и в дальнейшем распространились на другие предприятия группы. На первом этапе при активном участии руководства автозавода была сформирована команда по внедрению новой производственной системы и началась разъяснительная работа с сотрудниками. В качестве пилотного участка был выбран участок сборки кабин «газелей». Специалисты по внедрению производственной системы совместно с работниками участка провели мероприятия по оптимизации потока создания кабин, стандартизировали рабочие операции, применили систему 5S и практику автономного обслуживания оборудования. В результате применения прогрессивных подходов процент кабин, годных с первого предъявления, вырос за два года с 2% до 80%, а из 245 наименований дефектов, имевших место в начале проекта, были полностью исключены 206. Численность работников была снижена с 258 до 196 человек при одновременном увеличении числа собираемых кабин с 98 до 146 шт. за смену. Отшлифовав алгоритм действий по внедрению новой производственной системы, руководство ОАО «ГАЗ» распространило её действие на всё предприятие. И это положительно сказалось на деятельности автозавода: в 2008 г. процент сдачи готовой продукции с первого предъявления практически достиг 100%, производительность труда выросла на 65%, а средняя заработная плата – на 60% по сравнению с предыдущим годом. Накопив достаточный опыт, специалисты ОАО «ГАЗ» стали распространять новую производственную систему на другие предприятия группы: «Павловский автобусный завод», «Тверской экскаватор», «автомобильный завод «Урал», «Ярославский завод дизельной аппаратуры» и другие. Существенный рост производительности, качества продукции был зафиксирован и на этих предприятиях.

Следовательно, основная задача стратегического планирования, как на отечественных предприятиях, так и на зарубежных фирмах состоит в обосновании важнейших целей и выработке правильной стратегии долгосрочного развития. В современной теории планирования принято выделять восемь основных сфер деятельности, в границах, которых каждое предприятие определяет свои главные цели. Это - положение организации на рынке, инновационная деятельность, уровень производительности, наличие производственных ресурсов, степень стабильности, система управления, профессионализм персонала и социальная ответственность. Как свидетельствует передовая отечественная практика, наиболее значимыми в рыночных условиях являются финансовые цели, определяющие состояние

платежеспособности и экономическую устойчивость предприятий.

Использованные источники:

1. Большаков С.В. «Финансовая политика и финансовое регулирование экономики» - Финансы, 2013 – 507 с.
2. Внутрифирменное планирование: Учебник. – 2-е изд., испр. И доп. – М.:ИНФРА – М, 2014. – 400с.

УДК 316.7

Закиров И.И.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г.Уфа

**ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И ЦЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ
МОЛОДЕЖИ**

Аннотация: *Статья посвящена жизненным приоритетам современной молодежи. В настоящее время жизненные ориентации молодежи изменили свой вектор в сторону индивидуальной направленности.*

Ключевые слова: *молодежь, ценности, жизненные ориентиры, поведенческие приоритеты.*

Каждое поколение вносит что-то новое в развитие общества. Однако при этом все новое базируется на старых основах. Молодежь – это отражение направления развития общества. Глядя на молодых людей, можно понять, куда и с какой целью движется общество [1].

Современная молодежь оказывается более приспособленной к сегодняшней жизни. И если для их родителей богатый опыт был дорогим социальным капиталом, то в условиях трансформации одним из значимых ресурсов, техник выживания становится способность к отказу или быстрому переосмысливанию ценностей любой степени «вечности». Благодаря этим качествам молодежь легче адаптируется к меняющимся условиям жизни, быстрее осваивает рыночные практики и индивидуальные техники выживания, адекватнее реагирует на новые потребительские предложения, легче включается в информационные сети, овладевает технологиями [2; 3].

Иногда пожилые люди ругают молодежь, считая, что они ведут себя не так, как следовало. Однако при этом не стоит забывать, что именно эти пожилые люди и воспитали новое поколение. Конечно, ценности современной молодежи отличаются от ценностей прошлых поколений. Но это вполне нормальное явление, которое показывает, что общество не стоит на месте. Единственная проблема в этом вопросе, которая может вызывать тревогу, – это если ценности меняются не в лучшую сторону.

Каковы ценности молодежи?

Жизненные ориентации современной молодежи изменили свой вектор, уйдя от социальной (коллективистской) направленности к индивидуальной. Главным стремлением каждого человека стало личное материальное

благополучие. К сожалению, ценность оплаты труда стала цениться больше свободы или ценности интересной работы.

Отсюда проистекает внимание молодежи к таким общественным проблемам, как рост цен, преступности, инфляция, коррупция, социальное разделение общества, проблемы экологии, пассивность граждан [4; 5].

Гражданская позиция и общественные нужды ушли на последние позиции, уступив место проблемам материальной обеспеченности и здоровья. Однако, несмотря на то, что в анкетах молодежь выбирает в числе первых такую ценность, как здоровье, на практике мы видим, что стремление к здоровому образу жизни выражено достаточно слабо.

Результаты социологических исследований говорят, что в ТОП-10 жизненных ценностей современной молодежи входят такие ценности:

1. Семейные ценности.
2. Материальное благополучие.
3. Общение, друзья.
4. Здоровье.
5. Образование, интересная работа, самореализация.
6. Свобода, самостоятельность.
7. Престиж, положение в обществе.
8. Отдых, хобби, спорт.
9. Творчество.

Как видно из списка, семейные ценности у молодежи стоят на первом месте. В этот пункт входит как родная семья, в которой человек родился и рос, так и будущая семья, которую планируется создать [6].

Доминантой жизненных ценностей и поведенческих приоритетов остается *материальное благополучие*. За последнее время наблюдается следующая тенденция: молодежь в основном отдает предпочтение не столько духовным и нравственным ценностям, сколько большим деньгам. Например, у 73% из 600 опрошенных молодых людей материальное благополучие является стимулом их жизненной активности. Умение сколачивать состояние для большинства является мерилом человеческого счастья. Полезность труда для большинства молодых людей определяется достижениями собственного экономического достатка. Причем ставится в основном цель зарабатывания денег, причем любым доступным путем, лишь бы этот путь приносил доход и чем больше, тем лучше. И поэтому жизненный успех связывается с предприимчивостью и деньгами, а не с талантом, знаниями и трудолюбием [7].

Такая ломка ценностных ориентиров у молодых людей отчетливо вырисовывается среди еще невыработанной устойчивой системы своих нравственных социокультурных установок. Тем более что и изменившаяся жизнь (переход от административно-плановых к рыночным механизмам) требует новых моделей поведения. Такие жизненные принципы, как «лучше быть честным, но бедным» и «чистая совесть важнее благополучия», ушли в прошлое и на первый план выдвинулось такие, как «ты – мне, я – тебе»,

«успех – любой ценой». Прослеживается четкая ориентация экономических ценностей, связанных со скорейшим обогащением, а успешность определяется наличием дорогостоящих благ, славы, известности. В сознании нынешней молодежи четко выражена мотивационная установка на собственные силы в реализации жизненных целей и интересов в духе новых условий рыночного хозяйствования, ну а тут, как известно, возможны любые пути [8; 9].

Характеризуя молодежное сознание и систему ценностей современной молодежи, социологи выделяют:

- возросший уровень образованности и недостаточную согласованность социального и личностного смысла образования;

- признание молодежи социальной значимости участия в общественной жизни и стремление самоутвердиться в непроизводственной сфере, главным образом в сфере досуга;

- приоритет потребительских ориентаций над творческими, созидательными;

- вытеснение ценностей национальной культуры западными образцами поведения и символами;

- слабую индивидуализированность и избирательность культуры, связанную с диктатом групповых стереотипов [10].

Новые приоритеты в системе ценностей, интересов и социальных норм у молодежи найдут в дальнейшем отражение в их сознании, а затем и в поведении, активности и, в конечном счете, в социальном самочувствии. Активная жизненная позиция молодежи чаще всего выражается в росте трудовой, общественно-политической, познавательной и других видах активности, в социальной мобильности, в формировании не анархично рыночного сознания, а цивилизованного продуктивно осмысленного менталитета. И этот процесс должен быть регулируемым и управляемым. И в этом огромное значение должны сыграть как объективно существующие условия жизнедеятельности, так и последовательная система воспитания и пропаганды новых прогрессивных ценностей.

Использованные источники:

1. Семенов В.Е. Ценностные ориентиры современной молодежи // Социол. исследования. 2007 - №4.
2. Игебаева Ф.А. Ценностные ориентации современной молодежи // В сборнике: Уральский регион Республики Башкортостан: человек, природа, общество материалы региональной научно-практической конференции. 2010. С. 80-83.
3. Игебаева Ф.А. Современная молодежь в условиях трансформации российского общества // В сборнике: Инновационное образование, гуманизм и система ценностных ориентиров современного российского общества: проблемы и перспективы сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Центр прикладных научных исследований. 2010.

С. 39-42.

4. Игебаева Ф.А. Жизненные приоритеты современной молодежи.//В сборнике: Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия сборник статей Международной научно-практической конференции. Пенза, 2010. С. 94-96.
5. Петров А.В. Ценностные предпочтения молодежи: диагностика и тенденции изменений // Социол. исследования. 2008. - №2.
6. Ахмадеев А.А., Давлетгаряева Р.Г., Азаматов Д.М. Человек как биопсихосоциальная составляющая биосферы. В сборнике: Человек. Общество. Образование Межвузовский сборник. Министерство общего и профессионального образования РФ; Уфимский институт Московского государственного университета коммерции; Башкирский государственный медицинский университет. 1998. С. 18-21.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.
8. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.
9. Игебаева Ф.А. Образование в иерархии ценностей современной студенческой семьи. В сборнике: Проблемы образования в современной России и на постсоветском пространстве XI Международная научно-практическая конференция (зимняя сессия): сборник статей. 2008. С. 25-27.
10. Игебаева Ф.А. Потенциал молодежи - важнейший ресурс устойчивого развития Башкортостана. В сборнике: Личность и общество: проблемы философии, психологии и социологии сборник статей Международной научно-практической конференции. Пенза. 2010. С. 164-166.

УДК 316.3

Закирова С.И.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

РОЛЬ СЕМЬИ В ПРОЦЕССЕ РОЖДЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрена роль семьи в процессе рождения и воспитания подрастающего поколения. Показана важность института семьи в выполнении воспитательной функции и сохранении общего жизненного тонауса личности.

Ключевые слова: семья, ценности, дети, рождение, воспитание.

Семья, как социальный институт, играет первостепенную роль в обеспечении жизнедеятельности общества и выполняет следующие функции

репродуктивную, воспитательную, экономическую, бытовую и рекреационную. Безусловно, важнейшей функцией семьи, наряду с репродуктивной, является воспитательная. В этом заключается, на наш взгляд, главное предназначение семьи [1; 2].

В настоящее время проблемы семьи и семейного воспитания приобрели особую актуальность. Над проблемой семейного воспитания работали многие ученые: Азаров Ю. П., Байков Ф. Я., Васильева Э. В., Гуров В. Н., Каган Е. В., Куликова Т. А., Лесгафт П. Ф., Харчев А. Г., Шеляг Т. В. и другие. Актуальна проблема семьи и для государства, общества, школы. На государственном уровне для помощи семье создаются различные программы, например, национальный проект «Российская семья» по поддержке семьи, материнства и детства. Говоря о помощи общества, можно привести в пример различные социальные организации и общественные объединения, такие как служба социальной защиты, служба психологической помощи, муниципальные центры работы с детьми и так далее.

Несмотря на существующие серьезные проблемы семейных отношений, есть уверенность в том, что семья будет продолжать выполнять ведущую роль в рождении, воспитании детей, оказании помощи всем своим членам. В семье по-прежнему человек получает первые сведения о мире, природе, человеке, о самом себе. С багажом этих знаний он идет в общество, к людям, которые тоже оказывают на него влияние. Ценности общества и семьи во многом совпадают и составляют основу существования социума [3; 5].

Именно в семье ребенок получает первый жизненный опыт, делает первые наблюдения и учится как себя вести в различных ситуациях. Его первые учителя и воспитатели – отец и мать. Давно установлено, что для ребёнка общие семейные повседневные радости и огорчения, успехи и неудачи – это источник, рождающий доброту и чуткость, заботливое отношение к людям [6]. Семья даёт ребёнку первые представления о добре и зле, о нормах нравственности, о правилах общежития, первые трудовые навыки. Очень важно, чтобы то, чему мы учим ребенка, подкреплялось конкретными примерами, чтобы он видел, что у взрослых теория не расходится с практикой.

Влияние семьи – особое, оно начинается с первых шагов ребёнка. А поэтому уровень нравственной культуры родителей, их убеждения, жизненные планы и цели, опыт социального общения, семейные традиции и нормы поведения, словом, вся атмосфера семьи имеет решающее значение в воспитании ребёнка [7; 11].

В процессе рождения и воспитания личности роль семьи обнаруживается, прежде всего, в том, что она выступает в качестве своеобразного генератора источника взглядов, представлений о мире, обществе, о месте человека в обществе. Под влиянием этих взглядов формируются отношения к другим людям, к детям, к природе, образуется обыденное знание общественных порядков, требований и норм [9].

Семья является носителем традиций и норм поведения, которые

усваиваются личностью и производятся в виде имитаций, семейных ритуалов, ценностных ориентаций и сложных психологических установок. Это находит свое выражение, например, в том, что размер семьи и характер внутрисемейных отношений во многом «традиционны». Тип родительской семьи (авторитарный или демократический), уровень ее сплоченности во многом предопределяют уровень устойчивости и характер отношений в молодых семьях [12].

Особое место семьи в системе рождения и воспитания ребенка определяется тем, что она выступает в качестве передаточного звена в преемственности поколений, занимает промежуточное положение между социальными институтами и общественными отношениями, а также конкретными формами и способами жизнедеятельности людей, условиями их жизни в определенном социальном пространстве. Наличие или отсутствие каких-либо особых (например, национальных традиций), семейных норм и обычаев может заметно отразиться на внутрисемейных отношениях и поведении семьи в сфере воспроизводства новых поколений [8].

Утвердиться родительскому авторитету мешают недостатки семейного воспитания. Чрезмерная материнская любовь, также как и её отсутствие, может ослеплять, делать несчастной не только мать, но и ребёнка. Самая трудная профессия – быть матерью. Любовь матери должна быть разумной, нежной и требовательной. Не случайно в народе говорят: «Что легче пуха? Сердце матери. Что твёрже камня? Сердце матери» [10].

В заключение отметим, что общество, накладывая на семью определенные социальные обязательства, осуществляет контроль за выполнением ею воспитательной функции. В этом случае семья выступает уже в роли социального института, который несет ответственность за отношение между членами семьи, родственниками. «Каждый из нас – это половина человека» – говорил Платон, семья же – обретение целостности. Признание приоритета проблем личности, её социального благополучия усиливают «позицию» института семьи в выполнении воспитательной функции и формировании духовно-нравственных качеств подрастающего поколения [4].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Семья как базовый агент социализации личности. //Иновационная наука. Международный научный журнал, 2016. №1. – С.170 –171.
2. Игебаева Ф.А. Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.
3. Игебаева Ф.А. Семья как фактор формирования духовно-нравственных основ личности. В сборнике: Философия духовно-нравственной и гражданской самореализации личности в условиях региональной ментальности. IX Междунар. науч.-практ. конф., нояб. 2005 г. Пенза, 2005. -

С. 81-83.

4. Базуев А.И. Установки на деторождение в современной студенческой среде. В сборнике: Студент и аграрная наука. Материалы VIII студенческой научной конференции. 2014. С. 126-129.
5. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика /Социально-экономические проблемы развития аграрной сферы экономики и пути их решения. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета. 2015. С. 349-353.
6. Давлетгаряева Р.Г. Воспитание как определяющий фактор дальнейшего развития человечества. В сборнике: Современный мир: экономика, история, образование, культура сборник научных трудов. Уфа, 2005. С. 301-304.
7. Игебаева Ф.А. Проблемы стабилизации и дестабилизации городской семьи // European Social Science Journal. 2016. № 1. с. 350-355.
8. Игебаева Ф.А. Роль семьи в социализации личности. В сборнике: Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 49-51.
9. Игебаева Ф.А. Влияние образа жизни городской семьи на стабильность брачно-семейных отношений // Современный мир: экономика, история, образование, культура: сб. научных трудов. - Уфа: Изд-во БГАУ, 2005.– С.257 – 263.
10. Игебаева Ф.А. Образ жизни городской семьи и факторы ее дестабилизации // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2013, № 1 – С.140 – 142.
- 11.<http://nsportal.ru/npo-spo/obrazovanie-i-pedagogika/library/2015/03/12/esse-o-roli-semeynykh-tsennostey-v-vozpitanii-0>
12. <http://festival.1september.ru/articles/313555/>

УДК 004.056.53

*Захарченко А.Д.
студент 4-го курса*

*Белова А.А.
студент 4-го курса
Горбатенко О.В.
студент 4-го курса*

*Институт компьютерных технологий
и информационной безопасности
Южный федеральный университет
Российская Федерация, г. Таганрог*

МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ЗАСПАМЛЕННОСТИ ПОЧТОВЫХ ЯЩИКОВ

Аннотация: в данной статье проведён анализ основных причин появления спама на электронной почте современных пользователей, приведены практические рекомендации по защите от таковых.

Ключевые слова: Спам, электронная почта, сообщения, вирус, информация, политика конфиденциальности, провайдер, клиент, веб-сервер, социальные сети, информационная безопасность.

Спам является электронной версией "нежелательной почты." Термин спам относится к, часто нежелательным, сообщениям, приходящим на Ваш электронный ящик. Спам не обязательно содержит вирусы, сообщения из надёжных источников вполне могут попасть в эту категорию. Есть несколько шагов, которые можно предпринять, чтобы значительно уменьшить количество спама, далее мы их рассмотрим:

1) Не оставляйте свой адрес электронной почты в ненадёжных источниках. Это кажется безобидным, поэтому многие люди пишут их в отведенном, не понимая, что может случиться с этой информацией. Например, компании часто вводят адреса в базу данных, чтобы они могли следить за своими клиентами и изучать их предпочтения. Иногда эти списки могут быть проданы или использованы совместно с третьими компаниями, и вдруг вы получаете по электронной почте то, что совершенно не запрашивали.

2) Проверьте политику конфиденциальности перед отправкой вашего адреса электронной почты в тот или иной интернет ресурс. Большинство авторитетных сайтов будет иметь связь с их политикой конфиденциальности от какой-либо формы, где они просили предоставить личные данные. Вы должны прочитать эту политику перед отправкой электронной почты или любую другую личную информацию, так что бы вы знали, что владельцы данного сервиса, смогут делать с Вашей информацией.

3) Будьте в курсе выбранных параметров по умолчанию. Когда вы регистрируетесь для некоторых учетных записей в Интернете или услуг, может быть раздел, который предоставляет вам возможность получать электронную почту о других продуктах и услугах. Иногда бывают варианты, выбранные по умолчанию, так что, если вы не отмените их, вы рискуете начать получать электронную почту из этих списков.

4) Используйте фильтры Многие почтовые программы предлагают

возможности фильтрации, которые позволяют блокировать определенные адреса или разрешить обмен письмами только с адресами из списка контактов. Некоторые интернет провайдеры предлагают спам "защиту" или фильтрации услуг, но легитимные сообщения, неправильно классифицированные как спам, могут быть удалены. Тем не менее, многие интернет провайдеры, которые предлагают услуги фильтрации, также предоставляют возможности для исключения подозреваемых спам-сообщений, так что конечный пользователь может более легко идентифицировать их. Это может быть полезно в сочетании с возможностями фильтрации, предоставляемыми многими программами электронной почты. Отчетность сообщений как спам или мусор помогает обучить почтовый фильтр. Тем не менее, желательно проверять папки спама, время от времени, чтобы исключить сообщения, которые были неправильно классифицированы как спам.

5) Не переходить по ссылкам в спам-сообщениях. Некоторые спам полагается на генераторы, которые пытаются изменить адреса электронной почты в определенных областях. Если щелкнуть ссылку в сообщении электронной почты или ответа на определенный адрес, вы просто подтверждаете то, что ваш адрес электронной почты является действительным. Нежелательные сообщения, которые предлагают "отказаться от подписки" выглядят особенно заманчиво, но это часто просто метод для сбора действительных адресов, которые затем отправляются другой спам.

6) Отключить автоматическую загрузку графики в HTML. Многие спамеры отправляют почту HTML с связанного графического файла, который затем используется для отслеживания того, кто открывает почту сообщение, когда ваш почтовый клиент загружает изображение из своего веб-сервера, они знают, как вы открыли сообщение. Отключение HTML почты целиком и просмотра сообщений в виде простого текста также предотвращает эту проблему.

7) Рассмотреть вопрос об открытии дополнительного адреса электронной почты. Многие домены предлагают бесплатные учетные записи электронной почты. Если вы часто используете свой адрес электронной почты (для интернет-магазинов, подписавшись на услуги, или включая его на что-то вроде комментария карты), вы можете создать второй аккаунт электронной почты для защиты вашей учетной записи основного адреса электронной почты от любого спама, который может быть прислан. Вы можете также использовать этот вторичный счет при отправке сообщений в публичные списки рассылки, сайты социальных сетей, блогов и веб-форумах. Если учетная запись начинают заполнять спамом, вы можете избавиться от него и открыть другую.

8) Используйте настройки конфиденциальности на сайтах социальных сетей. Сайты социальных сетей, как правило, позволяют выбирать, кто имеет доступ, чтобы увидеть ваш адрес электронной почты.

Кроме того, при использовании приложений на этих сайтах, вы можете включать разрешения для них, чтобы получить доступ к вашей личной информации.

В заключении помните, что ответственность за сохранность Вашей личной информации, в первую очередь, несёте именно Вы и то, какие действия Вы предпримите для обеспечения информационной безопасности, будет определять степень Вашей защищённости.

Использованные источники:

1. Редактор Е.М. Сухарев. Обеспечение информационной безопасности в экономической и телекоммуникационной сферах. Книга 2. – М.: Радиотехника, 2003. – 216 с.
2. Крис Скиннер. Будущее банкинга. Мировые тенденции и новые технологии в отрасли. – М.: Гревцов Паблишер, 2009. – 400 с.
3. В.В. Цыганов, С.Н. Бухарин. Информационный менеджмент. Механизмы управления и борьбы в бизнесе и политике. – М.: Академический Проект, 2009. – 512 с.
4. Р.М. Юсупов. Наука и национальная безопасность. – М.: Наука, 2006. – 294 с.
5. Информационные системы в экономике. – М.: Инфра-М, 2012. – 240 с.

УДК 004.056.53

*Захарченко А.Д.
студент 4-го курса
Белова А.А.
студент 4-го курса
Горбатенко О.В.
студент 4-го курса*

*Институт компьютерных технологий
и информационной безопасности
Южный федеральный университет
Российская Федерация, г. Таганрог*

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ БЕСПЛАТНЫХ ПОЧТОВЫХ СЕРВИСОВ

Аннотация: в данной статье проведён анализ бесплатных почтовых сервисов, существующих на рынке. Выявлены основные преимущества использования данных услуг, а также основные угрозы безопасности Вашей информации, приведены советы по снижению степени рисков при использовании почтовых сервисов.

Ключевые слова: Электронная почта, учётная запись, провайдер, спам, угроза, шифрование, защищённый режим, конфиденциальность, информация, безопасность, потенциал.

Многие поставщики услуг предлагают бесплатные учетные записи электронной почты (например: Yahoo!, Yandex, Gmail, Mail). В дополнение к экономии денежных средств, эти услуги часто включают в себя другие

преимущества:

Доступность - вы можете получить доступ к учетной записи с любого компьютера, эти услуги полезны, если вы не можете постоянно быть рядом со своим стационарным компьютером или находитесь в поездке. Даже если вы можете получить доступ к интернет провайдеру на основе учетной записи электронной почты удаленно.

Конкурентные особенности - многие из этих поставщиков услуг, конкурирующих за пользователей, теперь предлагают дополнительные функции, такие как большие объемы хранения, фильтрации спама, защита от вирусов, а также оригинальные шрифты и графика.

Дополнительные возможности - Это становится все более распространенным для поставщиков услуг к пакету дополнительного программного обеспечения или услуг (например, мгновенный обмен сообщениями) со своими бесплатными учетными записями электронной почты, чтобы привлечь клиентов.

Бесплатные учетные записи электронной почты также являются эффективными инструментами для снижения количества спама, которого вы получаете на свой основной адрес электронной почты. Вместо того, чтобы использовать свой основной адрес при совершении покупок в Интернете, запрашивая услуги, или участие в интернет-форумах, вы можете создать бесплатный дополнительный адрес для использования.

Какие риски связаны с бесплатными службами электронной почты? Хотя бесплатные почтовые службы имеют много преимуществ, вы не должны использовать их для передачи конфиденциальной информации. Потому что вы не платите за счет, организация не может иметь сильную приверженность к защите вас от различных угроз или предложить Вам самое лучшее обслуживание. Некоторые из элементов, которыми вы рискуете являются:

Безопасность - Если ваш логин, пароль, или сообщения отправляются в виде обычного текста, они легко могут быть перехвачены. Если поставщик услуг предлагает шифрование SSL, вы должны использовать его. Вы можете узнать, является ли это доступно, глядя на "безопасном режиме" или путем замены "HTTP:" в URL с "https:".

Конфиденциальность - Вы не платите за вашу учетную запись электронной почты, но поставщик услуг должен найти способ, чтобы возместить расходы на предоставление услуг. Одним из способов получения дохода является продажа рекламных площадей, а другой продать или торговой информации. Убедитесь в том, чтобы прочитать политику конфиденциальности поставщика услуг или условия использования, чтобы увидеть, если ваше имя, ваш адрес электронной почты, адреса электронной почты в адресной книге, или любой информации, содержащейся в вашем профиле, имеет потенциал отдается другим организациям. Если вы рассматриваете пересылку вашей деловой информации по электронной почте на бесплатную учетную запись электронной почты, проконсультируйтесь с вашим работодателем в первую очередь. Вы не должны нарушать

установленные правила безопасности.

Надежность - Хотя вы можете получить доступ к вашему счету с любого компьютера, вам необходимо убедиться, что учетная запись будет доступна, если вы хотите получить к нему доступ. Ознакомьтесь с условиями поставщика услуг сервиса, так что бы вы точно знали, что они взяли на себя обязательство предоставлять Вам всю информацию. Например, если услуга заканчивается или ваша учетная запись исчезнет, вы можете получить ваши сообщения? Дает ли поставщик услуг вам возможность загрузки сообщений, которые вы хотите архивировать на вашей машине? Кроме того, если вам случится быть в другом часовом поясе, чем провайдер, вы можете обнаружить, что их обслуживание сервера мешает вашей обычной деятельности по электронной почте.

Будьте бдительны и используйте только надёжные почтовые сервисы не подвергая тем самым риску Вашу личную информацию.

Использованные источники:

1. Абдеев, Р.Ф. Философия информационной цивилизации/ Р.Ф. Абдеев. – М.: ВЛАДОС, 1994.
2. Безопасность социально-экономических систем / В. Л. Шульц, В. В. Цыганов, Р.Ф. Идрисов, Н.Н. Терехова. – М.: Наука, 2009.
3. Владимирова, Т. В. Социальная природа информационной безопасности / Т. В. Владимирова – М.: АНО Изд. Дом «Науч. обозрение», 2014

*факультет менеджмента
Манюкова Н.В., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
кафедра математики и естественных наук
Нижевартовский государственный университет
Россия, г. Нижневартовск
Zvorygina V. S.
student 4 rates, faculty of management
Nizhnevartovsk state university
Russia, Nizhnevartovsk
Research supervisor:
Manyukova N. V.
associate professor
mathematics and natural sciences,
candidate of pedagogical sciences
Nizhnevartovsk state university
Russia, Nizhnevartovsk*

**АНАЛИЗ И НАЗНАЧЕНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ В
СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ
THE ANALYSIS AND PURPOSE OF EXPERT SYSTEMS IN
MODERN MANAGEMENT**

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие экспертной системы, как определённой компьютерной модификации, или средства программирования, способного стать альтернативой профессионалу – эксперту, в области информационных знаний с использованием процедур логического заключения. Выделены специфические особенности и характерные отличия экспертной системы, от схожих ей других информационных систем. Делается вывод о том, что в своем развитии известные экспертные системы получают все большее распространение среди ведущих специалистов мирового менеджмента.

Ключевые слова: информационные технологии, экспертная система, база знаний, интерпретатор, модуль создания системы, институциональная память.

Summary: In this article the concept of expert system as certain computer modification, or means of the programming capable to become an alternative to the professional – to the expert, in the field of information knowledge with use of procedures of the logical conclusion is considered. Specific features and characteristic differences of expert system, from similar are marked out to it other information systems. The conclusion that in the development the known expert systems gain ground among leading experts of world management is drawn.

Keywords: information technologies, expert system, knowledge base, interpreter, module of creation of system, institutional memory.

Максимальное развитие из числа компьютерных информационных систем замечено в сфере исследования экспертных систем. Экспертные

системы предоставляют возможность “новичку” либо профессионалу получать консультации специалистов по различным вопросам, которыми располагают данные системы.

Поиск решения специализированных проблем потребует специализированных познаний в информационной области. Но не каждая организация, собственно, сможет располагать возможностью, удерживать в собственном штате специалистов, по всем сопряженным с их трудом вопросам, либо нанимать их постоянно, в случае появления новой проблемной ситуации⁴⁶. Из чего вытекает основная идея использования информационной технологии экспертных систем. Она состоит в том, чтобы использовать знания эксперта всякий раз, когда мы имеем на то необходимость, посредством одного клика в памяти персонального компьютера. Исходя из этого, технология экспертных систем является не просто актуальной информационной системой, но используется в соответствии с качеством других информационных систем.

Существуют также определенные особенности информационных систем⁴⁷. К примеру, схожесть информационных технологий, которые применяются в экспертных системах и системах поддержки принятия решений, состоит в том, что обе они гарантируют большую степень в принятии решений. Но ко всему прочему, имеют место быть 3 значительных отличия (Таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение «экспертных систем» и «систем поддержки принятия решений»

Критерий различия	Экспертная система	Система поддержки принятия решений
Решение проблемы	Возможность принять решение, превосходящее способности пользователя	Возможность пользователя получить и осознать решение проблемы
Пояснение выбора того или иного решения	Возможность получения объяснений в ходе процесса решения	Поверхностное пояснение; первостепенен сам факт решения
Использование новых компонентов развития в своей работе	Постоянное внедрение	Редкое использование

На основании чего, качество экспертной системы сводится к качеству формализованных знаний и унификацией используемого опыта⁴⁸.

На основании выше описанного, также можно выделить основные преимущества экспертных систем, посредством которых возможно частичное освобождение от работы специалиста в определенной области (Рисунок 1).

⁴⁶Джексон П. Введение в экспертные системы = Introduction to Expert Systems. — 3-е изд. — М.: Вильямс, 2001. — С. 624.

⁴⁷ Ивасенко, А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. - М.: КноРус, 2013. - 158 с.

⁴⁸ Граничин, О.Н. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие / О.Н. Граничин, В.И. Киев. - М.: БИНОМ. ЛЗ, ИНТУИТ, 2008. - 336 с.

Постоянство	Легкость передачи	Устойчивость результатов	Стоимость
<i>ЭС не ослабевает со временем, в отличие от человека</i>	<i>Передача искусственной информации в ЭС – достаточно быстрый процесс</i>	<i>Результаты, полученные ЭС – стабильны и неподвластны эмоциональным факторам</i>	<i>Услуги ЭС дешевы в эксплуатации</i>

Рисунок 1 – Положительные качества экспертных систем

При рассмотрении экспертной системы, как информационной технологии в целом, немаловажное значение имеют ее составляющие. Их называют основные компоненты экспертной системы. К ним можно отнести: модуль создания системы, интерпретатор, база знаний, интерфейс пользователя.

Анализ ключевых компонентов экспертных систем представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Основные компоненты экспертной системы

Компонент ЭС	Функции компоненты ЭС
Модуль создания системы	• Служит помощником в создании иерархии правил; • Использует алгоритмический язык программирования; • Ускоряет процесс создания ЭС, путем использования оболочек ЭС.
Интерпретатор	• Рассматривает последовательное каждое правило ЭС; • Производит в конкретном режиме обработку полученных знаний из базы данных.
База знаний	• Включает в себя факты, характеризующие проблемную область; • Описывает логическую взаимосвязь этих фактов.
Интерфейс пользователя	• Используется для ввода определенных задач в ЭС; • Используется для вывода полученного результата из ЭС, посредством ранее заданных параметров.

Основываясь на данных, представленных в таблице 2, можно сделать вывод, что информационная технология экспертных систем учитывает вероятность извлекать в качестве конечных данных не только лишь разрешение проблемной ситуации, но и требуемые разъяснения по ней.

Экспертная система обязана разъяснить пользователю каждый шаг своих рассуждений, направленных на решение задачи⁴⁹.

Однако не каждый ведущий специалист мира может назвать процесс,

⁴⁹ Киселев, Г.М. Информационные технологии в экономике и управлении (эффективная работа в MS Office 2007): Учебное пособие / Г.М. Киселев, Р.В. Бочкова, В.И. Сафонов. - М.: Дашков и К, 2013. - 272 с.

работы с экспертной системой, простым. Но тем не менее пользовательский интерфейс этих систем считается доступным большинству специалистов всех уровней, и, как правило, не вызывает трудностей при ведении диалога. Важнейшим требованием к осуществлению диалога эксперта с ЭОС является естественность, которая не означает буквальное формулирование потребностей эксперта предложениями естественного языка. Важно, чтобы последовательность решения задачи была гибкой, а также соответствовала представлениям обучаемого сотрудника и велась в профессиональной терминологии.

Использованные источники:

1. Граничин, О.Н. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие / О.Н. Граничин, В.И. Кияев. - М.: БИНОМ. ЛЗ, ИНТУИТ, 2008. - 336 с.
2. Джексон П. Введение в экспертные системы = Introduction to Expert Systems. — 3-е изд. — М.: Вильямс, 2001. — С. 624.
3. Ивасенко, А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. - М.: КноРус, 2013. - 158 с.
4. Киселев, Г.М. Информационные технологии в экономике и управлении (эффективная работа в MS Office 2007): Учебное пособие / Г.М. Киселев, Р.В. Бочкова, В.И. Сафонов. - М.: Дашков и К, 2013. - 272 с.

УДК 336.719

Зеленцова П.А.

студент 4 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Романенко Е.В.

научный руководитель, ассистент

УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены инновации в банковской деятельности России. Поставлены задачи для повышения конкурентоспособности банков.

Ключевые слова: банковская система; инновации; коммерческие банки; услуги.

Abstract: This article examines innovations in banking activities in Russia. The tasks to enhance the competitiveness of banks.

Key words: banking system; innovation; commercial banks; service.

В настоящее время банковская система считается одной из главных структур рыночной экономики. Коммерческие банки, на сегодняшний день, могут предложить своим клиентам множество различных банковских продуктов и услуг, и вследствие этого сфера банковской деятельности

постоянно расширяется. Анализ деятельности коммерческих банков указывает на то, что для достижения конкурентных преимуществ необходим процесс внедрения инновации с помощью применения новых достижений науки, техники и технологии.

В последнее время отношение частных клиентов к банкам ухудшилось и теперь такие организации, чтобы вернуть доверие населения, работают сразу в нескольких направлениях: привлечение новых клиентов, разнообразными услугами и бонусами, изменение системы работы и обслуживания, а также удержание своих постоянных клиентов.

Одним из распространенных видов инноваций является — дистанционное обслуживание клиента. Например, инфокиоски и сенсорные терминалы, ставшие в последнее время суперпопулярными. Они обладают рядом преимуществ, такими как: простота и ясность в управлении, получение информации или услуги без ожиданий в очередях. Но такой способ лишает сотрудников банка налаживать личный контакт с клиентами, поэтому, на сегодняшний день, происходит модернизация банковских учреждений, основанная на дистанционной визуальной связи с клиентом. И эта идея может быть воплощена в виде видеотерминалов, которые, впоследствии, заменят обычные банкоматы [1, с. 328—336].

Благодаря появлению «всемирной паутины» возникает возможность использовать такой вид дистанционного обслуживания как интернет-банкинг. В наше время использование интернет-банкинга достаточно перспективно. Большинство крупных банков, такие как «Сбербанк», «Газпромбанк» и многие другие используют данную систему, которая помогает им взаимодействовать с клиентами через интернет. Интернет-банкинг имеет свои плюсы такие как экономия времени; любые онлайн-платежи проходят без задержки и без личного участия владельца счета; счета контролируются круглосуточно.

Интернет-банкинг охватывает банковские транзакции, включающие в себя: запрос баланса, оплата счетов, транзакционные уведомления, перевод фондов со счета на счет. Из этого следует что данный рынок продолжает стремительно развиваться и в ближайшее время можно ожидать как минимум двукратного роста объема предложения по предоставлению услуг интернет-банкинга.

Другими инновациями в банковской сфере являются беспроводные платежи, которые с успехом заменяют пластиковые карточки. При помощи технологий NFC, являющейся, по сути, вариацией радиосвязи на сверхкоротких дистанциях, можно проводить платежи в магазинах, терминалах через собственный телефон. Это беспроводная технология идентификации при помощи радиочастот RFID позволяет бесконтактно обмениваться данными между мобильным телефоном и считывающим устройством. Теперь, банковские клиенты могут осуществлять безналичную оплату товаров и услуг в сегментах, ранее недоступных для карт (покупка билетов на транспорт, в кино, театр, оплата в ресторанах быстрого питания и

парковках), пользоваться бонусными программами торговых сетей.

Универсальные банковские решения на базе NFC Visa payWave или MasterCard PayPass стремительно развиваются как в России, так и за рубежом. Сегодня большинство банков, эмитирующих бесконтактные карты, позволяют производить платёж до 1000 рублей без ввода пин-кода — в буквальном смысле слова одним касанием.

Карту с NFC-чипом не нужно передавать для оплаты кассиру или официанту — а значит, снижается риск дублирования карты и совершения с ней других мошеннических действий. И, конечно, клиенты банка больше не будут сталкиваться с неприятными ситуациями когда «банкомат карточку съел», а скорость передачи данных значительно увеличится.

Крупнейшие мировые платёжные системы Visa и MasterCard призывают российских партнеров активнее внедрять NFC-технологии, используя разработанные ими платформы payWave и PayPass соответственно. Такие карты могут стать и хорошим маркетинговым инструментом: их успешно используют в программах лояльности, поскольку на чип можно записать любую дополнительную информацию — про акции, скидки, купоны, баллы и т. п.

В России, по данным MasterCard, уже установлено несколько тысяч терминалов, поддерживающих технологию PayPass.

Разумеется, необходимо некоторое время для того, чтобы ввести в массовое производство телефоны с технологией NFC, равно как и соответствующие терминалы для принятия «близких платежей», но банки не упустят возможности получить преимущество над конкурентами, освоив новую технологию как можно раньше.

На современном этапе экономического развития банки все чаще используют новые методы привлечения клиентов, путем сотрудничества с ними. Одним из этих методов можно считать активную работу с торговыми площадками, в том числе и транснациональными (например, NASDAQ). В результате такого сотрудничества, участие клиента в торговых отношениях значительно облегчается, а банк получает свою прибыль и укрепляет отношения с клиентами.

Формирование инновационной банковской системы в России только начинается. Чтобы оказаться на высоком уровне в условиях инновационного типа развития, необходимо исходя из опыта передовых зарубежных банков и прогноза их инновационного развития определять приоритетные направления развития банковской техники.

Банкам надлежит составить стратегический план внедрения инноваций. Основная цель — достижение оптимального уровня конкурентоспособности на основе комплекса согласованных технологических, экономических и управляющих мероприятий. Необходимо нацеливание банка на постоянное внедрение новых, более совершенных технологий, продуктов и организационных структур.

Для повышения конкурентоспособности банка необходимо решение

следующих основных задач:

- 1) повысить гибкость и адаптивность к рынку;
- 2) автоматизировать банковские процессы;
- 3) перейти на новые компьютерные технологии самообслуживания;
- 4) дистанционное обслуживание;
- 5) использование Интернета в системе «банк-клиент»;
- 6) разработать и внедрить новые банковские продукты (услуги) на базе новых технологий;
- 7) комплексно использовать новые информационные и коммуникационные технологии для электронного маркетинга;
- 8) внедрять инновации в области форм и методов управления, изменения в квалификации работников.

Таким образом, инновации в банковской сфере в условиях глобализации — настоятельная необходимость для российских банков. Чтобы выстоять в глобальной конкуренции, российским банкам нужно ориентироваться только на самые передовые технологии и продукты.

Использованные источники:

1. Долятовский Л.В. Стратегия развития фирмы на основе внедрения инноваций // Менеджмент инноваций. — 2014. — № 4. — С. 328—336
2. Значимые инновации в банковской сфере XXI-го века [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.innoros.ru/publications/interesting/11/znachimye-innovatsii-v-bankovskoi-sfere-21-go-veka> (дата обращения 06.11.16).
3. Инновации в банковской сфере [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.eg-online.ru/article/216339/> (дата обращения 06.11.16).
4. Технология NFC для банков [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://nfc-services.ru/solutions/banks> (дата обращения 06.11.16).

УДК 33

*Зеленцова П.А.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Романенко Е.В.*

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены различные классификации рисков в предпринимательской деятельности. Также рассмотрены этапы управления рисками.

Ключевые слова: предпринимательство; риски; организация; классификация.

Abstract: This article describes the different classifications of risks in business. Also considers stages of risk management.

Keywords: entrepreneurship; risk; organization; classification.

В настоящее время изучение рисков, появляющихся в результате функционирования организации особенно актуально, ведь предпринимательство беспрестанно развивается и перед руководителем стоит задача: как можно тщательней продумать возникновение рисков, а также меры их предупреждения.

Любая организация подвержена рискам, а руководители несут ответственность за те или иные принимаемые ими решения. Предприниматель, который умеет рисковать, причем в нужный момент часто оказывается вознагражденным.

Наличие рисков имеет прямую связь с неопределенностью. В широком смысле под риском понимают вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в ходе наступления рисковых событий.

Существует множество классификаций рисков, но выделяются наиболее распространённые.

Риски делятся на две обширные группы по источникам возникновения: внутренние и внешние. [3]

1. Внешние риски — это риски, которые не зависят деятельности предприятия. На этот вид риска организация в результате своего функционирования повлиять не может. К внешним рискам относят рыночные риски, а именно валютные, ценовые и другие.

2. К внутренним рискам относят те риски, которые имеют прямую связь с деятельностью организации. Это в основном риски, связанные с ресурсами организации, такие как недооценка своих партнеров, найм неквалифицированного персонала и другие. Внутренние риски предприятие может контролировать и предотвратить негативные последствия за счет эффективного управления.

Риски классифицируются и по сферам проявления:

1. Производственный риск связан с тем, что компания не может выполнить свои обязательства по причине непредвиденных рисков, связанных с влиянием окружающей среды, а также неквалифицированной

эксплуатацией оборудования.

2. Коммерческий риск возникает тогда, когда предприниматель реализовывать закупленные товары или оказывать услуги.

3. Финансовый риск может возникнуть в том случае, когда фирма не может выполнить свои финансовые обязанности.

4. Страховой риск — это риск, возникающий в момент наступления страховых явлений, в результате которых страховщик должен выплатить страховую сумму. [4]

Для того чтобы руководитель принимал правильные решения ему необходимо анализировать риски. Анализ рисков может быть качественным и количественным.

Качественный анализ позволяет определить все неблагоприятные события, анализировать возможные негативные последствия, а также разработку мероприятий, которые позволят минимизировать риски.

Качественный анализ [3] при котором выявляемые риски делятся на четыре зоны: безрисковая, допустимого, критического и катастрофического рисков представлен на рисунке 1.

Качественный подход применяется в том случае, если требуется быстрое принятие решения. Следует отметить, что выводы, сделанные при помощи качественного анализа необходимы для проведения количественного анализа.

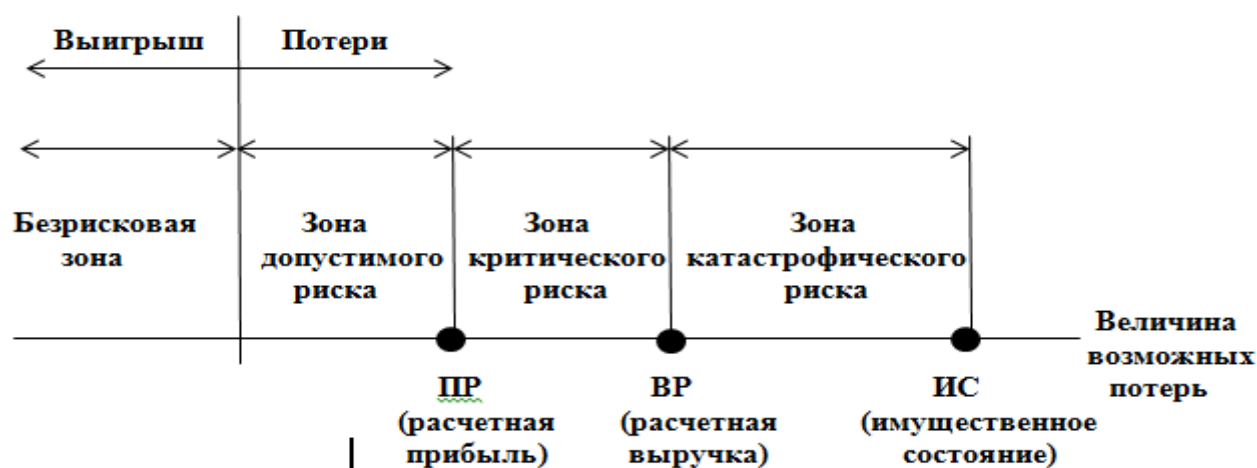


Рисунок 1 – Зоны рисков

Управление рисками — это относительно новое понятие для российской экономики, что связано с тем, что Россия относительно недавно перешла к рыночной экономической системе.

При помощи управления рисками можно выявить возможные последствия предпринимательской деятельности в рискованной ситуации, разработать меры, с помощью которых можно предотвратить или уменьшить ущерб от воздействия рискованных факторов, изученных недостаточно хорошо, а также разработать такую стратегию, чтобы нейтрализовать негативные результаты.

Процесс управления рисками включает в себя следующие этапы: [1]

1. Анализ рисков ситуации.
2. Определение проблем финансовой деятельности на основе анализа внешней и внутренней среды организации, а также выявление причин снижения эффективности деятельности организации.
3. Анализ причин возникновения рисков и их типологизация.
4. Анализирование взаимоисключающих вариантов решений.
5. Принятие управленческих решений, направленных на снижение негативного влияния факторов внешней и внутренней среды.
6. Выбор метода оценки и снижение уровня риска.
7. Контроль и реализация результатов.

Существует большое количество способов управления рисками, выделим следующие методы:

1. Ликвидация (отказ от риска).
2. Предупреждение и контроль потерь.
3. Страхование и самострахование.
4. Поглощение.
5. Метод лимитирования.

Под ликвидацией необходимо понимать отказ от выполнения рискованного шага. Но следует учитывать, что это может привести к потере прибыли.

Предупреждение и контроль потерь как способ управления риском означает выполнение действий, с помощью которых можно предусмотреть негативные последствия, предвидеть случайности, а также контролировать размер потерь, если они неминуемы.

Суть страхования заключается в том, что вкладчик капитала согласен отказаться от некоторой доли выручки, с целью избежания риска. Страхование как способ управления риском означает два вида действий: распределение потерь между всеми предпринимателями или заключение договора со страховой компанией. Крупные компании обычно прибегают к самострахованию, т.е. за счет собственных средств создают резервные фонды, с помощью которых впоследствии могут покрывать свои убытки.

Под поглощением понимают принятие убытка и отказ от его страхования. Этот метод применяют в том случае, если сумма ориентировочного убытка настолько мала, что можно не придавать ей значения.

Метод лимитирования — это установление лимита. Этот метод используется обычно по тем видам рисков, которые выходят за пределы их допустимого уровня, т.е. по операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска.

Таким образом, можно сделать вывод, что в процессе осуществления предпринимательской деятельности предпринимателю приходится много рисковать и принимать решения в неопределенности. Для повышения эффективности работы предпринимателя ему необходимо принимать меры по снижению и минимизации риска, а также разрабатывать тактику управления риском.

Использованные источники:

1. Антонов Г.Д, Иванова О.П, Тумин В. М. Управление рисками организации: Учебное пособие /. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 153 с.
2. Бартон Л., Шенкир Г., Уокер Л. «Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься». — М.: Изд. дом Вильямс, 2013. — 208 с.
3. Шапкин, А. С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: [Текст] /А. С. Шапкин, В. А. Шапкин / Учебное пособие — М.: Дашков и К — 2015— 179 с.
4. Юрлова Н. С., Скачок И. В. Управление рисками [Электронный ресурс] // КиберЛенинка (научная электронная библиотека). — 2014 / Вестник НГИЭИ. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami>

УДК 336.743

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Сюткина Е.С.

студент 3-го курса

факультет «Налоги и налогообложение»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет

имени И.Т. Трубилина»

Россия, г. Краснодар

РОЛЬ КРИПТОВАЛЮТ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация: В статье авторами рассматривается место и роль криптовалют в современном мире. Подробно проанализированы проблемы возрастающего влияния электронных денег в мировой экономике, а также детально изучены механизмы образования и функционирования криптовалют на примере Bitcoin; показан международный опыт применения электронных денег в экономике различных стран и проанализирована реакция международного сообщества к этому инновационному инструменту расчетов и платежей.

Ключевые слова: расчеты, платежи, криптовалюта, электронные деньги, bitcoin (биткойн), майнинг.

Zinisha O. S., cand. of econ.

Sciences, associate Professor of the

Department of Monetary circulation and credit

Syutkina E. S.

3th year student of the Faculty «Tax and taxation»

Kuban state agrarian University named after I.T. Trubilin

Russia, Krasnodar

THE ROLE OF THE CRYPTOCURRENCY IN THE MODERN WORLD

Abstract: The article discusses the place and role of the cryptocurrency in

the world today. Analyzed the problems of increasing influence of electronic money in the global economy., and studied in detail the mechanisms of formation and functioning of cryptocurrencies for example Bitcoin, shows international experience of applying the electronic money in the economy of various countries and analyzed the response of the international community to this innovative tool calculations and payments.

Keywords: calculations, payments, a cryptocurrency, electronic money, bitcoin, mining.

Последние сто лет мировой истории были ознаменованы бурным развитием финансово-банковской сферы, предопределившим возникновение электронных денег. Многие экономисты склоняются к тому, что в будущем бумажные деньги вообще исчезнут и их заменят электронные деньги, т.е. суть денег останется неизменной, однако их форма изменится: деньги перейдут в сферу виртуальной реальности, - станут «невидимыми». Место электронных денег в современной денежной теории еще неоднозначно, но на практике виртуальная наличность стремительно становится валютой мировой экономики и её финансовых рынков.

Трансформация видов денег обусловлена влиянием закономерного развития общества.

Новый вид денег появляется только в соответствии с экономической необходимостью, когда предыдущие виды денег начинают тормозить процесс производства и обмена и если сформировались предпосылки для их появления в процессе постоянного поиска более экономичных денежных систем, при которых происходит экономия общественного труда, снижение издержек денежного оборота, повышение скорости оборота, увеличение надежности и удобства движения денег.

Очевидно, что процессу смены видов денег способствует технический и научный прогресс. С одной стороны, наличия электронных наличных денег требует развивающаяся электронная коммерция в информационной компьютерной сети Интернет, которая является новым этапом развития и глобализации мировой экономики. С другой стороны, электронные деньги более экономичны по трудозатратам, издержкам обращения, позволяют ускорить обращение денежной единицы, в сравнении с денежными знаками из бумаги и металла. Практическая реализация идеи электронных денег стала возможна только в начале 1990-х годов, в связи с развитием электронно-вычислительной техники средств телекоммуникаций, а также систем шифрования и криптографии [9].

Сообщения об административном ограничении оборота наличных денег в разных странах придают дополнительный импульс для развития и широкого использования цифровых валют.

Запреты на расчеты наличными свыше установленного лимита применяются в целях оптимизации платежного оборота, позволяя сократить использование наличных при совершении крупных покупок. Достаточно

жесткие ограничения наличного денежного оборота существуют в США - 5 тыс. долл., в Италии – 1 тыс. евро, во Франции с 1 сентября 2015 г. действует ограничение в 1 тыс. евро. До сих пор во Франции можно было рассчитываться за покупки наличными, если сумма не превышала 3000 евро. Введенные ограничения были сделаны в рамках борьбы против финансирования терроризма [8].

Таблица - Законодательные ограничения на осуществление наличных платежей в разных странах мира [4]

Страна	Сумма ограничений на платежи наличными
Испания	3 000 евро
Греция	500 евро
ЮАР	425 долл. США
Индия	450 долл. США
Южная Корея	4 000 долл. США
Китай	7 400 долл. США
Великобритания	9 000 фунтов стерлингов

Швеция и Норвегия объявили о полном отказе в ближайшем будущем от использования наличных в обращении. Швеция рассматривает возможность введения запрета на оплату покупок наличными в розничной торговле [7].

В России в экспертном сообществе дискутируется законопроект о развитии системы безналичных платежей, в котором вводятся ограничения объёма расчетов наличными между физическими и юридическими лицами [6].

Потенциала использования цифровых валют центральным банком коснулись в своей публикации «One Bank Research Agenda» представители Банка Англии. Они анализируют возможность выпуска криптовалют [1].

По нашему мнению, попытки изъять из обращения наличные денежные средства придадут дополнительный импульс для развития и более широкого использования криптовалют, в частности Bitcoin.

В настоящее время мировая денежная система «дрейфует» от системы, объединяющей национальные денежно-кредитные системы, в основе которых лежат национальные валюты, к мультивалютной денежной системе, основанной на широком применении передовых информационных технологий и современных ЭВМ.

Не случайно в настоящее время в мире активно обсуждается проблема использования цифровых или криптовалют.

Цифровые валюты (например, биткоины), активно покоряющие мир, до сих пор вызывают бурные споры. В одних странах эти аналоги денег запрещены, а в других ими, напротив, очень активно пользуются.

Биткоины не имеют реальной стоимости и не отражают общего состояния экономики конкретной страны, поскольку являются

международной валютой. Идея их создания заключается в создании не представителей полноценных денег (например, золота), а их аналога, обладающего свойствами полноценных денег.

Bitcoin (англ. «bit» – единица информации «бит», англ. «coin» – монета) – виртуальная валюта, не имеющая реальной стоимости. Важнейшая характеристика системы, в которой обращается биткоин, – это децентрализация. У неё нет единого эмиссионного центра. Она не зависит от банковской системы. Регуляторы финансовых рынков не контролируют данную валюту [3].

Биткоины «производятся» по всему миру пользователями, установившими на свой компьютер специальные программы. Программы одного типа – биткоин-кошельки – это инструменты для хранения полученных биткоинов и на совершении операций с ними. Программы другого типа – программы так называемого майнинга (от англ. «mining» – добыча), процесса, подразумевающего использование аппаратных ресурсов компьютера с целью выполнения математических вычислений для подтверждения транзакций и обеспечения безопасности сети bitcoin. В качестве вознаграждения за свои услуги майнеры получают комиссионные за подтвержденные транзакции – вновь создаваемые биткоины [3].

Чтобы начать пользоваться биткоинами человек приобретает виртуальный кошелек, который «привязан» к имени и паспорту его владельца. Затем он получает возможность покупать биткоины по рыночной цене и пользоваться системой.

В 2009 г. были выпущены в обращение первые 10 тыс. биткоинов. Но спустя 6 лет их число возросло до 14 млн. Основными факторами, обусловившими такой взрывной рост в использовании биткоинов, были: резкое увеличение числа «майнеров» на рынке биткоинов и технологический прогресс, позволивший повысить эффективность хеширования данных при обработке транзакций [2].

Разработчики системы фактически заменили традиционную банковскую систему на альтернативную в виде так называемых «майнеров», т.е. вместо банков в системе обращения биткоинов выступают обыкновенные люди, которые заинтересованы в получении прибыли без особых усилий. Задача «майнеров» заключается в том, чтобы скачать программу Bitcoin и оставить свой персональный компьютер открытым, чтобы он обрабатывал информацию транзакции биткоинов с помощью специальной программы.

Транзакции сохраняют анонимность и никто не в силах взломать данный тип операции, так как она регистрирует операции в форме кода, который состоит из 128 крипто-символов, которые затем обрабатываются программой Bitcoin и принимают новый облик. Только продавец и покупатель являются участниками сделки, а «майнеры» являются своеобразными финансовыми посредниками.

Каждый участник сделки имеет личный виртуальный кошелек и ключ (крипто-код) к своим биткоинам. Покупатель передает свои данные продавцу,

информация сохраняется на так называемых «сетевых узлах». Затем «майнеры» с помощью программы обрабатывают эту информацию и накапливают её в блоках (в виде журнала операций по аналогии с бухгалтерским журналом хозяйственных операций). Для этого «майнеры» решают сложное математическое неравенство и определяют правильную последовательность 128 крипто-символов. «Майнеры», имея равный доступ к информации, конкурируют между собой.

«Майнер», который может быстрее других решить эту математическую задачу, получает возможность соединить созданный им блок с предыдущим, и в качестве вознаграждения получает абсолютно новый биткоин.

В этом и состоит хитрость системы биткоинов. Эмиссия денег происходит в форме вознаграждения за труд «майнеров». Но сложность обработки транзакции поддерживается искусственно. Чем больше «майнеров» работает на рынке, тем сложнее создать блок транзакции.

Итак, криптовалюты находятся на стыке двух технологий – финансовых и информационных. Недавно стало известно о том, что корпорация IBM, одна из крупнейших технологических компаний, открывает blockchain-лабораторию [2].

Компания планирует использовать большие вычислительные мощности, чтобы определить возможный потенциал использования криптовалют. Предполагается, что в лаборатории будут моделировать практические случаи использования криптовалют, начиная от платежных приложений и заканчивая возможностью борьбы с отмыванием денег. По замыслу создателей лаборатории, если им удастся разработать открытые стандарты для использования blockchain в сфере финансовых услуг, то это будет большой прорыв для внедрения технологии криптовалют на массовом рынке.

Зарубежные эксперты сразу же предположили, что такие разногласия в итоге могут привести к появлению новой криптовалюты, и даже заговорили о возможном крахе биткоина. Негативные настроения сказались на цене этой платежной единицы: впервые с января 2015 г. средняя стоимость одного биткоина опустилась ниже 200 долларов. Правда, вскоре это падение удалось скорректировать. На сегодняшний день стоимость одного биткоина составляет 641 доллар США [2].

Несмотря на существующие разногласия, криптовалюта продолжает осваивать новые рынки. По сообщениям СМИ недавно испанское бюро путешествий Destinia добавило для своих клиентов новую опцию – возможность оплачивать покупку авиабилетов биткоинами в связи с растущим спросом аудитории на использование нового платежного средства. Подобные платежи совершаются на сайте компании практически ежедневно. Наиболее активными пользователями биткоинов являются её клиенты из Испании, Швеции, Германии и Аргентины [4].

В России на законодательном уровне запрещено использование денежных суррогатов. Вместе с тем, существует благодатная почва для

децентрализованной эмиссии криптовалют. По данным, характеризующим уровень использования Интернет- технологий, Россия входит в число топ-10 стран - пользователей Интернет в Европе, и находится на 2-м месте после Германии. В сентябре 2015 г. российские СМИ распространили информацию о возможной эмиссии первой в РФ виртуальной валюты – битрубля. Но это предложение было встречено с недоверием и до сих пор нет однозначного мнения на этот счет [5].

Поскольку в настоящее время международный правовой статус биткоинов не определен, то невозможно отнести данный вид инструмента ни к одной из финансовых категорий. Биткоин – это не валюта, которая имеет курс обмена, не средство платежа и даже не электронные деньги, как их описывают законодательства многих стран.

В этой связи позиция французских экспертов, опубликовавших в специализированном журнале «Les Echos» предложение разработать международную правовую базу, которая позволит регулировать обращение биткоинов и других криптовалют, заслуживает внимания и поддержки [9].

В целом можно сделать вывод: обращение криптовалют – это новое явление, - прообраз принципиально новой системы денежного обращения.

Биткоин не зависит от единого эмиссионного центра, банковских или других финансовых систем: он создается и обменивается через сеть производительных персональных компьютеров. Сделки в биткоинах анонимны, а их оборот до недавнего времени никак не регулировался.

Пока единого решения по дальнейшей стратегии развития криптовалют в мире не существует, но важно, чтобы конкурентное развитие различных систем электронных денег с большим количеством эмитентов должно находиться под обязательным контролем финансовых регуляторов. В странах с развитой экономикой и устойчивой денежно-кредитной системой, со сложившейся традицией расчетных операций, криптовалюты займут свою нишу, в которой их использование будет наиболее эффективно. В развивающихся странах с молодой и пока неустойчивой денежно-кредитной системой необходим жесткий контроль при их внедрении. Количество внедряемых систем должно быть ограничено и по возможности унифицировано.

Использованные источники:

1. Есть ли будущее у цифровых валют: Официальный сайт Ассоциации российских банков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://arb.ru/b2b/trends/est_li_budushchee_u_tsifrovykh_valyut-9894757/ (Дата обращения: 19.10.2016)
2. Информационный портал «Blockchaininfo» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://blockchain.info/ru/charts/market-price> (Дата обращения: 22.10.2016)
3. Информационный портал «Bitcoininfo» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://bitcoininfo.club/bitcoin-bitkoin-angl-bit-edinica-informacii-bit-2.html> (Дата обращения: 22.10.2016)

4. Информационный ресурс о цифровых валютах «Coinspot» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://coinspot.io/technology/bitcoin/kolichestvennyj-analiz-polnogo-grafa-tranzakcij-bitkoin/> (Дата обращения: 20.10.2016)
5. Информационный портал о криптовалютах «Крипмастер» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://cryptmaster.ru/bitrubl> (Дата обращения: 22.10.2016)
6. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в части развития системы безналичных платежей: Проект федерального закона Российской Федерации № 284847-6. Юридический форум "Emelina" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://emelinaludmila.ru/forum/topic/8543-v-gosudarstvennuyu-dumu-fs-rf-ag-aksakovym-vnesen-proekt-federalnogo-zakona-%E2%84%96-284847-6/> (Дата обращения: 20.10.2016)
7. Панова, Г.С. Ограничение наличного денежного обращения в борьбе с теневой экономикой / Г.С. Панова, Э.Н. Валетдинова // Вестник МГИМО. – 2014. - №1. – С. 146-152.
8. Французский ежедневный экономический журнал «*Les Échos*» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.lesechos.fr/> (Дата обращения: 17.10.2016)
9. Шуст, П.М. Электронные деньги как инструмент оптимизации платежного оборота / П.М. Шуст, В.Л. Достов, В.А. Кузнецов // *Деньги и кредит*. – 2013. - №12. – С. 7-13.

УДК 33.330.341.42

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент*

кафедра денежного обращения и кредита

Черненко Ю.А.

студент 3-го курса

факультет «Налоги и налогообложение»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет

имени И.Т. Трубилина»

Россия, г. Краснодар

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ БАНКОВ И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ: ДИСБАЛАНС В КРЕДИТОВАНИИ

Аннотация: В статье авторами рассмотрены проблемы взаимосвязи банков и реального сектора экономики на основе выявления дисбаланса в организации процесса кредитования; проанализированы характерные особенности банковской политики в области организации кредитного процесса; выявлены проблемы, связанные с ростом иностранных кредитов для финансирования потребностей отечественного бизнеса и недостаточностью крупных заемных инвестиционных средств.

Ключевые слова: банки, реальный сектор экономики, кредитная

политика, инвестиции, дисбаланс, оптимизация, эффективность.

*Zinisha O. S., cand. of econ.
Sciences, associate Professor of the
Department of Monetary circulation and credit*

*Chernenko Yu.A.
3th year student of the Faculty «Tax and taxation»
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

THE INTERDEPENDENCE OF BANKS AND THE REAL ECONOMY: THE IMBALANCE IN LENDING

Abstract: In article authors considered the problems of interaction of banks and the real economy on the basis of imbalance in the organization of the lending process; analyzed the characteristics of banking policy in the field of organization of the credit process; identified problems associated with the growth of foreign loans to Finance the needs of the domestic business and the failure of a large leveraged investment funds.

Keywords: banks, real economy, credit policy, investment, imbalance, optimization, efficiency.

Отсутствие четко отрегулированного взаимодействия между коммерческими банками и реальным сектором экономики в сфере кредитования привело к появлению множества проблем, которые отрицательно сказываются на развитии экономики страны. С позиции российских банков, кредитование реального сектора является рискованным. Так, на сегодняшний день рост невозврата долгов со стороны предприятий данного сектора приводит довольно к низкому уровню доверия со стороны коммерческих банков, что воспринимается ими как сигнал к запрету на выдачу новых кредитов. В качестве негативного факта можно отметить, что в первой половине 2015 года производственный сектор ухудшил качество обслуживания взятых на себя обязательств по сравнению с 2014 годом почти на 2,8% [3].

Если рассматривать данный вопрос с позиции реального сектора, то здесь следует отметить, что банки ведут нерациональную политику, тем самым игнорируя проблемы производственного сектора, решение которых является их социальной задачей. Так, доля банковских кредитов в экономике уменьшается в динамике с 2010 года, и по данным за 2015 год она составила всего 5,6% [2]. Потребность кредитов растёт с каждым годом, но сами кредиты остаются дорогими. На сегодняшний день для банков стало нормой работать в условиях ограниченной ликвидности, что отражается на росте процентной ставки по кредитам, которые выдаются производственному сектору. В таких условиях предприятия реального сектора рискуют пользоваться кредитами российских банков, в результате чего появляется сопутствующая проблема - рост участия иностранных кредитов в финансировании отечественных проектов бизнес-сектора.

Анализ статистики за 2015 год по росту иностранных кредитов

показывает, что в абсолютном выражении данный показатель вырос за последние годы примерно на 150 млрд. долларов, а это при том, что ежегодный прирост кредитов со стороны российских банков реальному сектору приблизительно меньше в два раза [4]. В связи со сложившейся ситуацией в России и введением санкций со стороны США и европейских государств следует учесть тот фактор, что из-за большого количества кредитов, выдаваемых реальному сектору, возрос и корпоративный долг со стороны крупных предприятий, что негативно сказалось на экономике России в целом.

Российские банки в сложившихся условиях деятельности не имеют достаточных средств, чтобы в полной мере быть готовыми полностью удовлетворить потребности в них реальному сектору. Особенно не хватает значимых по объемам, крупных заемных инвестиционных средств [1].

Таким образом, к числу основных мероприятий, направленных на создание и преодоление существующих противоречий во взаимодействии банковского и реального сектора экономики, на наш взгляд, можно отнести: восстановление взаимного доверия между банками и реальным сектором; специализация банковского бизнеса на интересных для них с позиции обслуживаемых клиентов отраслях национальной экономики. Реализация указанных мер на практике позволит банковскому сегменту финансового рынка диверсифицировать риски в зависимости от развитости и стабильности той или иной отрасли, что в результате должно снизить долг по просроченным кредитам; эффективным решением в этом случае может стать создание специализированных инвестиционных банков для работы с крупными предприятиями производственных сфер экономики; а для того, чтобы снизить зависимость России от внешнего долга нужно в первую очередь выявить альтернативные каналы финансирования реального сектора за счет использования внутренних инвестиционных ресурсов по отношению к внешним источникам получения ссуд на международном финансово-кредитном рынке, т.е. повысить интерес банков к реальному сектору.

В условиях усиления геополитической напряженности и уменьшения доступности долгосрочных финансовых ресурсов на международных рынках задачи активизации инвестиционного участия банков в экономике приобретают статус приоритетных.

Таким образом, проблема развития системы взаимодействия банковского и реального сектора экономики - это одна из важных проблем современной экономики. В связи с этим необходимыми становятся нормализация их взаимоотношений, определение перспективных направлений развития, оценка возможных и необходимых экономических и социальных издержек перехода к новому инновационному этапу развития данных секторов.

Использованные источники:

1. Изряднова, О.А. Реальный сектор экономики: факторы и тенденции / О.А. Изряднова // Экономическое развитие России - 2013. - №9.- С. 13-17

2. Игонина, Л.Л. Инвестиционные кредиты коммерческих банков в финансирование реального сектора российской экономики / Л.Л. Игонина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2015. - №4. - С. 97-101
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru> - 03.11.2016
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru> - 03.11.2016<http://gks.ru>

УДК 316.7

Зиозетдинова А.Б.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ЭТИКЕТ ТЕЛЕФОННОГО ДЕЛОВОГО РАЗГОВОРА

Аннотация: В статье рассматриваются особенности делового общения по телефону. Общение по телефону стало одной из необходимых потребностей, важной составляющей личной и деловой жизни.

Ключевые слова: деловое общение, телефонный разговор, этические нормы телефонного общения.

Современную деловую жизнь невозможно представить без телефона. Благодаря ему многократно повышается оперативность решения множества вопросов и проблем, отпадает необходимость посылать письма, телеграммы или совершать поездки в другое учреждение, город для выяснения обстоятельств какого-либо дела. По телефону можно сделать очень многое: провести переговоры, отдать распоряжения, изложить просьбу и т.д. Очень часто первым шагом на пути к заключению делового договора является телефонный разговор [1].

Человечество пользуется телефоном уже более века. Казалось бы, времени вполне достаточно для того, чтобы научиться разумно пользоваться этим техническим средством. Но умение говорить по телефону по наследству не передается. Искусством общения при помощи этого аппарата овладевает каждый. Хорошо, если есть толковые наставники или удачные объекты для подражания, у которых можно научиться правильно разговаривать по телефону. Соответствующие курсы, различные методические пособия по этой теме широко распространены в различных странах мира [2].

Рассмотрим основные нормы телефонного этикета, которым сегодня следуют прогрессивные компании, заботящиеся о своем имидже. Если вы стремитесь выглядеть как профессионал в глазах партнеров и клиентов, то исполнение изложенных ниже законов для вас просто обязательно.

Нормой является соблюдение телефонного этикета каждым

сотрудником организации, который: отвечает на входящие звонки; совершает телефонные звонки от имени компании; на которого может быть переадресован звонок клиента [3].

Следите за интонацией своего голоса. При общении люди передают друг другу информацию с помощью трех каналов: «языка жестов» (55%), интонации (38%) и слов (7%) [2].

Приветствуйте звонящего. Если вы снимаете телефонную трубку, отвечая на внешний звонок, то, сняв трубку, сразу же поздоровайтесь с позвонившим человеком. Приветствие, конечно же, меняется в зависимости от времени дня, это может быть «Доброе утро (добрый день или добрый вечер)» [4].

Представляйтесь по телефону.

Представившись, не переходите сразу к делу, сначала поинтересуйтесь, может ли собеседник разговаривать с вами. Задавая этот вопрос, мы показываем собеседнику, что воспитаны, и что ценим его время. Тем самым мы позиционируем себя в его глазах как профессионала и вызываем уважение к себе.

Если спрашивают человека, который отсутствует. Не «отрезайте» позвонившего, просто констатируя факт, что нужный ему человек на выставке (в отпуске, вернется в конце недели) и не вешайте сразу трубку [1].

Сообщив об отсутствии нужного человека, предпримите две попытки удержать позвонившего. Предложите свою помощь. Например: «Могу ли я вам чем-нибудь помочь?» или: «Может ли вам помочь кто-нибудь другой?»

Если позвонивший человек не соглашается на предложенную помощь, то попросите оставить сообщение [2].

Заканчивая разговор, попрощайтесь с собеседником. Обратите внимание на то, как много людей, заканчивая разговор, просто кладут трубку, даже не попрощавшись [2].

Подстраивайтесь под скорость речи собеседника. Если человек говорит медленно, это свидетельствует о том, что и его процесс мышления протекает с той же скоростью. Значит, он внимательно оценивает каждое услышанное и произносимое им слово и тщательно взвешивает полученную информацию перед принятием окончательного решения. Общаясь с такими людьми, слегка сбавьте темп своей речи [5].

Человек, который говорит быстро или очень быстро, схватывает мысли на лету и принимает решения без долгих раздумий, возможно, даже поспешно. Его раздражает медлительность и неторопливость, он нетерпелив и жаждет действий. Ускорьте темп своей речи, общаясь с такими людьми [5].

Не жуйте, не пейте и не курите, общаясь по телефону. Если вы думаете, что, совершая перечисленные выше действия, вы скроете их от телефонного собеседника, то ошибаетесь. Множество раз я разговаривал с людьми, которые считали, что замаскировали пережевывание пищи или курение, даже не отдавая себе отчета в том, насколько это неприятно звучит по телефону [6].

Не извиняйтесь перед собеседником за то, что заняли его время. Эта

рекомендация относится и к проведению встреч. Если вы считаете, что оторвали собеседника от важных дел или что отняли его ценное время, то не говорите ему об этом вслух. Сказав «извините, наша встреча (беседа) затянулась, я, наверное, занял ваше время», — вы сами наведете его на мысль о том, что он потерял свое время, общаясь с вами [6].

Вместо извинения вы можете поблагодарить собеседника: «Спасибо за то, что нашли возможность встретиться (переговорить) со мной».

Можно сделать вывод о том, что у телефонного разговора по сравнению с письмом есть одно важное преимущество: он обеспечивает непрерывный двухсторонний обмен информацией независимо от расстояния. Но как видно, к деловому телефонному разговору надо тоже тщательно готовиться. Плохая подготовка, неумение выделить в нем главное, лаконично, емко и грамотно излагать свои мысли приводит к значительным потерям рабочего времени. Среди главных причин потерь рабочего времени бизнесменом, менеджером, в числе первых мест стоят телефонные разговоры.

Использованные источники:

1. Акишина Н.А. Речевой этикет русского телефонного разговора. М., 2012. — 114 с.
2. Игебаева Ф.А. Деловая культура современного предпринимателя В сборнике. Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие. VIII Международная научно-методическая конференция. Пенза, 2008.- С.62-64.
3. Игебаева Ф.А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009.- С.110-113.
4. Тренинг профессионально-ориентированной риторики, дискуссии и общения [Электронный ресурс]: практикум / [авт.-сост. Ф. А. Игебаева]. - Уфа: Башкирский ГАУ, 2014.
5. Шилова К.А. Телефонные разговоры делового человека. М.,1993. — 71с.
6. Ягафаров Т.Ч. Особенности делового общения по телефону. В сборнике: Научно-исследовательская работа студентов. Материалы научной сессии. Башкирский государственный аграрный университет. 2007. - С. 170.

УДК 33.330

*Зудашкина Д.О.
магистрант 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Рязанский государственный радиотехнический университет*

ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ОЦЕНКА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ, МОДЕЛЕЙ И ПРАКТИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПОК В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена проблемам качества управления закупками в Рязанской области. В статье рассматривается оценка эффективности осуществляемых закупок, а так же разработка комплексной модели оценки управленческих механизмов, основанной на использовании совокупности количественных, абсолютных стоимостных, социальных показателей.

Ключевые слова: закупки, госзакупки, государственных закупки, эффективность, оценка эффективности.

The article is devoted to problems of procurement management quality in the Ryazan region. The article discusses the evaluation of ongoing procurement, as well as the development of an integrated assessment model management tools based on the use of aggregate quantitative, absolute cost, social indicators.

Keywords: purchase, procurement, government procurement, efficiency, performance evaluation.

Одним из основополагающих принципов реализации государственной и муниципальной закупочной политики в Рязанской области является принцип повышения эффективности. В настоящее время прослеживается тенденция развития теневых отношений, недостаточного уровня качества удовлетворения запросов общества. Существующая институциональная модель управления государственными закупками не в полной мере обеспечивает на практике воспроизводство необходимых экономических и социальных эффектов, уделяя основное внимание экономическим. Проблемы низкого качества управления закупками требуют глубокой проработки и оценки необходимого уровня эффективности инструментария с целью совершенствования экономических и социальных отношений в бюджетной сфере. Основой управления в рамках реализации государственной закупочной политики является наличие показателей эффективности, методик их расчёта и способов влияния на динамику роста эффективности.

Поскольку управление закупочной деятельностью является одним из важнейших инструментов регулирования экономики, цель которого – повышение качества обеспечения государственных нужд, то задача определения показателей эффективности требует скорейшего решения. Необходима разработка комплексной модели оценки управленческих механизмов, основанной на использовании совокупности количественных, абсолютных стоимостных, социальных показателей.

В основе оценки эффективности лежат, прежде всего, такие показатели, как эффективность расходов в рамках реализации государственной

закупочной политики (ценовой показатель), показатель качества приобретаемой продукции, а также показатель общественной полезности и степени удовлетворения публичных потребностей. В случае оптимального соотношения перечисленных показателей степень эффективности будет наиболее высокой.

Управление госзакупками направлено на эффективное удовлетворение публичных потребностей в товарах, работах, услугах. Органы публичного управления, как и коммерческие организации, во главу угла ставят параметр эффективности. Эффективность реализации государственной закупочной политики должна оцениваться по степени удовлетворения потребностей всех субъектов: заказчик (органы публичного управления) – участник (бизнес-структуры) – общество (получатели товаров, работ, услуг). У каждого звена различная заинтересованность.

Определим, что является эффективностью для каждого субъекта в рамках управления госзакупками:

- для заказчика – закупка требуемых товаров, работ, услуг за наиболее низкую цену в запланированный временной промежуток;
- для участника – поставки имеющихся товаров, работ, услуг за наиболее высокую цену при минимальных сопутствующих издержках;
- для общества – максимальное, своевременное удовлетворение потребностей в товарах, работах, услугах [1, с. 71].

Поскольку в рамках управления госзакупками осуществляется выбор субъекта предпринимательства, который наилучшим образом способен удовлетворить публичную потребность, неотъемлемым условием эффективных закупок является принцип

состязательности. Развитие конкуренции возможно при участии в торгах максимального количества потенциальных поставщиков. Основой добросовестной конкуренции является применение инструментария повышения транспарентности информации о реализации государственной закупочной политики, а также развитое информационное обеспечение. Данное положение особо значимо при развитии управления закупками малого объёма.

Органы публичного управления через реализацию государственной закупочной политики должны оказывать поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства. В этих целях информация о проведении закупок в России в обязательном порядке публикуется на официальном сайте.

Анализ эффективности необходимо проводить с точки зрения деятельности управляющей и состояния управляемой систем (И.П. Гладилина, 2014).

В связи с наличием различных инструментов определения бизнес-структур в качестве участников реализации государственной закупочной политики представляется целесообразным использовать различные методики оценки эффективности. В настоящее время специалисты первоочередное внимание уделяют экономической эффективности, т.е. соотношению

полученного результата с затратами, понесёнными на достижение данного результата. Наша точка зрения заключается в необходимости интеграции экономической и социальной эффективности [1].

Одной из ведущих групп показателей эффективности реализации государственной закупочной политики, с точки зрения деятельности управляющей системы, является экономическая целесообразность. Данная группа показателей определяющая, поскольку отражает одну из приоритетных задач реализации государственной закупочной политики – повышение качества публичных услуг при минимизации расходов бюджетных средств. Экономическую эффективность можно оценить только с помощью комплекса показателей, например:

- экономия бюджетных средств;
- приобретение товаров, работ и услуг более высокого качества за те же деньги;
- приобретение товаров, работ и услуг на более выгодных условиях, чем для обычного покупателя (сокращение сроков поставки, оплата без аванса, рассрочка платежа, более длительный срок гарантийного обслуживания, дополнительные сервисные услуги и т.д.);
- приобретение товаров, работ и услуг с более низкой стоимостью владения (эксплуатации, использования);
- различного рода сопутствующие эффекты (снижение уровня коррупции, повышение транспарентности рынков, улучшение деловой репутации и инвестиционной привлекательности и др.).

Для Рязанской области требуется реализация следующих решений в работе с закупками:

- провести переход от краткосрочного к среднесрочному планированию размещения госзаказа;
- ввести двухуровневую систему торгов (заказы 1-го и 2-го уровней);
- внедрить трёхуровневую систему согласования заявленных потребностей (рабочие группы Главных распорядителей бюджетных средств, Межведомственная рабочая группа, губернатор области), позволяющие обеспечить контроль за обоснованностью цен для 90% объёма госзаказа;
- усилить обоснованный контроль за исполнением подрядчиками контрактных обязательств;
- внедрить в работу инновационную кадровую политику, включающую в себя систему подготовки, обязательную ротацию кадров и тестирование чиновников на полиграфе;
- ввести обязательную экспертизу начальной (максимальной) цены контракта специально отобранными для Рязанской области экспертными организациями (при величине НМЦ более 20 млн руб.);
- внедрить систему использования типовых контрактов (шаблонов), размещённых на портале «Единая автоматизированная информационная система торгов города Рязанской области» (ЕАИСТ);
- использовать на практике систему типовых технических заданий по

отдельным видам работ и услуг, сформированы и апробированы единые требования к материалам, используемым при выполнении работ и оказании услуг;

- внедрить Добровольный реестр банковских гарантий.

При разработке решений для Рязанской области целесообразно использовать успешный опыт г. Москвы в данной сфере. В целях автоматизации процессов закупок в Москве создана и эффективно используется Единая автоматизированная система торгов города Москвы (ЕАИСТ).

Прорывным решением по развитию ЕАИСТ является создание Портала поставщиков (при закупках малого объёма), представляющего собой новую методологию и технологию взаимодействия государства и бизнеса и обеспечивающего:

- размещение ofert прямыми производителями товаров;
- рассылку приглашений на профильные торги по классификатору;
- предупреждение заказчиков о наличии поставщика в Реестре недобросовестных поставщиков;
- контроль завышения цен в offerтах и предупреждение заказчиков по результатам контроля;
- заключение договоров в электронном виде и иные сервисы.

Для Рязанской области целесообразно применить опыт города Москвы по формированию портала поставщиков.

В соответствии с распоряжением Правительства Москвы от 30.01.2013 № 42-РП с 25 февраля 2013 года началась реализация пилотного проекта по использованию подсистемы ЕАИСТ «Портал поставщиков» при закупках малого объёма (до 400 тыс. руб.).

В пилотном проекте приняли участие более 3500 учреждений, подведомственных Департаменту образования города Москвы. Было зарегистрировано около 6 тыс. поставщиков, размещено почти 150 тыс. offerт, заключено более 50 тыс. договоров на общую сумму более 3 млрд рублей.

Создание Портала поставщиков вызвало взрывной интерес у малого и среднего бизнеса и позволило в 2013 году заключить более 200 тысяч контрактов общей стоимостью 13,1 млрд руб., причём 50% от их объёма составили закупки у субъектов малого предпринимательства.

«Портал поставщиков» обогнал по количеству поставщиков товаров и услуг крупнейшую московскую торговую интернет-площадку «Яндекс.Маркет». В настоящее время в московском сегменте сервиса «Яндекс.Маркет» зарегистрировано порядка 17,5 тыс. поставщиков, а на «Портале поставщиков» – порядка 34 тыс. Развитие «Портала поставщиков» ведётся в нескольких направлениях, привлекая поставщиков (без административного принуждения) посредством внедрения удобных сервисов, таких как:

- подписка на торги по определённым группам товаров или заказчикам;
- информирование заказчика о снижении цены на определённые товары;

- производственный календарь поставщика;
- электронный документооборот с заказчиком;
- электронный магазин;
- внедрение автоматизированного формирования платёжных документов;
- передача платёжных документов в казначейские органы с помощью системы «Банк – Клиент»;
- расширенная система статистики.

В соответствии со статьей 23 Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в единой информационной системе в сфере закупок предусмотрено ведение каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

23 ноября 2015 года Министерство экономического развития Российской Федерации представило официальные разъяснения по вопросу создания данного каталога. Каталог будет являться единым систематизированным перечнем всех закупаемых заказчиками товаров, работ, услуг. Применение каталога позволит сделать закупки более прозрачными, исключив возможность для недобросовестных заказчиков скрывать информацию о закупках посредством использования некорректных наименований.

К настоящему времени Минэкономразвития России реализован комплекс мероприятий по созданию каталога. Так, в соответствии с государственным контрактом Российской Федерации разработан каталог, а также информационная система по его ведению.

Использование данной информационной системы позволяет указывать наименование объекта закупки в соответствии со сформированным каталогом, который включает более 30 тыс. наименований товаров, работ, услуг.

В настоящее время Минэкономразвития России с привлечением заинтересованных федеральных органов исполнительной власти завершается подготовка проекта постановления Правительства Российской Федерации, которым будет установлен порядок формирования и ведения в ЕИС каталога, а также правила использования каталога (далее — проект постановления).

В соответствии с проектом постановления ведение и формирование в ЕИС каталога должны обеспечиваться одной из ее подсистем.

Опытная эксплуатация указанной информационной системы будет проведена в течение 2016 года. При этом все заинтересованные лица будут иметь возможность изучить ее работу.»

Проектом постановления установлено, что региональные и муниципальные информационные системы в сфере закупок, интегрированные с единой информационной системой будут подключены к информационной системе по ведению каталога.

Учитывая вышеизложенное, проведение опытной эксплуатации

информационной системы по ведению единого каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд необходимо было организовать до санкционирования создания на всех уровнях исполнительной власти нормативных правовых и правовых актов по определению нормативных затрат на обеспечение своих функций, составлению перечней приобретаемых товаров, работ и услуг, определению их потребительских свойств и предельных цен.

Кроме того, в соответствии с вышеназванными нормативными правовыми актами Правительство РФ, высшие исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации и местные администрации самостоятельно составляют нормативы затрат, перечень закупаемых товаров, работ, услуг, требования к их потребительским свойствам и предельным ценам, т.е. другими словами устанавливают требования к своим же закупкам, ограничивают размер своих закупок определяемыми самостоятельно предельными ценами закупок.

При этом, если требования к потребительским свойствам закупаемых товаров представляется возможным установить с учетом положений технических регламентов, стандартов и иных положений, предусмотренных законодательством Российской Федерации, то методика определения предельных цен закупок законодательно не установлена.

Центральным вопросом, связанным с повышением эффективности управления финансовыми ресурсами при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд в сегодняшних российских реалиях является вопрос установления предельных цен закупок товаров, работ и услуг.

Для разрешения данного вопроса, на федеральном уровне необходимо реализовать следующие мероприятия:

1. Ввести в эксплуатацию информационную систему по ведению единого каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, который в том числе будет содержать информацию о потребительских свойствах товаров, работ, услуг.

2. Подключить к информационной системе по ведению каталога региональные и муниципальные информационные системы в сфере закупок.

3. Предоставить доступ к информационной системе по ведению каталога поставщикам и производителям товаров, работ и услуг, с целью размещения информации о ценовых предложениях на реализуемые товары, работы, услуги.

4. Разработать методику расчета предельных цен закупок товаров, работ, услуг, в том числе с использованием информации о ценовых предложениях поставщиков и производителей товаров, работ и услуг, размещенных в информационной системе по ведению каталога.

5. Определить порядок контроля за соблюдением предельных цен при осуществлении закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд.

6. Разработать систему оценки эффективности осуществления закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд, в том числе систему построения рейтингов органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления Российской Федерации по эффективности осуществления закупок.

Отдельно можно сформулировать рекомендации по развитию закупок для социально значимых объектов.

Исходя из существующих нормативных обстоятельств и условий внешней среды для рынка ГМЗ, представляется возможным достичь повышения эффективности при выполнении следующих задач.

1. Первая и основная задача состоит в том, чтобы на законодательном уровне выделить и закрепить из классификации как по классификатору ОКВЭД, так и отдельным нормативно-правовым актом, категорию «объектов социальной инфраструктуры», в виде социальных учреждений – больниц, школ, музеев, театров, детских садов и т.д.

2. Далее необходимо произвести изменения в законодательстве о контрактной системе 44-ФЗ по закупке по сформулированной категории, с последующим обязательством включить в перечень условия для участия в торгах качественно-квалификационные требования к поставщику, вне зависимости от метода размещения заказа.

3. Внесение изменений в Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 №1085 "Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

Для выделенной категории необходимо пересмотреть метод оценки заявок, в частности, структуру расчета итогового рейтинга заявки, где на данный момент распределение таково: 60% составляет стоимостной критерий – цена контракта; 40% нестоимостной критерий, состоящий из качественных/функциональных/экологических характеристик закупки (20%) и квалификации участника (20%).

3. Внесение поправок в Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1089 "Об условиях проведения процедуры конкурса с ограниченным участием при закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" по расширению/конкретизации перечня строительных работ, осуществляемых с помощью конкурса с ограниченным участием по объектам социальной инфраструктуры.

4. Относительно учета данных о поставщиках, предлагается создать реестр добросовестных («белых») поставщиков с целью стимулирования участников госзакупки к качественному исполнению контрактных обязательств. Особенно, для участников электронного аукциона, где качественные требования не оцениваются, это будет наилучшим способом создания репутационного преимущества среди других поставщиков.

Таким образом, приобщение к наиболее успешным практикам

формирования заказов для государственных и муниципальных нужд позволит существенно повысить прозрачность системы закупок в Рязанской области.

Использованные источники:

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 22.12.2015 г. № 354 «О вводе в эксплуатацию единой информационной системы в сфере закупок».
2. Бреусова, А.Г. Региональная финансовая политика : учебное пособие / А.Г. Бреусова. — Омск : Омский государственный университет, 2011. — 200 с.

УДК 330

*Зыкова Т.В.
студент гр. БЭс-151, 2 курс*

*Баталова М.А.
студент гр. БЭс-151, 2 курс*

*Коваленко Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

*«Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева»*

Россия, г. Кемерово

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация: *Выделены актуальные проблемы экономики и финансов здравоохранения РФ.*

Ключевые слова: *экономика здравоохранения, проблемы экономики здравоохранения, финансы, проблемы финансов здравоохранения.*

Экономика здравоохранения – это отраслевая экономическая наука, которая ставит своей задачей изучение условий и факторов, которые способны обеспечить максимальное удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, важных для сохранения, восстановления, укрепления здоровья, при минимальных издержках на получение этих товаров и услуг[2].

Экономистами изучаются[2]: влияние здоровья населения на экономическое развитие страны, регионов, производство и т.д.; экономический эффект лечебно-профилактического обслуживания, профилактики, диагностики, лечения, реабилитации, ликвидации заболеваний, снижения нетрудоспособности и смертности, новых методов, технологий, организационных мероприятий, программ и т.д.

В системе экономики здравоохранения принято различать медицинскую, социальную и экономическую эффективность ведения экономической политики здравоохранения[2].

1. Медицинская эффективность характеризуется степенью достижения поставленных задач в области профилактики, лечения, диагностики, реабилитации, иными словами: основных видов медицинской деятельности.

2. Социальная эффективность, проявляется в динамике общественного здоровья, критерии которой – это показатели общественного здоровья.

3. Экономическая эффективность, характеризуется соотношением результата от ведения деятельности и затрат на проведение этой деятельности. Данный пункт важен при управлении здравоохранением в условиях ограниченных ресурсов при достижении максимального результата, когда затраты могут быть минимальными.

Большую долю затрат, финансируемых обществом и государством, занимают содержание и обслуживание нетрудоспособных граждан. При этом общество имеет экономические потери, связанные с заболеваемостью, временной нетрудоспособностью по состоянию здоровья, травматизмом, с уходом за больными и карантинном, инвалидностью, преждевременной смертью. Потери, связанные со всем вышеперечисленным, можно оценить в денежных единицах[2].

Актуальная проблема - экономические потери общества при заболевании или смерти кадровых служащих.

Не менее важная проблема экономики здравоохранения - большая доля затрат на содержание и обслуживание нетрудоспособных граждан.

Материальные потребности общества при получении медицинских услуг теми или иными лицами безграничны, а вот экономические ресурсы, иными словами, средства для производства товаров и услуг, ограничены.

Можно выделить третью проблему экономики здравоохранения – ограниченность экономических ресурсов на оказание медицинской помощи при неограниченности материальных потребностей общества (материальных потребностей его составляющих) при получении медицинского обслуживания.

Данная проблема выражается в том, что потребности людей в товарах и услугах для сохранения и укрепления здоровья, для профилактики, диагностики, лечения, реабилитации велики и имеют потенциал к росту, а вот финансовые и материально-технические ресурсы для удовлетворения этих потребностей недостаточны.

Финансы – это специфическая сфера экономических отношений, которые определяются движением денег. Основа таких отношений – сложнейшие процессы, которые происходят вследствие создания, обмена, распределения и использования Внутреннего Валового Продукта (ВВП) и национального дохода (НД)[1].

Основной документ, определяющий виды и объемы медицинской помощи, предоставляемой бесплатно населению, - Программа государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи (далее – Программа), ежегодно утверждающаяся Правительством РФ, в соответствии с которой ежегодно на уровне субъектов РФ утверждаются территориальные Программы, разрабатываемые на основании муниципальных заказов по обеспечению населения муниципальных образований субъекта РФ бесплатной медицинской помощью[1].

Финансовое планирование в здравоохранении разделено на этапы,

основными из которых являются[1]: Расчет финансовых нормативов; Определение реальной потребности селения в различных видах медицинской помощи; Сопоставление фактически выделяемых государством финансовых средств с реальной потребностью в них здравоохранения; Определение реальной потребности здравоохранения в финансовых средствах; Анализ выявленного дефицита финансовых средств в обеспечении населения гарантированной бесплатной медицинской помощью; Планирование мероприятий по сокращению дефицита.

В сфере финансов здравоохранения можно выделить ряд проблем, которые связаны с противоречивостью правового регулирования здравоохранения.

Проявление первой проблемы можно проследить на примере: государственные бюджетные фонды (ОМС, например) относятся к бюджетной системе РФ в соответствии со ст.6 Бюджетного Кодекса РФ, и суммы финансирования из бюджетов государственных внебюджетных фондов в соответствии со ст.251 Налогового Кодекса РФ относятся к целевым поступлениям, т.е. это доходы, которые не учитываются при определении налоговой базы налога на прибыль. Несмотря на это, в медицинские учреждения обычно поступают указанные средства не прямо из фондов ОМС в виде прямого финансирования, поступая через страховые медицинские организации по договорам гражданско-правового характера, суммы поступлений при этом соотносимы с объемами оказанных услуг. Несмотря на все вышеизложенное налоговыми органами производится попытка принять такие доходы целевыми поступлениями и они настойчиво желают, чтобы эти доходы включили в налоговую базу[1].

Вторая проблема – реализация закона РФ «О медицинском страховании граждан в РФ», и связана она с недостаточным правовыми регулированием в сфере ОМС, а выражается в наличии противоречия данного закона с иными нормативными актами. Наличие данного закона в РФ, который устанавливает единые принципы медицинского страхования, не означает, что данные принципы сохраняют свою силу на всей территории страны. Так, при наличии данного закона, в каждом субъекте РФ реализуются свои модели ОМС, и нередко такие модели прямо противоречат принципам, которые уже заложены были в вышеуказанном нами законе, что произошло в результате несовершенства данного закона и вступления его в противоречие с рядом законодательных актов, которые, в свою очередь, закрепляют за субъектами Федерации широкие права в регулировании финансовых и социальных вопросов внутри региона[1].

Третья проблема – наличие правовых норм, которые имеют спорное толкование, среди которых можно выделить вопросы оплаты труда и ценообразования при оказании медицинскими учреждениями платных услуг. Установление заработной платы работникам организаций со смешанным финансированием, получение доходов которых осуществляется посредством бюджетного финансирования и доходов от предпринимательской

деятельности, осуществляется на основании законов, коллективных договоров, нормативно-правовых актов, соглашений, локальных нормативных актов организаций. Так, работники, деятельность которых финансируется из бюджетов, получают заработную плату в соответствии с нормативными актами, а что касается работников, оказывающих платные услуги, их заработная плата определяется коллективными договорами, локальными нормативными актами, соглашениями организаций, что означает, что медицинскими учреждениями самостоятельно регулируется вопрос о выплате заработной платы работникам, оказывающим платные услуги. Кроме того, данное утверждение находит свое подтверждение в ст. 161 Бюджетного кодекса РФ, в котором определено, что «бюджетное учреждение при исполнении сметы доходов и расходов самостоятельно в расходовании средств, которые получены за счет внебюджетных источников» [1].

В системе здравоохранения стоит провести ряд преобразований и уточнений для снижения тяжести действия проблем финансов и экономики здравоохранения на ведение деятельности медицинскими учреждениями.

Использованные источники:

1. Финансовое планирование в здравоохранении [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://studopedia.ru/4_10841_finansovoe-planirovanie-v-zdravoohranenii.html (Дата обращения 18.10.2016);
2. Проблемы экономики, финансирования, маркетинга и управления в здравоохранении [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vmede.org/sait/?id=Obsshesyyvennoe_3d_lisitsin_2010&menu=Obsshesyyvennoe_3d_lisitsin_2010&page=14/#1 (Дата обращения 18.10.16).

Зюзина Н.Н.

доцент

Дудкина Е.В.

студент 4 курса

факультет «Экономика»

Финуниверситет

Россия, г. Липецк

КОНСТРУИРОВАНИЕ РЕКЛАМЫ: КРЕАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена способам создания креативной рекламы.

Ключевые слова: реклама, конструирование рекламы, креативные решения, привлечение покупателей, современные технологии в создании рекламы.

Рекламная деятельность - основной инструмент маркетинга, который включает в себя целую систему многообразия, многогранности, вариантных неопределенностей. Цель рекламной деятельности – продвижение на рынок конкретных товаров или услуг до конечного платежеспособного потребителя.

Креативность является неотъемлемой составляющей успешной

рекламы. Именно творческий подход к ее проектированию и производству позволяет достигать поставленных целей. Оригинальная идея – залог успеха любой рекламной компании, которая направлена на решение важных брендинговых задач. Вместе с тем креатив по праву считается одним из наиболее сложных элементов в производстве рекламы.⁵⁰

Конструирование сказочной реальности в рекламной практике позволяет рекламе быть более зрелищной и значимой в коммуникативном плане. Используя фантазию, воображение и интуицию, производители рекламы конструируют некую реальность, создают определенную картину мира, в которую и помещают продвигаемый объект. Одной из разновидностей рекламной картины мира является созданная рекламистами сказочная реальность, которая может быть максимально приближена к нашей повседневной жизни или же, напротив, будет представлять собой фантастические, ирреальные миры.

Если взять за основу только сказочную схему, то сконструированная на ее основе реальность не обязательно внешне будет похожа на сказку. Она может больше напоминать бытовую сцену из нашей реальности. Сказочная схема может угадываться в такой рекламе благодаря выстроенной системе персонажей, их внешним особенностям, диалогам и сюжетным ходам. Например, в рекламе средства для мытья посуды Persil мать просит помыть посуду своих дочерей. Две старших темноволосых дочери отказываются это сделать, т.к. не хотят испортить кожу рук, а младшая светловолосая дочка соглашается вымыть посуду, но только с Persil. В этом рекламном ролике используются схема сказок «Золушка», «Морозко», «Аленький цветочек».

Иногда в рекламную реальность целесообразно добавить некие атрибуты известных всем сказок, которые из-за многократного повтора превратились в хорошо узнаваемые современниками тексты. В этом случае в рекламе появятся черты прецедентности: рекламное послание благодаря симбиотической связи с существовавшим ранее текстом сказочного произведения обрывает новыми смыслами. Узнаваемыми атрибутами сказок могут выступать говорящее зеркальце, корона, часы со стрелками на цифре 12, крылья и волшебная палочка феи, туфелька и карета и т.д.

Другой способ привлечь внимание покупателей является применение современных технологий в indoor-рекламе. Согласно исследованию, проведенному в Канаде, indoor-реклама является одним из самых эффективных каналов для взаимодействия с аудиторией потребителей 18-34 лет, имеющих высокий доход. Уже доказали свою эффективность рекламные компании, в которых интерактивные технологии совмещались с особенностями пространства. Так, в начале 2014г. шведский фармацевтический бренд Arotek разместил «умную» рекламу в метро со слоганом «Пусть ваши волосы оживут». Статичные конструкции

⁵⁰ Ткаченко Н. В., Ткаченко О. Н. Креативная реклама: технологии проектирования: учебное пособие. Издатель: Юнити-Дана. 2015 С.3-4

стокгольмского метро были оборудованы ультразвуковыми датчиками, которые улавливали приближение поезда. На рекламе была изображена девушка с длинными волосами, которые при приближении поезда начинали развеиваться на ветру. Компания получила широкий резонанс по всему миру и даже неожиданное продолжение благодаря социальной рекламе, инициированной шведским благотворительным фондом помощи детям с онкологическими заболеваниями совместно с агентством Garbers. Вместо девушки, рекламирующий шампунь, на билборде изобразили 14-летнюю девочку. Когда приближался поезд, ее волосы развеивались, заставляя людей на платформе улыбаться. Однако улыбки мгновенно исчезали, когда она оставалась без волос, подобно детям, пережившим химиотерапию. Таким образом, к правильному подобранному пространству для демонстрации и технологии добавилась эмоциональная составляющая.⁵¹

Чтобы вызвать у потребителей wow-эффект и доставить им эстетическое удовольствие, можно совместить технологии и современное искусство. Например, для этого можно использовать инсталляции из лампочек. Так, в 2013 г. в Норвегии группа художников Squidsoup представила зрителям арт-инсталляцию «Погружение» состоящую из 8000 светодиодов, прикрепленных к потолку. Артобъект реагировал на движения людей и создавал необычное пространство вокруг зрителей при помощи определенного алгоритма освещения

Помимо новых технологий не стоит забывать и про интернет, который тесно вошел в нашу жизнь. Он предоставляет безграничные возможности для воплощения идей. Это является его несомненным преимуществом, поскольку чрезмерная информационная перегрузка потребителей затрудняет доступ бренда к их сознанию. Нестандартная реклама способна преодолеть этот барьер, поскольку она заметно выделяется на фоне устоявшихся форматов, чаще всего сопровождается сильным «вирусным».

К использованию смелых решений склонны, пожалуй, новые торговые марки. Интернет для них — выход на аудиторию молодых, готовых к экспериментам и новациям потребителей. В качестве примера общей PR-кампании можно привести известный проект «Маздай тутбай», который был признан лучшим в номинации «Баннеры» Первого международного фестиваля рекламы «Белый квадрат» (г. Минск, Республика Беларусь). Основная идея кампании заключалась в том, чтобы создать иллюзию хакерской атаки, инициированной брендом Mazda, на ведущий белорусский интернет-проект TUT.BY. Рекламная кампания, анонсирующая дни Mazda в г. Минске, была запущена в начале июня 2008 г. Посетителям сайта TUT.BY было предложено три варианта уничтожения TUT.BY: умеренно, быстро, медленно. Маркетологи компании отдали предпочтение такому нестандартному рекламному решению исходя из рыночной ситуации и

⁵¹ Лиманский Д.Н. Оригинальные решения в indoor-рекламе: технологии и искусство на грани возможного // Реклама. Теория и практика. 2015. №3 С.174-181

необходимости ярко заявить о себе. Была поставлена задача — рассказать о марке без акцента на какой-либо конкретной модели, привлечь внимание без обещаний. Нужно было показать движение, радость, драйв. Результатом такой рекламной кампании стали колоссальная посещаемость ресурса, цитируемость в блогах, форумах и получение статуса «Легенда» в профессиональных кругах⁵²

Таким образом, необходимо развивать процесс использования нетрадиционных форм рекламы в России, которые, несмотря на их большую стоимость, обладают более высокой степенью запоминаемости, чем традиционные, что позволяет весьма эффективно использовать данные ресурсы для достижения целей компании. Рекламодателям следует использовать одновременно креативные подходы и не менее активно — новые технологии.

Использованные источники:

1. Давтян А.А. Способы конструирования сказочной реальности в рекламной практике // Реклама. Теория и практика. 2014. №6 С.362-370.
2. Данишевская О.Г. Реклама в интернете: несколько слов о креативных решениях // Реклама. Теория и практика. 2010. №4 С.210-222..
3. Лиманский Д.Н. Оригинальные решения в indor-рекламе: технологии и искусство на грани возможного // Реклама. Теория и практика. 2015. №3 С.174-181
- 4.Ткаченко Н. В., Ткаченко О. Н. Креативная реклама: технологии проектирования: учебное пособие. Издатель: Юнити-Дана. 2015 336 с.

УДК 339.13

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Пятница М.А.
студент 3 курса*

⁵² Данишевская О.Г. Реклама в интернете: несколько слов о креативных решениях // Реклама. Теория и практика. 2010. №4 С.210-222.

**СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ. КЛАДИТЕ СВОЙ ТРУД К СЕБЕ В
КАРМАН. ХВАТИТ РАБОТАТЬ НА ЧУЖИХ ДЯДЬ!
NETWORK MARKETING. FILL THE POCKET WITH THE WORK
K. STOP WORKING FOR STRANGERS OF DYAD!**

Ключевые слова: сетевой маркетинг, компании, интернет, работа.

Keywords: network marketing, companies, Internet, work.

Аннотация: Сетевой (многоуровневый) маркетинг (МЛМ) - это новое направление в современном мире бизнеса, которое основано на двустороннем Сетевой маркетинг равноправном партнерстве. Структура сетевого маркетинга уникальна в своей саморегуляции и самоорганизации.

Annotation: Network (multi-level) marketing (MLM) is a new direction in the modern world of business which is based on bilateral Network marketing equal partnership. The structure of network marketing is unique in the self-control and self-organization.

Сегодня все больше людей стремится к самостоятельности, в том числе к финансовой. Многие мечтают о своем бизнесе, который бы приносил большие доходы и не отнимал все свободное время. Однако часто мы не можем решиться на такой серьезный шаг, боимся, что что-то не выйдет – и риск часто немалых финансовых вложений окажется неоправданным.

В последние годы все чаще встречается понятие сетевого маркетинга. И хотя словосочетание всем знакомо, мало кто реально представляет, что же такое сетевой маркетинг, особенности и преимущества его остаются загадкой.

Сетевой (многоуровневый) маркетинг (МЛМ) - это новое направление в современном мире бизнеса, которое основано на двустороннем Сетевой маркетинг равноправном партнерстве, в котором участвуют с одной стороны компания - производитель той или иной продукции, а с другой стороны - сам человек, заключивший с этой компанией контракт. Компания несет ответственность за производство, доставку продукта, так же ведение бухгалтерии, учета структурной деятельности каждого своего партнера, а человек (дистрибьютор) несет ответственность за построение своей системы сбыта (сети) предоставленного продукта. То есть, другими словами, сетевой маркетинг - это ни что иное, как просто система сбыта, в которой каждый распространитель имеет равные права в отношении компании и друг друга.⁵³

Сетевой маркетинг – это бизнес 21 века, в который могут вливаться люди, с любым образованием, опытом работы или без. Это много миллионная индустрия, растущая с каждым днем. Буквально тысячи людей обретают сейчас (данный) финансовую независимость, занимаясь сетевым маркетингом

⁵³ Дженнифер Аакер, Энди Смит «Эффект стрекозы. Все об улетных промо-кампаниях в социальных сетях» - 2012. С. 15-16.

и получая доходы от 1 до 10 тысяч долларов в месяц.

На наш взгляд, МЛМ – это самое интересное направление в современном бизнесе. Это колоссальный бизнес предлагающий людям больше возможностей разбогатеть, чем любой другой вид бизнеса. За последнее десятилетие через МЛМ заработали миллионные состояния больше людей, чем в любом другом виде бизнеса.⁵⁴

Часто люди боятся обмана, потому отказываются от предложений стать дистрибьютором, однако сетевой маркетинг – один из самых прозрачных видов бизнеса, ведь условия сотрудничества с создателями продукции представляют собой публичную оферту – предложение, официально публикуемое и содержащее равные условия для работы с каждым желающим заняться сетевым маркетингом. Дополнительной гарантией выступает факт сотрудничества с крупной сетевой компанией, которая дорожит своей репутацией.⁵⁵

Главным преимуществом сетевого маркетинга, на наш взгляд, является возможность создать свой бизнес без дополнительных финансовых инвестиций. Чаще всего воплощение в жизнь бизнес-проекта требует не только трудоспособности и ответственности начинающего предпринимателя, но и значительного начального капитала, что создает для многих определенные трудности.⁵⁶ Сетевой маркетинг не требует никаких материальных вложений, на первый взгляд занятие им напоминает стандартную работу по контракту.

Во-вторых, это возможность приобретать привычную качественную продукцию дешевле. Даже не думая о сетевом маркетинге, мы регулярно покупаем косметику, средства по уходу за здоровьем, товары для дома, бытовую химию. Дистрибьютору предоставляется возможность покупать все эти товары со значительной скидкой.⁵⁷

В-третьих, ваша работа и доход будут зависеть только от вас. Структура сетевого маркетинга уникальна в своей саморегуляции и самоорганизации. Ну посудите сами: начальников нет, подчиненных тоже. Чем больше времени уделите работе – тем больше заработаете.

Все дело в том, что ни в каком другом виде бизнеса люди не спаяны так общей идеей и целью, как в сетевом. И это является основой его успеха. Движущей силой здесь являются лидеры. Причем это лидеры не по приказу, не по спущенной сверху директиве. Это люди, которые стали лидерами благодаря только своим личным качествам. Это люди, которые могут управлять коллективом в условиях полной свободы каждого его члена.

⁵⁴ <https://ria.ru/>

⁵⁵Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 5.

⁵⁶Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 15 с.

⁵⁷http://lurkmore.to/%D0%A1%D0%B5%D1%82%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3

Задумайтесь над этим. Много ли вы знаете таких людей? В сетевом маркетинге возможность стать таким лидером может каждый.

Вот только этому надо учиться. Учиться надо постоянно, каждодневно. Учиться надо не только за партой, на тренингах и лекциях. Учиться надо в процессе самой жизни, наблюдая за жизнью, плывя в потоке жизни. И эту возможность дает именно сетевой маркетинг. Как вы думаете: как будет себя чувствовать такой человек в любом другом бизнесе? Он будет лидером везде. Он получил те данные, приобрел те качества, которые не зависят от веяния времени и от новых открытий. Он получил то, что нужно "всегда и везде".

Сейчас насчитывается множество сетевых компаний, которые распространяют разнообразную продукцию: одежду, бытовую технику, продукты и т.д., но все эти компании являются компаниями прямых продаж (Amway, Mary Key).

С бурным развитием интернета стали появляться новые сетевые компании, предлагающие преимущественно строить свой бизнес не на прямых продаж, а на построении сети потребителей, т.е. людей, которые покупают продукцию напрямую у компании для личного использования по вашей рекомендации. Одной из лидирующих компаний в данном направлении является Brain Abundance.

Но чтобы понять, подходит ли вам такой бизнес, как сетевой маркетинг – нужно попробовать себя в нем! Может вам удастся получить дополнительный доход зарплате, либо это позволит вам уйти с работы и довольствоваться крупным вознаграждением, получаемым от сетевой компании.

Таким образом, даже если деятельность придется вам не по душе – что-то не получится или просто надоест, распрощаться с ней не составит труда. В любом случае попробовав, вы ничего не потеряете, кроме времени, а опыт и знание особенностей сетевого маркетинга останутся с вами навсегда. Если вы задумываетесь о новом занятии и вас привлекают дополнительные заработки, может, самое время обратить внимание на сетевой маркетинг? Возможно, это тот бизнес, о котором вы мечтали. Финансовая свобода – вторична. Это не цель, а побудительная мотив. Но самое главное – это знание о самом себе, о мире и его законах развития и движения, о законах человеческих взаимоотношений... Вам нужна свобода, Вы - человек действия и Вы ищите знания, тогда Вы на верном пути.

Использованные источники:

1. Дженнифер Аакер, Энди Смит «Эффект стрекозы. Все об улетных промо-кампаниях в социальных сетях» - 2012. С. 15-16.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 5.
3. Интернет – торговля [Электронный ресурс]/ <http://ria.ru/> (дата обращения: 30.09.2016)
4. Сетевой маркетинг [Электронный ресурс]/ <http://lurkmore.to/> (дата обращения: 30.09.2016)

5. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 15 с.

УДК 339.13

Зюзина Н.Н., к.э.н.

доцент

Попова С.А.

студент 3 курса

направление «Экономики»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Липецк

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ.

ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА КОМПАНИЮ.

THE CUSTOMER LOYALTY PROGRAM.

ITS IMPACON THE COMPANY

Ключевые слова: клиент, коммуникации, привлечение, финансовая выгода.

Keywords: client communication, engagement, financial benefits.

Аннотация: В данной статье рассмотрена одна из более актуальных в настоящее время проблем – программа лояльности клиентов. Рассмотрены аспекты сотрудничества между компанией и его клиентом, а так же выгоды предприятия от программ лояльности клиентов.

Abstract: This article describes one of the more relevant to the present problem – the customer loyalty program. Reviewed aspects of cooperation between the company and its client, as well as the benefits of enterprise from customer loyalty programs.

Наверняка вы знаете, что привлечение нового клиента обходится в 5-10 раз дороже, чем удержание существующего.

Это еще не все: средний чек у постоянных покупателей, по статистике, на 67% выше, чем у новых.⁵⁸

В современной коммерции удержание и повторные продажи - основной драйвер роста. Большинство компаний для достижения этих целей интегрируют программы лояльности, но многие из них не задумываются о том, что действительно важно для клиентов.

При заключении сделки с клиентом компании предстоит соблюдать определенные заданные критерии – качество продукции, сроки поставок и пр. При соблюдении этих требований клиенты будут удовлетворены, могут даже испытывать радость, но это еще не эффективная программа лояльности клиентов. Недостаточно лишь раз качественно обслужить клиента, чтобы получить постоянного приверженца своего бренда.

⁵⁸

Накопительная программа лояльности:
<http://uloyaltyclub.ru/overview.html#loyalty> (Дата обращения 13.09.2016)

<http://uloyaltyclub.ru>

URL:

В случае неудачи при первой сделке уже будет крайне сложно добиться доверия клиента. А вот успешное выполнение первой заявки становится достойной предпосылкой для завоевания лояльности своих клиентов. Но следует понимать, что всегда лояльность базируется на долгосрочном сотрудничестве, которое предполагает 2 аспекта⁵⁹:

1. Поведенческий. Формируется покупательское поведение в рамках серии покупок, при неоднократном обращении клиента в одну компанию. Разработчики программ сохранения клиентов выбирают данный параметр в первую очередь, учитывая простоту его измерения.

2. Эмоциональный – когда человек становится настоящим поклонником бренда, начиная им восторгаться и рекомендовать знакомым.

Необходимо в максимальной степени использовать коммуникации между компанией и ее клиентами. Быть ближе и понятнее клиенту позволяют программы поддержки лояльности клиентов. Именно они дают возможность компании чувствовать изменения и, по возможности, опережать их. Рационализация коммуникаций и рекламы, позволит снизить расходы на продажу товаров и услуг, поэтому для общения с клиентами нужно переходить к прямому маркетингу.

Применение программы лояльности позволяет компании очень точно отслеживать тенденции, возникающие в клиентской среде. Соответственно, задачей программы является превратить, однажды привлеченного клиента, в постоянного клиента. Она выполняет главную задачу прямого маркетинга по персонализации отношений с клиентом. Все это делается для того, чтобы выявить для своих товаров и услуг собственное отношение 20:80 (выявить те самые 20% клиентов, которые будут совершать 80% покупок). Именно на эти 20% покупателей предприятие должна ориентировать свою систему продаж. Это позволит снизить расходы. Нужно отметить, что внедрение программ лояльности на предприятии принесет ей некоторые выгоды:

- 1) закрепление за предприятием постоянных клиентов;
- 2) возникает возможность материального поощрения клиентов в зависимости от активности участия в программе;
- 3) возможность психологического поощрения;
- 4) возможность персонального обращения к клиенту с учетом его психографических характеристик;
- 5) рост размера разовых покупок постоянных клиентов;
- 6) сохранение и увеличение уровня продаж за счет постоянных клиентов;
- 7) внедрение программ дает возможность комбинационной продажи. Для продажи сопутствующих товаров и услуг, используются базы данных, в том числе с предварительным исследованием или с использованием имеющейся информации;

⁵⁹ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 2.. (Дата обращения 12.09.2016)

8) возможность дополнительных продаж и использование лояльности к бренду, позволяют выпустить под этой маркой новое изделие, которое будут приобретать постоянные клиенты этого предприятия;

9) возможность привлечения постоянных клиентов к продвижению предлагаемого продукта либо услуг. Известно, что лучшей рекламой является подтверждение и совет удовлетворенного покупателя своим друзьям и коллегам.

Суммируя все выше сказанное, формулу программы лояльности можно представить как: Лояльность клиента = (Выгода + Позитивный клиентский опыт + Персонификация)*Эмоциональное вовлечение

Вряд ли данную формулу можно назвать инновационной. Она была актуальной 20 лет назад и, возможно, останется таковой еще минимум 20 лет. Рыночные вызовы, смена поколений клиентов и технологический прогресс заставляют банки пересматривать свои программы и придумывать новые способы воздействия на фундаментальные факторы лояльности клиентов. При этом сами факторы остаются неизменными.

Таким образом, программы лояльности клиентов нужны, во-первых - самим клиентам. Людям нравится, когда им улыбаются, дарят подарки, предоставляют скидки, бонусы, поздравляют с днем рождения – в общем, выделяют их из общей массы и приятно радуют. Во-вторых, это финансово выгодно для компании: привлечь нового клиента в восемь раз дороже, чем удержать старого.

Использованные источники:

1. Накопительная программа лояльности: <http://uloyaltyclub.ru> URL: <http://uloyaltyclub.ru/overview.html#loyalty> (Дата обращения 13.09.2016)
2. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 2..
3. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг [Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.

УДК 339.138

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

*Аверина Е.А.
студент 3 курса
направление «Экономики»
Финансовый университет при Правительстве РФ*

РЕБРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

REBRANDING AS A TOOL OF MARKETING ACTIVITIES

Ключевые слова: ребрендинг, бренд, маркетинг.

Keywords: rebranding, brand, marketing.

Аннотация: статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме ребрендинга. Ребрендинг – это сложный и длительный процесс, способный заново привлечь интерес к фирме. В статье рассмотрены основные и причины и задачи ребрендинга.

Annotation: the article is devoted today to the issue of rebranding. Rebranding – is a complex and lengthy process, is able to re-attract the interest of the firm. In the article the basic and the causes and objectives of the rebranding.

Мы живем в век высоких скоростей, где необходимо понимать, что любой бренд рано или поздно устаревает, становится менее привлекательным для потребителя. Исходя из этого, изучение ребрендинга как инструмента маркетинговой деятельности является достаточно актуальной темой для анализа.

Прямая расшифровка слова «ребрендинг» (англ. rebranding) - изменение бренда⁶⁰.

Решившись изменить свой бренд, компании первым делом необходимо понять, как обстоят дела с текущим брендом. Для этого проводится маркетинговый аудит, в ходе которого выявляется, насколько существующий бренд популярен у потребителей, определяются существующие слабые и сильные стороны, конкурентные преимущества.

Ребрендинг позволяет спровоцировать новую волну внимания к вашему бренду, придать ему дополнительную ценность и интерес для потребителя, добавить в бренд новые эмоции и свежие идеи. При этом старый бренд полностью не исчезает, основные элементы идентификации и узнаваемости остаются неизменными, изменяется лишь форма подачи торговой марки.

В ходе проведения ребрендинга происходит изменение⁶¹:

- позиционирования бренда (был для узкой категории пользователей — стал массовым или наоборот);
- основной философии, принципов, целей и задач, декларируемых брендом;
- маркетингового подхода к продвижению бренда;
- элементов фирменного стиля;

Причин у проведения ребрендинга немало. Возможно, в позиционировании бренда с самого начала были допущены ошибки, не позволившие успешно развивать его в будущем. Возможно, сама рыночная

⁶⁰ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.

⁶¹ Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.

ситуация такова, что адаптировать к ней бренд в существующем формате невозможно. Иногда через ребрендинг владельцы пытаются повысить узнаваемость компании/продукта. А в некоторых случаях перемены необходимы для перехода бренда на новый, более высокий уровень.

Что может дать ребрендинг⁶²?

1. Расширение и наращивание потребительской аудитории.
2. Рост доверия/лояльности потребителей.
3. Узнаваемость бренда.

Важно учесть, что успешный ребрендинг — это не просто смена стилистики или подачи бренда. Это масштабная работа, целью которой является появление новых перспектив для развития, новых путей реализации. Соответственно, глобальные перемены неминуемо потребуют значительных затрат. Особенно опасным ребрендинг может стать для успешных компаний, лишь малая часть которых переносит этот процесс относительно безболезненно. Хорошими примерами грамотного ребрендинга можно назвать Apple и Microsoft — компании, по мере своего развития, отказавшиеся от лишних деталей и сумевшие обрести всемирную популярность.

В России за последние 10 лет ребрендинг сделали три крупнейшие компании страны⁶³.

ОАО "Российские железные дороги" является ярким примером отечественного ребрендинга. ОАО "Российские железные дороги" всеми силами стремилось превратиться в международный транспортный холдинг, у компании появились новые приоритеты, произошли серьезные изменения в структуре. Старый логотип уже не вписывался в новую концепцию, поэтому разработка нового корпоративного стиля была просто необходима. Разработчиком выступило агентство BBDO Branding.

Ребрендинг Сбербанка России – пожалуй, один из самых масштабных для отечественного бизнеса. На него банк потратил более 20 миллиардов рублей. Изменили буквально все – от интерьеров отделений и дизайна рекламных материалов до корпоративной формы сотрудников.

Пример с Почтой России, увы, не столь впечатляющий. Сменили только логотип. Но это мало сказалось на восприятии компании клиентами. Еще одно доказательство того, что ребрендинг – это нечто гораздо большее, чем просто смена вывески.

В заключение хотелось бы отметить, что ребрендинг – это не просто смена вывесок, это деятельность, позволяющая оценить экономическое положение предприятия на рынке. С помощью данного инструмента проводится анализ конкурентоспособности предприятия на рынке. Другими словами, ребрендинг – это внешнее проявление внутреннего состояния

⁶² Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин, // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.

⁶³ Практические бизнес-руководства [Электронный ресурс]. URL: <http://hardcorecase.ru/biz/reklama/rebranding.html> (дата обращения: 03.10.2016).

предприятия⁶⁴.

Использованные источники:

1. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288 с.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.
3. Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин, // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.
4. Практические бизнес-руководства [Электронный ресурс]. URL: <http://hardcorecase.ru/biz/reklama/rebrending.html> (дата обращения: 03.10.2016).
5. Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.
6. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://marketing.spb.ru/lib-comm/brand/restyle.htm> (дата обращения: 03.10.2016).

УДК 330

Ибрагимова З.Ф., к.э.н.

доцент

кафедра «Макроэкономическое

развитие и государственное управление»

Башкирский Государственный Университет

Саляхетдинова Э.Ф.

студент, 4 курс

факультет «Финансы и налогообложение»

Институт экономики, финансов и бизнеса

Россия, г. Уфа

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Уровень жизни – это самая важная социально-экономическая категория, характеризующая народное благосостояние. Это же и комплексный показатель, характеризующий благосостояние и качество жизни индивидов, социальных групп и всего населения отдельной страны или территории.

Для характеристики этих групп показателей применяют: ВВП на душу населения, прогнозируемую продолжительность жизни, а также среднее количество лет обучения населения [4]. Впрочем, на территории России применяется другой вариант системы показателей уровня жизни населения. Он содержит широкий набор показателей, характеризующие уровень жизни с разных сторон. Экономисты из Центра социально-экономических проблем федерализма ИЭ РАН считают, что он имеет следующий вид:

1. Население (демографическое положение в регионе, состояние

⁶⁴ Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://marketing.spb.ru/lib-comm/brand/restyle.htm> (дата обращения: 03.10.2016).

здоровья и образование);

2. Рынок труда (численность безработных и предприятий, на которых произошли забастовки или остановка производства, а также сальдо приема и выбытия работников);

3. Уровень жизни (доходы и расходы);

4. Социальное обеспечение и социальные услуги (муниципальные услуги, транспорт, связь);

5. Экология и общественная безопасность (показатели загрязнения и масштабы вредных выбросов, национальные конфликты и столкновения и прочие) [2].

Определение на необходимые промежутки времени основных и второстепенных потребностей населения и возможностей их удовлетворения считается основной задачей прогнозирования в области социального развития.

Большую роль в планировании социально-экономической сферы жизни населения играют методы и модели в прогнозировании социального развития и уровня жизни населения [4]. Не всегда у нас получается нормально выразить процессы, которые происходят вне сферы материального производства, и по этой причине, можем проанализировать только отдельные стороны социально-экономической категории. В этом и заключается особенность прогнозирования социального развития и уровня жизни населения [1].

В системах показателей уровня жизни значительную роль играют социальные стандарты, например, минимальный потребительский бюджет, прожиточный минимум, потребительская корзина, минимальный размер оплаты труда, которые принимаются правительством Российской Федерации.

Таблица 1. Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, в процентах

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Все население,	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами			
в месяц, в рублях:			
до 5 000,0	5,7	4,2	3,3
от 5 000,1 до 7 000,0	6,8	5,6	4,8
от 7 000,1 до 9 000,0	7,9	6,8	6,1
от 9 000,1 до 12 000,0	12,0	10,8	10,0
от 12 000,1 до 15 000,0	10,8	10,3	9,9
от 15 000,1 до 20 000,0	14,6	14,5	14,4
от 20 000,1 до 25 000,0	10,7	11,2	11,4
от 25 000,1 до 30 000,0	7,8	8,4	8,8
от 30 000,1 до 35 000,0	5,7	6,3	6,7
от 35 000,1 до 40 000,0	4,1	4,7	5,1
от 40 000,1 до 50 000,0	5,4	6,3	7,0
от 50 000,1 до 60 000,0	3,1	3,8	4,2
более 60 000,0	5,4	7,1	8,3

Источник: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ [4]

Как видно из таблицы 1, значительная доля населения (14,4% в 2014 г.) обладает доходами в размере от 15 000 до 20 000 рублей. Затем 11,4% населения обладает доходами в интервале от 20 000 до 25 000 рублей. И 3,3% населения (самая малая доля населения) владеет доходами до 5 000 рублей, и это, учитывая прожиточный минимум на конец 2014 года, который составлял 8 234 рублей.

Таблица 2. Условия проживания домашних хозяйств, в процентах

	Все домашние хозяйства	
	2013г.	2014г.
Удельный вес домашних хозяйств, проживающих в домах, оборудованных:		
Электричеством	100,0	100,0
электроплитой напольной	23,3	24,0
газом сетевым	66,9	67,8
газом сжиженным (в баллонах)	10,4	9,3
Мусоропроводом	23,7	24,4
стационарным телефоном	62,9	58,6
водопроводом из коммунальной или индивидуальной системы	93,2	93,6
водопроводом вне жилья	0,5	0,4
централизованным горячим водоснабжением	56,7	57,3
горячим водоснабжением от индивидуальных водонагревателей	31,2	31,3
центральным отоплением	69,1	69,7
отоплением от индивидуальных установок	23,6	23,2
иной системой отопления	7,3	7,1
коммунальной канализацией	73,6	73,5
индивидуальной канализацией	3,0	3,5
системой сливных труб	16,3	16,6

Источник: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ [5]

Бесспорно, электричеством оснащены все регионы Российской Федерации. Сетевым газом на 2014 год оснащено 67,8% всего населения, сжиженным газом пользуются 24,4% населения (таблица 2). Водопроводом из коммунальной или индивидуальной системы оснащены 93,6%, водопроводом вне жилья – 0,4%. Можно сделать вывод, что с каждым годом условия проживания улучшаются, хоть сдвиги и небольшие, незначительные, однако, в общем, они благоприятно сказываются на прогнозировании уровня жизни и социального развития населения. Однако не стоит упускать из виду и то, что

данные показатели имеют значимость в прогнозировании и планировании уровня жизни населения и социального развития [3]. Все эти показатели весьма значимы для определения уровня жизни и последующего его прогнозирования. Прогнозирование и планирование уровня жизни и социального развития обеспечивает общий экономический рост.

Данная область мало финансируется. Кроме того, считаем необходимым и важным повышение реальной заработной платы, что в свою очередь будет стимулировать рост производительности труда. С одной стороны возрастут налоговые обязательства, что обеспечит рост доходной части бюджета. А другой стороны к снижению доли граждан, которые нуждаются в помощи государства.

Когда финансовые ресурсы недостаточны, необходимо перейти от принципа социальной помощи всем гражданам к специализированной поддержке действительно нуждающимся. Таким образом, политика, нацеленная на социальную защиту населения должна быть более грамотной, что приведет к увеличению качества уровня жизни граждан, обеспечению достойной жизни пенсионеров, сирот, инвалидов и других социально незащищенных слоев населения.

Статистические сведения говорят об изменениях в показателях уровня жизни и социального развития. И данные изменения должны закрепляться и стать основной базой для дальнейшего, усовершенствованного прогнозирования и планирования уровня жизни и социального развития населения.

Использованные источники:

1. Бадертдинова З.Ф. Российская бедность в трансформационный период: методологический аспект анализа / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Уфа, 2008
2. Независимый институт социальной политики. «Социальный атлас Российских регионов» [Электронный ресурс] – URL: <http://atlas.socpol.ru>
3. Россинская Г.М., Ибрагимова З.Ф. Потребление бедных // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2015. № 2. С. 50-53.
4. Савченко П., Федорова М. Уровень и качество жизни: понятие индикаторы современное состояние // РЭЖ. 2000. №7.с. 66
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru/>

УДК 334

*Иванова Е.А., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика и менеджмент»

Пимченко Д.В.

студент 3 курса

*факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
Донской Государственный Технический Институт*

ВЛИЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ

Развитие современной экономики во многом зависит от внедрения новых технологий, поскольку без инноваций невозможно достичь мощного экономического подъема. Основным источником экономического роста является создание новых продуктов. В статье описывается деятельность венчурных фондов, их помощь в создании инноваций.

The development of a modern economy largely depends on the introduction of new technologies, because innovation can not be achieved without a strong economic recovery. The main source of economic growth is the creation of new products. The article describes the activities of venture capital funds and their assistance in creating innovation.

Ключевые слова: венчурный фонд, венчурное инвестирование, малый и средний бизнес.

Keywords: venture capital fund, venture capital investment, small and medium businesses.

В последние годы экономика России все больше переключается на развитие высокотехнологических и инновационных индустрий, смещая на второй план сырьевую отрасль. Это объясняется ростом экономики на фоне увеличения инновационно направленного бизнеса. Как свидетельствует опыт других стран, инновационно ориентированные малый и средний бизнес, наиболее мотивированы и гибки в процессе достижения своих целей, а именно: вывода научно-технического продукта на мировой рынок. Это позволяет осваивать и занимать новые перспективные ниши, благоприятно влияя на экономику страны.

Поскольку существует большой риск, что ожидаемая прибыль инновационного бизнеса не покроет все возможные затраты, связанные с разработкой и тестированием продукта, большинство инвесторов не рискуют финансировать такой вид деятельности, предпочитая не наукоемкий бизнес. В таких случаях предприниматель обращается за помощью к инвесторам, способным профинансировать их деятельность, несмотря на высокие риски. [1]

Венчурное инвестирование подразумевает деятельность, направленную на финансирование компаний, находящихся на ранних стадиях своего развития. Такие компании, как правило, занимаются инновационно-технологической деятельностью. Нельзя утверждать, что венчурное инвестирование охватывает исключительно стартапы, развивающие высокие технологии. Бывают случаи, когда такое инвестирование связано с ресторанным бизнесом, строительством и т.п. Но, именно финансирование инновационных компаний, на сегодняшний день, является наиболее популярным направлением для венчурных инвестиций. Apple, Yahoo, Intel - наиболее известные и успешные примеры проектов венчурного

финансирования.

Началом зарождения венчурного инвестирования принято считать 50е годы XX века, когда в Америке была основана первая частная фирма венчурного капитала. Позднее такая модель появилась в Европе, Азии и России, но, пока что, по количеству фондов и объему инвестирования заметно отстают от страны основателя.

Иначе выражаясь, венчурное инвестирование, представляет собой выдачу кредита новообразовавшимся компаниям, имеющих высокие перспективы развития для внедрения своих инноваций на рынок. С одной стороны компании представляют собой значительный риск для венчурных фондов и инвесторов, с другой из-за своей уникальности, в случае успеха могут в несколько десятков или даже сотен раз увеличить первоначальный вклад инвестора.

Вкладывать денежные средства можно на средний (до 3 лет) или более длительный срок (до 10 лет), при этом вывести средства по своему желанию невозможно до тех пор, пока не завершится определенный цикл развития компании, обозначенный в договоре об инвестиционной поддержке. Осуществляет финансирование венчурный фонд, то есть фирма, образующая общий фонд от поступлений вкладчиков, благодаря диверсификации рисков посредством создания инвестиционного портфеля, вкладывает в развитие перспективных, но рискованных проектов, для получения сверхприбыли. [2]

Вкладчиками таких фондов являются крупные корпорации, различные финансовые учреждения, частные лица. Характерными особенностями венчурных фондов являются:

1. Небольшой жизненный цикл (в среднем 5-8 лет);
2. Различная инвестиционная направленность. То есть, одни фонды могут иметь узкую направленность и финансировать только в одну сферу, например связь, другие, имеющие широкую сферу инвестирования, вкладывают в медицину, промышленность, экологию и т.д.

Вкладывая средства в компанию, инвестор становится совладельцем бизнеса. Следовательно, благодаря осуществлению контроля над деятельностью организации, он способствует повышению рентабельности бизнеса, ускорению реализации целей. Контролируя внутренние процессы, инвестор подключает свои деловые связи, привлекая экспертов в области маркетинга, финансов и юриспруденции для доработки конечного продукта и вывода его на рынок. Особые правила корпоративного управления могут войти в повседневную жизнь организации, чтобы сделать ее более открытой и прозрачной для привлечения дополнительных инвесторов и будущих клиентов. [3]

Особенность рынка венчурных инвестиций в нашей стране состоит в том, что он находится на стадии становления. Большая часть крупных венчурных фондов создана в рамках государственно-частного партнерства, в отличие от зарубежных стран, где венчурные фонды в основном частные. Однако перспективы развития венчурного бизнеса, по мнению экспертов,

безусловно, есть. Как и в любой другой сфере деятельности, предприниматели сталкиваются со многими трудностями, но их можно уладить, используя профессионализм и опыт менеджеров.

Главной проблемой правового регулирования венчурного финансирования является эффективное сочетание целей предпринимателей, основным стимулом которых является эффективность инвестирования, с целями государства, в основу которых входит развитие новых технологий и наукоемких производств. Требуется создать правовые нормы и особые экономические предпосылки, способные обеспечить предпринимателям соответствующую степень компенсации за все возможные риски в процессе венчурного инвестирования.

Для создания и развития деятельности венчурных фондов, не так давно была законодательно установлена определенная организационно-правовая форма. Существующие конституции, которые можно использовать для целей коллективной инвестиционной деятельности, в том числе венчурных проектов, не в полной мере отвечают в практике мирового венчурного финансирования. [4]

Кроме проблем правового регулирования есть и другие факторы, сдерживающие полноценное развитие венчурного бизнеса в России. К ним относятся: неполнота информации, сложность процесса регистрации венчурных фондов и недостаток квалифицированных управляющих. Влияние государства на устранение данных проблем позволит венчурной индустрии развиваться намного быстрее и эффективнее.

Подводя итоги, необходимо подчеркнуть важность разработки комплексного подхода, охватывающего сферу законодательства, институционального развития и макроэкономического регулирования. Благодаря активному развитию данных процессов, как внутри страны, так и в международном масштабе, будут осуществлены важнейшие цели государства: увеличение конкурентоспособности экономики России путем выхода на мировые наукоемкие рынки и оздоровление инновационной сферы, повышение ее до мирового уровня.

Использованные источники:

1. Что такое венчурное инвестирование? Понятие, специфика, стадии, фонды. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mr-money.ru/zarabotok/investirovanie/chto-takoe-venchurnoe-investirovanie-ponyatie-specifika-stadii-fondy/> (дата обращения 06.11.2016)
2. Проблемы и перспективы развития венчурного инвестирования в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/514/870> (дата обращения 06.11.2016)
3. Венчурный бизнес в России в 2016 году [Электронный ресурс]. – URL: <http://kakbiz.ru/investicii/venchurnyyi-biznes-v-rossii-v-2016-godu.html> (дата обращения 06.11.2016)
4. Черторийская Е. Актуальные проблемы правового регулирования венчурных фондов в РФ ([Электронный ресурс]. – URL: <http://xn---->

УДК 330.5: 338.43

Игебаева Ф.А.

доцент

Гареева Г.А.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г.Уфа

СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА СЕЛЕ

Аннотация: Статья посвящена состоянию человеческого потенциала сложившегося сегодня на селе, его проблемам нахождению путей выхода из создавшегося непростого положения. Реализовать эти решения возможно лишь на основе новых социально-экономических технологий социального возрождения села.

Ключевые слова: село, сельское население, человеческий потенциал, качество жизни, возрождение села.

Главная экономическая и социальная проблема на селе – состояние человеческого капитала. В отличие от физического капитала, включающего природные ресурсы, воспроизводимые материально-вещественные активы, первый неотделим от человека, его способностей. Над формированием человеческого капитала работают такие социальные институты как семья, образование, здравоохранение, культура, религия. Техногенная цивилизация весь XX век перекачивала человеческий капитал из села в город. За несколько десятилетий прошлого века сельское население России сократилось в три раза. И дело не только в количественном сокращении селян. В города уходили деятельные, инициативные, талантливые люди.

Село – важная подсистема социальной жизни, в которой сохраняются социокультурные основы общества. Поэтому очень важно соблюдать паритет интересов селян и остального общества. Если общество не будет помогать селу в воспроизводстве и сохранении его человеческого капитала, то под угрозой окажется все национальное сельскохозяйственное производство [1; 2].

Совокупный человеческий потенциал несводим к сумме индивидуальных характеристик отдельных людей, а значит, при его оценке необходим как анализ основных его элементов (здоровье, образование, занятость, социальная защищенность и др.), так и учет степени сбалансированности их развития. Можно говорить о высоком человеческом потенциале населения лишь в том случае, если люди не только образованы и здоровы, но главное – их качество и количество сбалансированы в демографическом, территориальном, профессионально-квалифицированном плане. Дефицит той или иной группы выражается в снижении качества человеческого потенциала, избыток мешает его эффективному

использованию.

Говоря о сбалансированности, мы имеем в виду не только экономическую, профессиональную, но и систему балансов потребностей, в частности, сбалансированность доходов и возможностей различных групп населения; сбалансированность социальных конфликтов и доверия. Следовательно, изучать человеческий потенциал – это значит, наряду с объективными данными о количестве образования, здравоохранения, производства, выявить уровень социально-экономической защищенности населения, состояние социального капитала, социальное самочувствие и другие параметры, отражающие возможности человека, группы, общества при реализации своих интересов [3].

Ведущими факторами, создающими угрозы для человеческого потенциала, являются:

- неблагоприятное состояние и негативные тенденции изменения продолжительности жизни и смертности населения;
- снижение уровня физического и психического здоровья под влиянием социально-экологических факторов среды жизнедеятельности;
- ухудшающееся положение детей, семьи, молодежи как важнейших составляющих человеческого потенциала будущих поколений;
- некоторые тенденции, связанные с практическим использованием научно-технических достижений;
- новое состояние культурного и образовательного пространства развития молодых поколений.

Частично эти факторы риска связаны с общим ходом цивилизационного процесса, характерного для современной постиндустриальной эпохи, частично – они специфичны для условий быстрых социально-экономических перемен в нашей стране.

Стратегия развития России на период до 2025 года определяет восстановление человеческого капитала как одну из главных целей реформ. Сегодня качество национального человеческого капитала не только лежит в основе социально-экономического развития государства, но и выступает в качестве важнейшего фактора национальной безопасности.

Развитие человеческого потенциала включает системные преобразования двух типов:

- направленные на повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики;
- улучшающие качество социальной среды и условий жизни людей.

Таким образом, основными направлениями развития человеческого потенциала должны стать [4]:

1. Демографическая политика и политика народосбережения.
2. Развитие здравоохранения.
3. Развитие физической культуры и спорта.

В заключение отметим, что от здоровья, образования, воспитания, профессиональной подготовки, культуры и гражданской зрелости нынешней

селян зависит величина и качество человеческого капитала, численность будущих квалифицированных специалистов, способных поднять и поддерживать на должном уровне агропромышленное производство России и Башкортостана [5; 6].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Состояние человеческого потенциала на селе: проблемы и перспективы // Состояние, проблемы и перспективы развития АПК / Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. Часть III. – Уфа: ВПО Башкирский ГАУ, 2010. – С.197–199.
2. Игебаева Ф.А. Состояние и перспективы развития малого бизнеса на селе (на примере Республики Башкортостан) // Образование, наука, бизнес: развитие и перспективы. Сб. статей Международной научно-практической конференции. – Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2013. – С. 83-85.
3. Экономическая безопасность России. Общий курс [Текст]: – СПб.: Бином. Лаборатория знаний, 2009. – 816 с.
4. Долгушкин Н.К., Новиков В.Г., Староверов В.И. Проблемность современного сельского бытия и пути его оздоровления // Социол. исслед. 2009. № 2. – С. 86 – 94.
5. Игебаева Ф.А. Формирование кадрового потенциала для предприятий АПК // Реформирование системы управления и мотивирующие системы оплаты труда на современном предприятии. Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Пенза, 2009. – С. 35 –37.
6. Игебаева Ф.А. Проблемы совершенствования кадрового потенциала села // В сборнике Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сб. научных статей 5-й международной научно-практической конференции. в 2-х томах, Т. 1, Курск, 2015. - С.204 - 207.

УДК 517.9

*Игрунова С.В., к.социол.н.
доцент*

кафедра «Информационных систем»

Кичигина А.К.

студент 4 курса

институт «Инженерных технологий и естественных наук»

Свиридова И.В.
студент 4 курса
институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Внукова З.А.
студент 4 курса
институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Кардашова Я.А.
магистрант 2 курса
институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Лебединская А.А.
студент 4 курса
институт «Инженерных технологий и естественных наук»
Белгородский Государственный Университет
Россия, г. Белгород

СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ СЛАУ

Аннотация: Статья посвящена решению систем линейных алгебраических уравнений. В данном случае будут сравниваться два метода решения систем линейных уравнений – метод прогонки и метод наименьших квадратов. Программа была реализована для упрощения произведения математических расчетов. Любой желающий может применить данную программу и у него не будет необходимости проводить математические расчеты в ручную, за него все сделает программа.

Ключевые слова: система, линейные уравнения, методы решения систем.

Resume. Article is devoted to the solution of systems of the linear algebraic equations. Two methods of the solution of systems of the linear equations – a method of a pro-race and a method of the smallest squares will be compared in this case. The program has been realized for simplification of performing mathematical calculations. Anyone can apply this program and he will have no need to carry out mathematical calculations in manual, for him everything will be made by the program.

Keywords: system, linear equations, methods of the solution of systems.

Решение систем линейных алгебраических уравнений (СЛАУ) – одна из основных задач вычислительной линейной алгебры. Значительная часть численных методов решения различных (в особенности – нелинейных) задач включает в себя решение систем линейных уравнений как элементарный шаг соответствующего алгоритма. Метод прогонки или алгоритм Томаса используется для решения систем линейных уравнений вида $Ax=F$, где A – трехдиагональная матрица.

Метод применяется в случае, когда матрица A — трехдиагональная. Сформулируем общую постановку задачи.

Дана система линейных алгебраических уравнений с трехдиагональной

матрицей А. Развернутая запись этой системы имеет вид

$$\alpha_i x_{i-1} - \beta_i x_i + \gamma_i x_{i+1} = \delta_i, \quad \alpha_1 = \gamma_n = 0, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

которому соответствует расширенная матрица:

$$\begin{pmatrix} -\beta_1 & \gamma_1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & \delta_1 \\ \alpha_2 & -\beta_2 & \gamma_2 & 0 & \dots & 0 & 0 & \delta_2 \\ 0 & \alpha_3 & -\beta_3 & \gamma_3 & \dots & 0 & 0 & \delta_3 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & \dots & \dots & \alpha_n & -\beta_n & \delta_n \end{pmatrix}$$

Рисунок 1 – Расширенная матрица

Здесь первое и последнее уравнения, содержащие по два слагаемых, знак минус (–) при коэффициенте β_i взят для более удобного представления расчетных формул метода.

Требуется найти решение $x_* = (x_{*1} \ x_{*2} \ \dots \ x_{*n})^T$ системы (1) методом исключения Гаусса.

Если к (1) применить алгоритм прямого хода метода Гаусса, то вместо исходной расширенной матрицы получится трапециевидная:

$$\begin{pmatrix} 1 & -P_1 & 0 & 0 & \dots & 0 & Q_1 \\ 0 & 1 & -P_2 & 0 & \dots & 0 & Q_2 \\ 0 & 0 & 1 & -P_3 & \dots & 0 & Q_3 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 1 & Q_n \end{pmatrix}$$

Рисунок 2 – Трапециевидная матрица

Учитывая, что последний столбец в этой матрице соответствует правой части, и переходя к системе, включающей неизвестные, получаем рекуррентную формулу:

$$x_i = P_i x_{i+1} + Q_i, \quad i = 1, 2, \dots, n-1. \quad (2)$$

Прямой ход метода прогонки:

$$P_i = \frac{\gamma_i}{\beta_i - \alpha_i P_{i-1}}, \quad Q_i = \frac{\alpha_i Q_{i-1} - \delta_i}{\beta_i - \alpha_i P_{i-1}}, \quad i = 1, 2, \dots, n-1. \quad (3)$$

Обратный ход метода прогонки начинается с вычисления x_n . Для этого используется последнее уравнение, коэффициенты которого определены в прямом ходе, и последнее уравнение исходной системы:

$$\begin{cases} x_{n-1} = P_{n-1} x_n + Q_{n-1}, \\ \alpha_n x_{n-1} - \beta_n x_n + 0 \cdot x_{n+1} = \delta_n. \end{cases}$$

Тогда определяется x_n :

$$x_n = \frac{\alpha_n Q_{n-1} - \delta_n}{\beta_n - \alpha_n P_{n-1}} = Q_n. \quad (4)$$

Остальные неизвестные находятся по рекуррентной формуле (2).[3]

Вместо точного решения системы уравнений следует организовать поиск такого вектора b , который будет наилучшим образом удовлетворять всем уравнением, т.е. минимизировать их невязку (расхождение между вектором A^*x и вектором b правой части СЛАУ). Поскольку невязка A^*x-b является векторной величиной, то исходя из практических соображений, минимизации надо подвергать ее норму (т.е. скаляр) $|A^*x-b| \sim \min$.

При интерпретации переопределенных СЛАУ принято искать не точное решение (которого, как уже отмечалось, просто нет), а псевдорешение – вектор, минимизирующий норму невязки системы уравнений. Таким образом, задача решения линейной системы уравнений заменяется задачей отыскания глобального минимума функции $f(x) = |A^*x-b|$. Поскольку эта минимизируемая норма зависит от суммы квадратов компонент неизвестного вектора, то процедура поиска псевдорешения является ни чем иным, как реализацией метода наименьших квадратов (МНК)[2].

В практических задачах часто бывает нужно найти решение, удовлетворяющее большому числу возможно противоречивых требований. Такая задача сводится к системе линейных уравнений

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n = b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n = b_2 \\ \dots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n = b_m \end{cases} \iff AX = B$$

при числе уравнений m большем числа неизвестных n , то такая переопределенная система, как правило, несовместна. В этом случае задача может быть решена только путем выбора некоторого компромисса – все требования могут быть удовлетворены не полностью, а лишь до некоторой степени.

Псевдорешение системы $AX=B$ называется столбец $X \in \mathbb{R}^n$, обеспечивающий минимум величины

$$\sum_{i=1}^m [a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{in}x_n - b_i]^2$$

Такому определению можно также соотнести вероятностную интерпретацию. Пусть для определения неизвестных величин $x_1 \dots x_n$ проводятся m экспериментов, описываемых линейными уравнениями:

$$a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{in}x_n = b_i \quad \text{при } i \in \{1, \dots, m\}$$

При этом величины $\{a_{ij}\}, i \in \{1, \dots, m\}, j \in \{1, \dots, n\}$ – известные постоянные, не подверженные сопутствующим экспериментам

(наблюдениям) погрешностям, а вот величины $\{b_i\}_{i=1}^m$ этим погрешностям подвержены. Формально каждое из равенств следует рассматривать как приближенное. Понятно, что при таких обстоятельствах не имеет смысла гоняться за точным решением системы $AX=B$ (его может и не существовать вовсе). Искать следует приближенное решение, оптимальное в некотором смысле.

Существует псевдорешение системы $AX=B$ и оно является решением системы $[A^T A]=A^T B$.

Это решение будет единственным тогда и только тогда, когда $\text{rank} A=n$.

Система $[A^T A]=A^T B$ называется нормальной системой по отношению к системе $AX=B$. Формально она получается домножением системы $AX=B$ слева на матрицу A^T . Заметим также, что если $m=n$ и $\det A \neq 0$, то вседорешение системы совпадает с решением в традиционном смысле.

Если нормальная система имеет бесконечное количество решений, то обычно в качестве псевдорешения берут какое-то одно из них – как правило, у которого минимальна сумма квадратов компонент («длина»).

В качестве языка программирования для реализации алгоритма был выбран язык C++. Это очень мощный язык, позволяющий создавать программы любого назначения и любой сложности. Поддерживаются множество стилей программирования, включая ООП. Имеется возможность прямой работы с памятью[1].

Определившись с выбором подходящего компилятора, можно приступить к написанию самой программы. В ходе данного исследования было создано программное обеспечение, реализация которого приведена ниже. В начале работы с программой высвечивается форма, которая требует ввода размерности матрицы, а затем введения элементов.

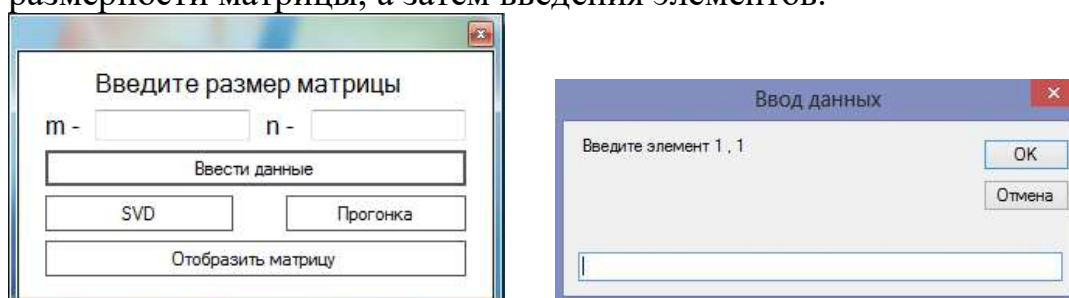


Рисунок 3, 4 – Формы требующие ввести размерность матрицы и ее элементы

После ввода всех необходимых данных в программу, проводится решение систем методом SVD и методом прогонки, которые выбираются пользователем самостоятельно.

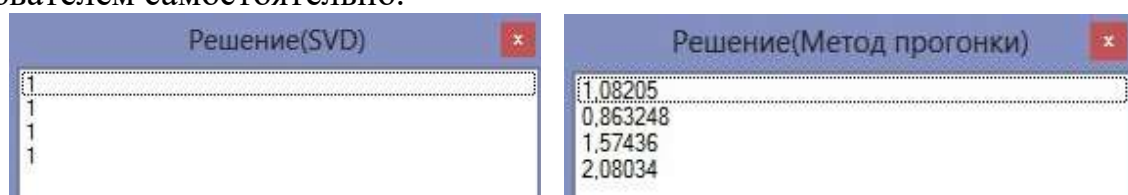


Рисунок 5, 6 – Решение методом SVD и методом прогонки

Время расчета метода прогонки – 1,7 секунд. Время расчета метода SVD – 1,5 секунд

Анализируя результаты, полученные с помощью программ, можно сделать следующие выводы:

Метод наименьших квадратов (SVD) дает точное решение системы алгебраических уравнений, но требует перед своим применением дополнительные преобразования – проверку на то, что количество строк больше количества столбцов.

Во-первых, количество строк сильно зависит от матрицы A исходной системы уравнений вида $Ax=b$. Чем больше количество строк в уравнении, тем больше времени требуется программе, чтобы найти корни данной системы. Во-вторых, на количество шагов влияет начальное приближение. Чем оно ближе к точному решению, тем меньше требуется шагов для сходимости метода.

В итоге можно сделать вывод: метод наименьших квадратов (SVD) является лучшим при решении системы линейных уравнений, он является менее объемным и требует меньше времени для нахождения корней, чем метод прогонки.

Использованные источники:

1. М. Шлее. Qt 4.8. Профессиональное программирование на C++. – СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – с. 452
2. Численное решение переопределенных СЛАУ. Метод наименьших квадратов. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.intuit.ru/studies/courses/1012/168/lecture/4594>
3. Сингулярное разложение. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://andrew.gibiansky.com/blog/mathematics/cool-linear-algebra-singular-value-decomposition/>

УДК 316.7

*Ильина М.С.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности невербальных средств общения. Знание языка невербального общения необходимо в

современном динамичном мире, чтобы эффективно строить деловые отношения с партнёрами.

Ключевые слова: «невербалика», виды невербального общения, коммуникация, язык.

Актуальность данной темы обусловлена нарастающим интересом к невербальному (внеязыковому) общению; а также временем, когда общество стремится развиваться и самосовершенствоваться, в том числе, и в общении друг с другом.

Общение людей не может быть уподоблено передаче информации по телеграфу, где коммуникатор и реципиент обмениваются вербальными сообщениями. В общении людей оказываются закономерно включены эмоции общающихся. К тому, что является содержанием коммуникации, и к тем, кто вовлечен в общение, они определенным образом относятся, и это эмоциональное отношение, сопровождающее речевое высказывание, образует особый, невербальный аспект обмена информацией, особое, невербальное общение [1; 3].

К средствам невербального общения принадлежат жесты, мимика, интонации, паузы, поза, смех, слезы и т.д., которые образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербального общения – слова. Товарищу, поведавшему о постигшем его горе, собеседник выражает свое сочувствие словами, сопровождаемыми знаками невербального общения: опечаленным выражением лица, понижением голоса, прижиманием руки к щеке и покачиванием головы, глубокими вздохами и т.д.

Мы выражаем свое состояние невербальным способом: недоверчиво приподнимаем одну бровь, потираем нос от любопытства, стискиваем руки перед грудью, чтобы изолировать себя или защититься,жимаем плечами, демонстрируя безразличие, заговорщицки подмигиваем, барабаним пальцами в нетерпении, хлопаем по лбу, обнаружив свою оплошность [2].

Жесты многочисленны. И в то время как некоторые совершенно преднамеренны, другие почти преднамеренны, существуют и иные: потирание пальцем над верхней губой, стискивание рук, чтобы защитить себя, – эти жесты совершенно бессознательны.

Человек ведет социальный образ жизни, т.е. его невозможно представить вне общества. Для каждого важно наладить контакт с собеседником, ведь назначение любого акта коммуникации состоит в достижении какой-либо цели (получение информации, удовлетворение психической потребности в общении, побуждение собеседника к действию и т.д.) [5; 8].

Коммуникация – в широком смысле – обмен информацией между индивидами через посредство общей системы символов. Без сомнения знание законов эффективного общения облегчает взаимодействие между людьми. Но не следует забывать, что на долю общения посредством слов приходится всего

лишь 35% передаваемой информации. Остальные 65% составляют т.н. невербальные сообщения, то есть происходящие без использования слов. Невербальная коммуникация (от лат. *verbalis* – устный и лат. *communicatio* – общаться) – поведение, сигнализирующее о характере взаимодействия и эмоциональных состояниях общающихся индивидов. Это жесты, мимика, поза, одежда, прическа, окружающие предметы. Прочтение подобного рода элементов поведения способствует достижению высокой степени взаимопонимания. Отслеживание такой информации дает собеседникам сведения о морально-личностных качествах друг друга, о настроении, чувствах, переживаниях, намерениях, ожиданиях и т.д. [4].

Рассмотрение элементов невербальной коммуникации помогает лучше понять способы, с помощью которых выражается межкультурный смысл общения. В этом отношении важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется с помощью всех органов чувств: зрения, слуха, осязания, вкуса, обоняния, каждый из которых образует свой канал коммуникации. На основе слуха возникает акустический канал невербальной коммуникации, по нему поступает паравербальная информация. На основе зрения складывается оптический канал, по которому поступает информация о мимике и телодвижениях (кинесике) человека. Оно позволяет оценить позу и пространственную ориентацию коммуникации (проксемику). Все элементы невербальной коммуникации тесно связаны друг с другом, они могут взаимно дополнять друг друга и вступать в противоречие друг с другом [6].

Эффективность любых коммуникационных контактов определяется не только тем, насколько понятны собеседнику слова и другие элементы вербальной коммуникации, но и умением правильно интерпретировать визуальную информацию, то есть взгляд партнера, его мимику и жесты, телодвижения, позу, дистанцию, темп и тембр речи. Ведь даже если язык является самым эффективным и продуктивным инструментом человеческого общения, все же он не является единственным инструментом. Ученые установили, что с помощью языка мы передаем не более 35% информации своим собеседникам. Наряду с языком существует довольно большое число способов общения, которые также служат средством сообщения информации, и эти формы общения ученые объединили понятием «невербальная коммуникация». Жесты, мимика, позы, одежда, прически, окружающие нас предметы, привычные для нас действия – все они представляют собой определенный вид сообщений, получивших название невербальных сообщений, то есть происходящих без использования слов.

Невербальное общение, более известное как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Невербальные сигналы так важны в общении по нескольким причинам: около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу; невербальные

сигналы позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника; отношение к собеседнику нередко формируется под влиянием первого впечатления, а оно, в свою очередь, является результатом воздействия невербальных факторов – походки, выражения лица, взгляда, манеры держаться, стиля одежды и т.д. [7].

Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

Залогом успешного общения между людьми, особенно разных национальностей и разных культур является не только их речь. Одно из важнейших мест в межкультурной коммуникации занимает невербальное общение. Умение читать и применять самому знаки невербальной системы общения помогут преуспеть не только в деловой сфере, но и в повседневной жизни.

Использованные источники:

1. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КБЮ, 1992.
2. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.
3. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273 – 278.
4. Игебаева Ф.А., Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
5. Игебаева Ф.А., Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.
6. Игебаева Ф.А., Кильдиярова И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации /// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
7. Игебаева Ф.А. Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Северо-Кавказский федеральный университет. Георгиевск, 2013. Том Книга 2. № 11. С. 59-60.
8. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.

Инкин В.Д.

Самарский государственный экономический университет

Россия г. Самара

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРАВОВОГО ПРОЦЕССА И ПРАВОВОЙ ПРОЦЕДУРЫ

Особо важной гарантией эффективного осуществления правового регулирования общественных правоотношений является «правовая процедура» [1]. Для правового регулирования понятие «правовая процедура»

является неотъемлемым элементом, именно посредством правовой процедуры функционирует механизм нормотворчества.

Изучение процессуального права действительно актуально в настоящее время, так как только его анализ позволяет оценить правовую систему государства в целом, где главной ценностью является демократическое процессуальное право, защищающее права и свободы граждан, обеспечивающее взаимодействия личности и государства, охраняющее частные интересы. Можно сказать, что без законодательно закрепленных правовых процедур защита свобод и прав граждан невозможна.

Эффективность реализации закона зависит от правовой процедуры. В отсутствие процессуальных норм устанавливаются определенные правовые процедуры, регулирующие реализацию норм материального права, при этом неизбежно возникают трудности в регулировании общественных отношений и, несмотря на важность материально-правовой нормы, она в этих условиях является «мертвой».

Следует также отметить, что юридическая процедура имеет первостепенное значение не только в применении закона, но и в правотворчестве, а также в официальном толковании закона.

Несмотря на вышесказанное, эта правовая категория юридического процесса недостаточно изучена, в литературе нет никакого научного консенсуса в отношении концепции, содержание, классификация правовой процедуры.

Процедура, как общее социальное явление представляет собой систему, которая:

- а) направлена на достижение конкретных социальных результатов;
- б) состоит из ряда последовательных актов поведения, уровней активности;
- в) создает модель развития, движения какого-либо явления, фиксируется на нормативном уровне;
- г) иерархически построена;
- д) находится в динамике в процессе развития;
- е) является комплексной.

Характерной особенностью правовой процедуры, что выгодно отличает его от социальных процедур, является то, что правовая процедура применяется в правовой среде. Этот правовой институт является структурным элементом юридического (правового) процесса.

В настоящее время в научном сообществе нет общего понимания категории «правового процесса». Разнообразие подходов к определению правового процесса обширно. Например, Е. Лукьянова склоняется к пяти основным направлениям трактовки правового процесса, которые существуют в современной юриспруденции: во-первых, как юрисдикционная и другая деятельность органов исполнительной или судебной власти, направленная на разрешение споров о праве и реализации деятельности правоохранительных органов в рамках правосудия, так и в связи с ним; во-вторых, как

юрисдикционная и другая деятельность органов исполнительной власти и деятельность уполномоченных государственных органов и иных организаций; деятельность всех правоохранительных органов и законодательная деятельность компетентных органов («общественных организаций», складывающихся в процессе правотворчества и деятельности правоохранительных органов); процесс реализации материально-правовых норм независимо от формы такой реализации (в этом трудно определить границу между материальным и процедурным событиями в законе); любая правовая деятельность государственных органов (законодательных органов, органов контроля, основания, административных органов) [2].

Содержание понятий «процесс» и «процедура» не имеет нормативного определения, эти термины часто используются как взаимозаменяемые, и используются в различных значениях. Как следствие, этот факт, несомненно, создает ошибку правотворчества и правоприменения.

Процесс и процедура, связанные, но не тождественные понятия, а именно процесс - набор последовательных действий, а процедура - это порядок этих действий, своего рода внутренняя форма процесса.

Таким образом, правовая процедура - определенные юридические действия, установленные нормативным правовым актом в рамках судебного процесса. Понятия «правового процесса» и «правовой процедуры» следует рассматривать как единые и обособленные одновременно по форме и содержанию. Правовая процедура не является правовым процессом. Правовой процесс, в свою очередь, осуществляется посредством правовых процедур. Вопрос о правовом процессе и отношении процесса и процедуры имеет большое значение, как для науки, так и для практики.

Юридический (правовой) процесс, в свою очередь, регулируется правовыми нормами последовательной деятельности различных субъектов общественных отношений, направленных на достижение конкретного юридически значимого результата, фазовое развитие правовых явлений в изменяющихся условиях.

Правовая процедура нормативно определяет те ситуации, когда речь идет о частном судебном процессе, где следует указать на возможность участия в гражданских отношениях и самостоятельно устанавливать юридические процедуры. Например, в договоре подряда подрядчик определяет способы выполнения работ; в брачном договоре супруги могут самостоятельно определить процедуру раздела совместного имущества в случае развода. Другой пример, когда правовая процедура трактуется в большей степени законом, юридическая процедура несостоятельности (банкротства) [3].

Процедуры в судебном процессе, как и в любом другом социальном процессе, являются последовательными, динамично развивающимися системами [4].

Основной признак правовой процедуры заключается в том, что она представляет собой набор последовательно складывающихся правовых

отношений. Последовательность юридически значимого действия является значимым способом судебного разбирательства.

Таким образом, правовая процедура - структурный элемент правового процесса, регулирующий и устанавливающий порядок (система) последовательных правовых действий, направленных на реализацию норм имущественных прав, защищаемых правовыми санкциями.

Юридическая процедура повышает эффективность правового регулирования, а также сама регулирует общественные отношения. Без установления правовых процедур нормальное функционирование государственных органов и общества было бы невозможно [5].

Учитывая огромную важность правовых процедур для осуществления и защиты прав и свобод, она может нести и негативные стороны, а именно, юридическая процедура может быть формальной, чрезмерно бюрократической, экономически неэкономичной и т.д. В демократическом обществе эти негативные аспекты должны быть катализатором перехода к правовому государству, причиной дальнейшего совершенствования правовых процедур [6].

Использованные источники:

1. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 58. С. 63-66.
2. Лукьянова Е.Г. Теория процессуального права. 2-е изд., перераб. М., 2004. С. 2.
3. Ланг П.П. Институт несостоятельности (банкротства) самостоятельная процедура юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 55. С. 43-47.
4. Марченко М.Н. Правоведение [Текст]: учебник для вузов / М.Н. Марченко, Е.М. Дерябина. - М.: вузов / М.Н. Марченко, Е.М. Дерябина. - М.: Проспект, 2010. - 416 с.
5. Гражданское право [Электронный ресурс: CD- ROM]: электронный учебник для вузов / под ред. М.М. Рассолова, П.В. Алексия, А. Н. Кузбагарова. - 4-е изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2011. - 1 эл. опт. диск. - (Электронный учебник PDF)
6. Договорное право [Электронный ресурс: CD- ROM]: электронное учеб. пособие для вузов / под ред. Е.В. Богданова, Н. Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2011. - 1 эл. опт. диск. - (Электронный учебник PDF)

УДК 316.7

Исянова Д.Д.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ

Аннотация: данная статья посвящена актуальной проблеме, стоящей перед женщинами, – создания семьи или построения собственной карьеры, и

возможно ли их совместить?

Ключевые слова: *женщина, профессиональная карьера, семья.*

Карьера представляет собой процесс профессионального, социально-экономического развития человека, выраженный в его продвижении по ступеням должностей, квалификации, статусов, вознаграждения и фиксируемый в определенной последовательности занимаемых на этих ступенях позиций, то есть развитие человека и освоение им социального пространства или организационного пространства конкретного предприятия.

Профессиональная карьера – комплексное, многогранное социальное явление, отражающее согласование потребностей и возможностей индивида с требованиями субъектов экономики. Профессиональная карьера – характеристика развитости социального субъекта, меры развития его сущностных сил в карьерных отношениях. Она проявляется, во-первых, в сочетании структурных и факторных компонент, во-вторых, в единстве профессионального занятия и должностного продвижения по определенной цепочке должностей [1; 4].

Карьера, по мнению Л.И. Щербич, имеет стимулирующее значение в профессиональном становлении работника, в реализации его личностного потенциала. Она представляет собой процесс сознательного осуществления «профессионального или должностного продвижения, в финале которого появляется «результатирующий» статус, гарантирующий приемлемый способ профессионального самоутверждения», «приемлемый уровень социопрофессионального признания, определённый уровень и качество жизни» [2; 3]. Ведь профессиональная деятельность – это одна из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом [5].

Таким образом, карьера обладает привлекательностью для человека и в той или иной степени является составляющей его профессиональной деятельности.

Перед каждой современной женщиной стоит сейчас непростой выбор – карьера или семья? Может быть, не всегда так категорично, но, как правило, для любой женщины наступает момент, когда она должна решать, что поставить на первое место – возможность реализовать себя как личность, добиться положения и материальной независимости или в первую очередь заниматься домом, детьми, строить уютное «семейное гнездышко».

В большинстве случаев, женщины, которые выбирают своим приоритетом семью, выходят замуж за достаточно состоятельных мужчин, которые могут обеспечить и ее и будущих детей. В таком случае жена занимается собой, домом и ребенком. В такой ситуации она имеет больше свободного времени, меньше устает, да и муж, и дети не могут пожаловаться на недостаток заботы и внимания. На первый взгляд плюсов много, но есть и

очевидные минусы. Во-первых, это полное отсутствие самореализации и возможности добиться чего-то в этой жизни самостоятельно. А во-вторых, это огромные риски. Даже если сегодня ваш муж любит вас до беспамятства, но пройдут годы и гарантировать вашу с ним гармоничную семью не возьмется никто. В-третьих, бывают разные ситуации, в том числе даже несчастные случаи, в результате которых женщина вынуждена стать сама единоличной кормилицей семьи.

Соответственно на сегодня, выбрать своим приоритетом только семью – значит связать свою жизнь со слишком большими и неоправданными рисками [7].

Прекрасно профессионально реализуясь, бодро поднимаясь по карьерной лестнице, они, кажется, ни секунды не жалеют о том, что выбрали такой путь. Деловые женщины всегда идеально выглядят, ухожены и красивы, уверены в себе. И кажется за всем этим великолепием сильное женское сердце, которому семья не нужна. Но все знают, что любая успешная деловая женщина, не имеющая семьи, втайне потихоньку очень хочет её иметь, потому что женское природное начало невозможно заглушить ничем.

Совместив гармонично в своей жизни и карьеру, и семью, женщина оказывается, в самой лучшей ситуации. Конечно, с одной стороны это сложнее и требует больше энергии и сил, но выигрыш в результате очевиден. Соблюдены все классические атрибуты успеха: женщина самореализуется, становится материально независимой и при этом создает и сохраняет крепкую семью, воспитывает детей. Единственная сложность заключается в том, чтобы все это правильно организовать и совместить [8].

Работающая и хорошо зарабатывающая женщина может и должна себе позволять иметь домработницу, няню, в случае если дети маленькие и репетиторов, если они постарше. Надо учесть, что у работающих мам, дети быстрее становятся самостоятельными и при правильном подходе также начинают помогать по дому. Женщины, которые строят карьеру, должны также не забывать, что выходные принадлежат семье и не стоит их тратить на звонки по работе, дописывание отчета или подготовку презентации, иначе муж и дети могут почувствовать себя обделенными и брошенными [9].

В последние два - три года, женщины учатся совмещать семью и карьеру. Женщины стали искать и изобретать новые способы заработать на жизнь так, чтобы это не мешало семье. Немалую помощь здесь оказало и развитие интернета, а в частности, развитие интерактивных торговых отношений. Теперь женщины могут успешно зарабатывать на своем хобби. Например, одни дамы успешно продают домашнюю выпечку, другие, занимаются изготовлением вязанной одежды, авторских украшений, вышитых картин и многого другого, а третьи используют свой творческий потенциал и ведут собственные блоги. Проще говоря, теперь женщине не приходится выбирать между семьей и карьерой. Кстати, иногда дети являются не помехой для построения удачной карьеры, а наоборот причиной и стимулом для достижения новых вершин.

Будем надеяться, что современные женщины еще долго будут делать выбор в пользу семьи и детей, а лишь потом начнут думать об успешной карьере. Ведь, многие успешные дамы доказали, что семью, детей и карьеру можно не плохо совмещать и развивать одновременно. Итак, подводя итоги, можно сказать, что современная женщина выбирает быть счастливой, успешной, самореализованной и заботливой мамой, женой и женщиной одновременно [6; 10]!

Использованные источники:

1. Агеев В. С. Психологические и социальные функции полоролевых стереотипов // Вопр. психологии. 1987. № 2. – С.152 – 158.
2. Щербич Л.И. Карьера женщины: её смысл и значение. Самара, 1999. –258 с.
3. Игебаева Ф.А. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного неравенства». // Бъдешите изследования – 2014. Материалы X Международной научно-практической конференции. 2014. – С. 57 – 60.
4. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.
5. Игебаева Ф.А. Женщина перед выбором: семья или карьера? Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум». № 6 (19) 2015. - С.70-72.
6. Гимазова Н.Н., Игебаева Ф.А. Этические особенности деловых отношений мужчины и женщины. Инновационная наука. 2016. №3-4. - С. 158-160.
7. Женский сайт «Карьера и семья» [Электронный ресурс] – Режим доступ: <http://www.inmoment.ru/beauty/love/career-or-family.html>
8. http://worknew.info/articles/candidate/vibor_sovremennih_zhenshchyn_karera_yl_y_semya_54604.html.
9. <http://www.alegri.ru/karera/rabota-i-semja/karera-ili-semja-dljazhenschiny.Html>.
10. <http://seductrice.ru/public/karera-ili-semya/>

УДК 336.51

*Казейкина А.Ф.
студент 3 курса
факультет Экономический
Гусева А.А.
студент 3 курса
факультет Экономический*

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье проанализированы актуальные проблемы здравоохранения, представлены приоритетные направления, источники формирования и механизмы решения проблем отрасли.

Ключевые слова: финансирование здравоохранения, бюджет, фонд обязательного медицинского страхования, государственная программа, проблемы здравоохранения.

Annotation: the article analyzes current health challenges presented priorities, the sources and mechanisms for solving problems of the industry.

Keywords: health financing, budget, compulsory health insurance fund, a state program of health problems.

В настоящее время в РФ большое внимание уделяется финансированию здравоохранения. Поскольку в условиях политико-экономической нестабильности здравоохранение находится в кризисном состоянии: наблюдается сокращение его финансирования.

Перед государством возникают многочисленные проблемы, одной из которых является – определение объема финансирования здравоохранения и направления расходования средств. От правильно принятого решения зависит эффективность будущего развития данной сферы, поскольку финансирование данной сферы рассматривается, как инвестиции в человеческий капитал. [6]

До момента принятия закона «О медицинском страховании граждан» в России применялась бюджетная модель и главным источником финансирования здравоохранения являлись средства государственного бюджета, которые достигали 80-85%.

Другим источником финансовых ресурсов были средства ведомств и подведомственных им предприятий, их доля в финансировании здравоохранения колебалась в размерах 15-20%. Самый незначительный источник финансирования – средства населения [1].

В соответствии с Законом РФ «Об обязательном медицинском страховании в РФ» от 28.07.91 года Россия перешла на страховую медицину. Таким образом, в России сложилась бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения. С ее созданием в финансировании государственного заказа на здравоохранение появился дополнительный источник – средства внебюджетного государственного Фонда обязательного медицинского страхования. В Российской Федерации он занимает наибольший удельный вес в структуре государственных расходов на здравоохранение и составляет 44,16% или 1687,80 млрд. руб. [5]. С 2013 года доходы ФОМС будут расти. Это связано с изменением тарифа страхового взноса с 3,1% до 5,1%. Вследствие этого наблюдается увеличение расходов на здравоохранение с на 629,3 млрд. руб. [4].

Таблица 1. Государственные расходы на здравоохранение в 2013-2016

гг. в разбивке по источникам финансирования

	2013			2014			2015	2016	
	план	исполнено	отклонение	план	исполнено	отклонение	план	план	уд. вес
Гос. расходы на здравоохранение, млрд. руб.	2948,2	2800,9	- 147,3	3132,2	3119,6	- 12,6	3579,1	3822,2	100,0
Средства федерального бюджета, млрд. руб.	495,0	502,0	+7,0	462,5	535,5	+73,0	371,8	479,8	12,55
Консолидированный бюджет субъектов РФ, млрд. руб.	1394,7	1250,9	- 143,8	1430,3	1316,1	- 114,2	1532,7	1654,6	43,29
Бюджет фонда ОМС, млрд. руб.	1058,5	1048,0	- 10,5	1239,4	1268,0	+28,6	1674,6	1687,8	44,16
Отношение гос. расходов на здравоохранение к ВВП, в %	3,6	3,6	0	3,4	3,4	0	3,3	3,3	-

Как показывает анализ, главной проблемой финансирования здравоохранения является то, что расходы федерального бюджета в 2014 г. начали сокращаться, ввиду перераспределения средств из федерального и региональных бюджетов в пользу ФОМС в рамках перехода на систему одноканального финансирования. Поскольку двухканальное финансирование снижает управляемость отрасли, затрудняет контроль над целевым и рациональным расходованием средств и качеством оказания медицинской помощи. [7]. В соответствии с Концепцией развития здравоохранения до 2020 г. и Перечнем поручений Президента РФ по вопросам здравоохранения и образования в субъектах РФ определены важнейшие направления реформы здравоохранения на преимущественно одноканальное финансирование и внедрение подушевого принципа оплаты медицинской помощи.

Следующим источником финансирования здравоохранения являются расходы частного сектора. В структуре расходов на здравоохранение, его доля составляет около 40%. В этой связи высокая доля частных расходов на здравоохранение в России также может стать одной из наиболее важных проблем, поскольку это может привести к снижению доступности массового здравоохранения и усилению дисбаланса в финансовой системе.

В настоящее время немаловажной проблемой является неэффективность механизма распределения средств. На период 2013-2020 гг. разработана Государственная программа «Развитие здравоохранения». По прогнозной оценке расходы на реализацию мероприятий Государственной программы из бюджетов всех уровней будут направлены средства в размере более 33 трлн. руб. [2].

Как показывают данные таблицы 2, в настоящее время наибольший удельный вес приходится на подпрограмму «Совершенствование оказания специализированной помощи» в структуре Госпрограмм по финансированию. Его величина достигает 80,4 млрд. руб. (30,58%) величины общих расходов. Однако развитие профилактики заболеваний, первичной медико-санитарной помощи и скорой помощи является намного более эффективным с клинико-экономической точки зрения, чем развитие специализированной медицинской помощи [3].

Таблица 2. Финансирование Государственной программы в разрезе по основным подпрограммам за 2013-2020 гг., в млрд. руб.

Подпрограммы Государственной программы	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Профилактика заболеваний и формирование здорового образа жизни. Развитие первичной медико-санитарной помощи	128,2	71,7	70,2	70,1	70,2	70,2	70,3	70,3
Совершенствование оказания специализированной помощи	161,7	145,8	72,7	80,4	96,7	107,3	113,5	119,6
Развитие и внедрение инновационных методов диагностики, профилактики и лечения, а также основ персонализированной медицины	26,5	27,8	21,5	16,8	17,6	21,1	22,4	23,0
Охрана здоровья матери и ребенка	10,8	7,5	5,7	4,9	4,7	6,3	6,5	6,7
Развитие медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения	9,5	10,3	10,6	9,7	9,7	11,6	12,1	12,4
Кадровое обеспечение системы здравоохранения	5,5	4,5	2,0	1,7	1,7	2,1	2,2	2,2
Развитие международных отношений в сфере охраны здоровья	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7
Экспертиза и контрольно-надзорные функции в сфере охраны здоровья	22,0	22,0	23,0	23,0	24,9	26,7	28,3	28,8
Медико-санитарное обеспечение отдельных категорий граждан	36,6	55,2	42,3	43,9	24,0	26,9	28,1	28,7
Управление развитием отрасли	11,9	11,9	11,9	11,9	13,2	14,2	15,2	15,7

Отмеченные виды помощи выступают ключевыми направлениями повышения эффективности системы здравоохранения, и предлагаемое более масштабное сокращение финансирования именно этих подпрограмм снижает аллокационную эффективность бюджетных расходов. Для решения данных проблем необходим пересмотр пропорций распределения средств и создание адекватного механизма финансового обеспечения программ развития здравоохранения.

Использованные источники:

1. Основные источники финансирования здравоохранения РФ – Режим доступа: http://studopedia.ru/1_114817_modeli-finansirovaniya-zdravoohraneniya.html
2. Государственная программа Российской Федерации "Развитие здравоохранения", утв. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 294
3. Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов российской федерации за 2014 год.
4. ФЗ о федеральном бюджете – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
5. ФЗ о бюджете федерального фонда ОМС – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
6. Левчаев П.А. Размышления о роли финансов в меняющемся мире: от современности к экономике будущего. //Дайджест-Финансы, 12(192), Москва, 2010.- С. 36-39. (0,3 п. л.)
7. Левчаев П.А. Методология менеджмента финансовых ресурсов как науки об их эффективности управления //Финансы и кредит № 13 (493), Москва, 2012- С. 36-42. (0,5 п. л.)

Казова З. М., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

КБГАУ им. В.М.Кокова

Россия, г. Нальчик

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы пенсионной системы страны, проанализирован бюджет Пенсионного Фонда РФ, сделаны выводы о финансовой устойчивости Пенсионного Фонда, а также предоставлены возможные варианты решения проблем пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионный фонд, система пенсионного обеспечения, доходы бюджета Пенсионного Фонда, страховые взносы, пенсионные накопления.

Основная форма социального обеспечения — социальное страхование, которое представляет собой систему материального обеспечения населения страны, основанную на принципах страхования. Главную роль в процессе государственного социального страхования в России играет Пенсионный фонд России (ПФР), который управляет финансами пенсионного обеспечения в стране и осуществляет деятельность по обязательному пенсионному страхованию.

Главной целью Пенсионного фонда России является обеспечение уровнем заработанным человеком жизненных благ с помощью накопления и перераспределения денежных средств, поэтому данный фонд оказывает

несомненное влияние на экономику страны.

В 2016 году планируется увеличение показателя общей суммы доходов бюджета Фонда относительно 2015 года на 382026484,2 тыс. рублей, или 5,3 процента. В 2016 году планируется уменьшение общей суммы расходов бюджета ПФР относительно 2015 года на 65883710,2 тыс. рублей (0,8 %).

Бюджета Фонда планируется с дефицитом в сумме 175068222,6 тыс. рублей в части, связанной с формированием средств для финансирования накопительной пенсии, который в 2,9 раза ниже показателя 2015 года (401855799,4 тыс. рублей).

Таблица 1.

Анализ ежегодных изменений доходных и расходных показателей бюджета ПФР за 2014–2016 годы

Показатель	2015/2014,* %	2016/2015,* %
Динамика доходов	13,6	5,3
Динамика расходов	21,1	-0,8
Превышение доходов над расходами	- 7,5	6,1

Расходные обязательства на выплату страховых пенсий на 2016 год определены с учетом установления стоимости пенсионного коэффициента с 1 февраля 2016 года в размере равном 74 рублям 27 копейкам и фиксированной выплаты к страховой пенсии в сумме 4558 рублей 93 копейки в месяц. При этом до настоящего времени Правительством Российской Федерации не утверждена методика определения стоимости одного страхового пенсионного коэффициента.

Общий объем доходов планируется в сумме 7528833056,9 тыс. рублей, из них 7421568732,5 тыс. рублей по распределительной составляющей и 107264324,4 тыс. рублей по накопительной.

В составе доходов общая сумма межбюджетных трансфертов из федерального бюджета составит 3184764028,6 тыс. рублей (по распределительной составляющей – 3172606283,5 тыс. рублей, по накопительной составляющей – 12157745,1 тыс. рублей) и из бюджетов субъектов Российской Федерации – 3009505,5 тыс. рублей (по распределительной составляющей).

При расчете поступлений страховых взносов на страховую пенсию Фондом учтены следующие показатели:

- коэффициент сбора – 0,95 (отношение поступивших страховых взносов к сумме начисленных страховых взносов, с учетом тенденции уровня сбора платежей за предыдущие периоды, в том числе с учетом установленных сроков уплаты страховых взносов, с учетом погашения задолженности за периоды с 2010 года – 0,987);
- доля фонда заработной платы лиц 1967 г.р. и моложе, выбравших тариф уплаты на накопительную пенсию равной 0;

- предельная величина базы для начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование – 796,0 тыс. рублей (исходя из прогнозного размера средней заработной платы в Российской Федерации на 2016 год – 36838 рублей с учетом применения к нему повышающего коэффициента в размере 1,8).[2]

Облагаемая база с учетом коэффициента корректировки фонда заработной платы в размере 0,875 на выплаты, на которые не начисляются страховые взносы в пределах предельной величины облагаемой базы, в целом по всем группам плательщиков составит 17415,13 млрд. рублей.

Расходы предусмотрены в сумме 7703901279,5 тыс. рублей, из них 7421568732,5 тыс. рублей по распределительной составляющей и 282332 547,0 тыс. рублей по накопительной составляющей бюджета ПФР. В составе расходов по распределительной составляющей межбюджетные трансферты, передаваемые бюджетам субъектов Российской Федерации, предусмотрены в сумме 1080097,0 тыс. рублей.

В 2016 году расходы на федеральную социальную доплату к пенсии увеличились относительно фактически произведенных расходов в 2014 году на 7469227,7 тыс. рублей, или 20,3%.[4]

Увеличение расходов на выплату федеральной социальной доплаты к пенсии связано с увеличением среднегодовой численности получателей в сравнении с 2014 годом на 8,3% (на 205,2 тыс. человек) и с 2015 годом на 3,7% (на 94,2 тыс. человек). Расчет произведен исходя из динамики фактической численности получателей за 2014 год и 1-3 кварталы 2015 года.

Дефицит бюджета Фонда в части связанной с формированием средств для финансирования накопительной пенсии, запланирован в сумме 175068222,6 тыс. рублей. Источником внутреннего финансирования дефицита бюджета Фонда являются средства пенсионных накоплений, находящиеся на счетах Фонда и в доверительном управлении управляющих компаний. [1]

Проблема нехватки денежных средств в бюджете Пенсионного Фонда для финансирования страховых пенсий текущим пенсионерам обусловлена серьезной демографической ситуацией в стране. Число пенсионеров с каждым годом растет при сокращении работающей части населения, что приводит к нарастанию нагрузки на трудоспособное население. В России на одного пенсионера приходится 1,7 работающего, что говорит о масштабных диспропорциях. Это положение объясняется особенностями российской пенсионной системы, среди которых можно выделить: низкий пенсионный возраст, высокую долю льготников, возможность получения пенсии для работающих пенсионеров.

Проблемы Пенсионного Фонда нельзя решать за счет пенсионеров. Необходимо искать другие способы повышения финансовой устойчивости Фонда. Одним из эффективных решений является радикальное расширение возможностей для инвестирования пенсионных накоплений, в том числе и в иностранные активы.[4]

Слабая финансовая устойчивость Пенсионного Фонда связана не только с недоработанной стратегией Пенсионного Фонда. Причины неустойчивости кроются в недостаточном экономическом развитии страны, в слабом контроле со стороны государства при формировании средств Фонда, в недоработанной нормативно-правовой базе в отношении пенсионного обеспечения, а также в демографической ситуации и пассивном менталитете граждан страны.

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. 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.
3. Дышева А.А. Формирование финансовой базы муниципальных образований. Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1081-1083.
4. Дышева 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*

ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ И СТРАХОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация: А статье проводится анализ страхового рынка за несколько лет, даётся сравнение ОМС и ДМС. Приводятся тенденции в развитии банковского кредитования. Рассматриваются цели, стоящие на сегодняшний день перед банковским сектором России. Приводится оценка их актуальности и значимости. Предоставляется анализ основных показателей деятельности и перспектив дальнейшего развития банковского дела в России.

Ключевые слова: Страховой рынок, страховщики, денежная база, инвестиционная деятельность, ресурсная база.

Страховой рынок в России активно развивался на протяжении последнего десятилетия. В 2012 году завершился процесс приведения уставных капиталов к требованиям Закона «Об организации страхового дела

в РФ». Минимальный уставный капитал для медицинских страховщиков составляет 60 млн. рублей, для страховщиков жизни – 240 млн. рублей, для перестраховщиков - 480 млн. рублей, для компаний, не занимающихся страхованием жизни и перестрахованием – 120 млн. рублей. За год количество страховых компаний сократилось на 103. При недостаточности средств для увеличения капитала часть компаний сдали лицензии на перестрахование, часть присоединились к более крупным страховщикам, часть – закончили деятельность.[3] Совокупный уставный капитал российских страховщиков составляет 198,2 млрд. рублей. Средний размер уставного капитала- 432,7 млн. рублей.

В сегменте добровольного страхования ответственности, на который приходится 6,91 млрд. рублей, отрицательную динамику показали премии по страхованию гражданской ответственности владельцев воздушного транспорта, владельцев опасных объектов, ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору .

В 2014 году продолжился рост рынка обязательного страхования автогражданской ответственности. Объем премий по ОСАГО увеличился на 16,9% до 120 млрд. рублей с одновременным увеличением выплат на 13,3% (63,92 млрд. рублей). За 2014 год заключено 40,4 миллионов договоров страхования ОСАГО (за 2013 год – 38,9 млн. договоров). Концентрация рынка ОСАГО остается высокой: на первых 10 страховщиков приходится 78,81% премий, на ТОП-20 – 90,46% премий. Более половины (50,89%) премий по ОСАГО собирают три компании – ООО «Росгосстрах», ОСАО «Ингосстрах» и ОСАО «РЕСО-Гарантия».

Лидирующими видами по темпам роста премий по добровольным видам стали страхование предпринимательских и финансовых рисков (+60,1% к соответствующему периоду прошлого года), страхование жизни (+53,8%), страхование от несчастных случаев (+48,3%).

Динамика взносов основывается на основе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации Рисунок 1

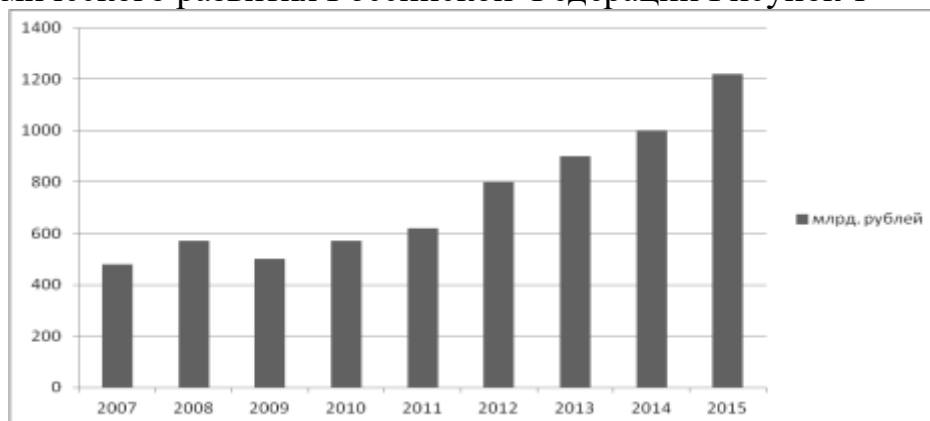


Рис. 1 Динамики страховых взносов

К концу 2015 года увеличился рынок страхования жизни до 60%. Темпы роста премий по страхованию жизни снижены в 2014 году, но не намного. Это связано с замедлением потребительского кредитования. Участники

страхового рынка нуждаются в мерах развития рынка не предусмотренных в Стратегии страховой деятельности в России до 2020 года. Наиболее высокие темпы роста ожидаются в сегменте пенсионного страхования жизни.

Расширению страхового рынка в настоящее время мешают многие экономические факторы: инфляция, сокращение производства, заниженный курс рубля по отношению к западным валютам, налоговая политика, низкая культура страхователя, отсутствие доступной страховой рекламы. Что касается маркетинга страховых компаний по активным операциям, то его высокая эффективность возможна только в условиях развитого рынка ценных бумаг, а также при наличии крупных долгосрочных накоплений (накоплений страховых резервов).[4]

Банковская система является важной частью современной экономики, её деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Банки являются связующим звеном между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Таким образом, стабильная банковская система - важное условие эффективного функционирования всей рыночной экономики.

Банковская система РФ на современном этапе развития находится под воздействием системных рисков, связанных с замедлением экономического роста, что ведет к ухудшению платежеспособности заемщиков, создает угрозу накопления плохих долгов на балансе банков, как в розничном, так и в корпоративном секторе.[1]

Усугубление негативных тенденций в экономике на фоне стабильно низких цен на нефть может привести к нарастанию процентных и кредитных рисков во 2-м полугодии 2015 г. Новый виток девальвации рубля повышает инфляционные ожидания, что может потребовать сохранения на текущем уровне либо даже повышения ключевой ставки Банком России в краткосрочной перспективе. В результате заметного роста экономической активности до конца года ждать не приходится. Ускорение инфляции приведет к дальнейшему снижению реальных доходов населения и падению потребительского спроса, что негативно отразится на качестве новых выдач как населению, так и предприятиям (более 50% кредитов МСБ приходится на торговые предприятия).

Можно сделать следующие выводы.

- ❖ В банковском секторе увеличилась концентрация.. Банковские кредиты по-прежнему используются в основном на пополнение оборотного капитала и обслуживание текущей деятельности компаний.

- ❖ Финансовый результат банков оказался хуже результатов предыдущего года. Объем сформированных резервов превысил показатель предыдущего года в 3 раза.

- ❖ Рост банковского капитала сопровождался снижением показателей его достаточности. Основным источником формирования банковского капитала стали прибыль и фонды.

- ❖ Снижение процентной маржи и ухудшение качества кредитных

портфелей – ключевые риски банковского сектора в 2015 г. Еще в конце прошлого года банки столкнулись с одновременной реализацией сразу двух рисков – процентного и ликвидности.

Нестабильность на валютном и фондовом рынках привела к необходимости внесения дополнительного обеспечения в рамках сделок РЕПО и валютных свопов, что вызвало резкое ухудшение ситуации с ликвидностью в банках с высокой долей данных операций в активах.[2] Повышение ключевой ставки вынудило банки в короткие сроки увеличить ставки по привлекаемым средствам с целью остановить «бегство» населения и компаний в валюту. И если риск ликвидности в значительной степени проявился в конце прошлого года, то последствия реализации риска процентной ставки будут проявляться минимум до середины текущего года. Еще одним вызовом банковскому сектору ожидается ухудшение качества кредитов, прежде всего в сегменте крупного бизнеса.

В заключение подчеркнем, что одной из основных задач Банка России в среднесрочной перспективе на данном этапе развития экономики остается обеспечение финансовой стабильности экономики страны.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Система оценки финансового состояния кредитных организаций банком России. В сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 52-54
2. Аброкова Л.С. Методы управления качеством банковских (продуктов) услуг. Научный альманах. 2015. № 11-1 (13). С. 23-25.
3. Дышева А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков. В сборнике: Современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С.
4. Дышева А.А. Задачи социально-экономического мониторинга муниципального образования.// Экономика и социум. 2015. № 1-2 (14). С. 1186-118

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М.Кокова
Россия, г. Нальчик*

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Аннотация: Раскрыта роль внешнего финансового контроля в общей системе ГФК как высшего органа финансового контроля и государственного аудита ресурсов бюджетной системы. Определены основные пути совершенствования внешнего финансового контроля.

Ключевые слова: институт внешнего финансового контроля,

контрольно-счетные органы, эффективность, методика анализа информационных потоков.

Мировая практика свидетельствует, что эффективность государственного управления тем выше, чем качественнее организован внешний финансовый контроль исполнения государственного бюджета. Внешний финансовый контроль – действенный механизм обеспечения реализации экономических и социальных программ органов исполнительной власти, административно-территориальных образований, отдельных отраслей и иных получателей государственных ресурсов. Масштабность, объем, многообразие и сложность задач, решаемых в процессе финансовой деятельности государства в период становления и развития рыночных отношений в России, значимость прямых потерь, потерь от нерационального использования государственных средств обуславливают необходимость модернизации внешнего финансового контроля, важнейшее предназначение которого – повышение эффективности использования государственных ресурсов.

Анализ динамики развития и современного состояния института внешнего финансового контроля в регионах Российской Федерации показывает, что многие проблемы связаны с отсутствием на федеральном и региональном уровнях Концепции его развития. Отсутствие ориентиров для долгосрочной перспективы сдерживает не только процесс институционального развития, но способствует консервации текущих ошибок и недостатков.[4] Поэтому важнейшим направлением совершенствования внешнего государственного финансового контроля является разработка Концепции его развития.

На основе общей Концепции развития необходимо разработать институциональную модель государственного внешнего финансового контроля, которая, на наш взгляд, видится основанной на процессном подходе, но при этом, должна сочетать универсальность и учет региональной специфики условий функционирования контрольно-счетных органов. Помимо этого модель должна учитывать специфику самой контрольной деятельности и ее влияние на внешнюю среду, что позволит обеспечить ее эффективное функционирование. В модели государственного внешнего финансового контроля, отвечающей современным условиям, должны обязательно учитываться поведенческие характеристики объектов проверки (юридических лиц и индивидов).

Модель, построенная на процессном подходе, воспроизводит логическую взаимосвязь во времени и пространстве всех операций и стадий контрольного процесса. Процессный подход позволяет осуществлять построение контроля на основе непрерывного динамичного развития.[1] Учет поведенческого аспекта объекта в контрольном процессе позволяет прогнозировать поведение индивидов на различных его стадиях, препятствовать или нивелировать возникновение конфликтных ситуаций,

негативного восприятия контроля. Если же модель контроля будет воспроизводить на практике лишь элементы подавления и принуждения, ее эффективность в итоге будет весьма низкой, а жизненный цикл ее будет весьма коротким. Креативная составляющая модели внешнего финансового контроля, отвечающая, в т.ч. современным требованиям внешней среды — это необходимое условие развития.

В основе организации внешнего государственного финансового контроля на федеральном и региональном уровнях лежит структурный подход, который снижает его оперативность, эффективность и результативность. В тоже время модель внешнего государственного финансового контроля, основанная на процессном подходе, позволяет преодолеть большинство недостатков структурного подхода, и в силу специфики контрольного процесса, как особого вида деятельности государственного института, существенно повышает его эффективность и результативность. [2]

Модель внешнего государственного финансового контроля, отвечающая современным требованиям должна содержать в себе набор инструментов и методов, позволяющая нивелировать негативное воздействие со стороны индивидов - объектов контроля, которое возникает как сопротивление поставленным целям, параметрам и нормам.

Современная модель государственного внешнего финансового контроля должна быть ориентирована на контроль будущих результатов расходования бюджетных средств. Основанная на процессном подходе она позволяет обеспечить непрерывный контроль - от бюджетных проектировок до фактических расходов. Вместе с тем, процессный подход предполагает коренные изменения философии финансового контроля. Контроль предстает как непрерывный процесс, состоящий из стадий и этапов, и это обеспечивает его государственным институтам подобающее место. Это создает условия для реальной независимости этого государственного института от различных ветвей власти и в результате развития он трансформирует в одну из форм общественного контроля.

Модель государственного внешнего контроля должна быть адаптирована не только к конкретным условиям внешней и внутренней среды, но быть способной улавливать даже едва заметные изменения в бюджетном процессе и характере расходования бюджетных средств. Это требование приобретает особую актуальность в связи с внедрением различных форм казначейского обслуживания бюджета и внедрение автоматизированных систем исполнения региональных и муниципальных бюджетов. [3]

В качестве основных направлений модернизации внешнего финансового контроля, на наш взгляд, могло бы выступить обеспечение финансовой безопасности и использование накопленных финансовых ресурсов в интересах большинства населения. В рамках модернизации внешнего финансового контроля в России нужно решить следующие приоритетные задачи организации финансового контроля:

❖ осуществить правовое разграничение деятельности органов государственного финансового контроля в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации разграничением функций и полномочий конституционных органов;

❖ укрепить взаимодействие между Счетной палатой РФ и органами внешнего финансового контроля субъектов Российской Федерации и местного самоуправления;

❖ создать систему качественной теоретической и практической подготовки кадров государственного финансового контроля;

❖ обеспечить разработку правовых механизмов, направленных на усиление мер ответственности за нецелевое и неэффективное использование бюджетных средств и государственной собственности;

❖ расширить практику обеспечения международного обмена идеями и опытом в рамках профессионального сообщества государственных финансовых контролеров.

В основу создания целостной системы внешнего финансового контроля должны быть положены не ведомственные интересы, а интересы общества в целом.

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. 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.
3. Дышева 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.
4. Дышева А.А. Подходы к оценке социально-экономического развития муниципального образования. // Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1083-1086.

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»*

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Сущность межбюджетных отношений на субрегиональном уровне. Система межбюджетных отношений между субъектом Федерации и территориями. Трансформация межбюджетных отношений в РФ. Организация межбюджетных отношений на субрегиональном уровне в настоящее время.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, бюджетная политика, межбюджетное регулирование, сбалансированность, субсидии, бюджетный федерализм.

Наиболее обсуждаемой темой в российской экономической политике остаются межбюджетные отношения, так как захватывают не только реализацию социального распределения бюджетных средств, но и перераспределение полномочий между различными уровнями государственного управления, а также муниципальной властью. Отношения между центром и субфедеральным уровнем все в большей степени приобретают черты характерные для унитарных государств. Межбюджетные отношения представляют собой равноправное, сбалансированное и ответственное взаимодействие органов государственной и муниципальной власти по поводу формирования бюджетов и реализации полномочий, возложенных на каждый уровень власти, основанное на прозрачности информации и стабильности, и направленное на достижение таких целей, как: предоставление равных возможностей на всей территории страны в получении бюджетных услуг; проведение бюджетной политики, способствующей повышению эффективности и качества управления государственными и муниципальными финансами.

Известно, что построение межбюджетных отношений региона с федеральным бюджетом предопределяется его уровнем социально-экономического развития.[3] Для Кабардино-Балкарской Республики характерно богатство и разнообразие природных ресурсов. В республике имеются крупные месторождения молибдена и вольфрама, свинца, олова, меди, железной руды, золота, мышьяка, сурьмы, каменных и бурых углей, нефти, туфа, вулканической пемзы и пепла, фосфоритов, известняков, мергелей, гипса, огнеупорных и флоридиновых глин. Насчитывается около ста источников с холодными и горячими водами. Экономика Кабардино-Балкарской Республики представляет собой многоотраслевой хозяйственный комплекс.

Другим важнейшим звеном народнохозяйственного комплекса Кабардино-Балкарской Республики является аграрный сектор, в котором создается около 30 процентов ее национального дохода. Сельское хозяйство

специализируется на производстве зерновых и технических культур, овощей, плодов, продуктов животноводства (молочного и мясомолочного направлений).

Бюджеты Кабардино-Балкарской Республики зависят от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов и финансово несамостоятельны. Финансовая помощь из вышестоящих бюджетов в значительно большей сумме поступает в бюджеты муниципальных районов: в 2013 году 21,2%, а в 2015 году снизилась до 19,4% в пользу бюджетов городских округов. [4]

Основными инструментами межбюджетного регулирования в республике являются: установление нормативов отчислений в местные бюджеты от налогов, подлежащих зачислению в вышестоящий бюджет; дотации местным бюджетам на выравнивание их бюджетной обеспеченности через фонды финансовой поддержки.

Основной особенностью бюджетной системы республики, на наш взгляд, является низкая степень самостоятельности региональных и особенно местных органов власти в формировании своих бюджетных доходов. Положительным моментом стал значительный рост бюджетной обеспеченности на душу населения. Однако, проводимая реформа местного самоуправления не достигает своей цели - обеспечение самодостаточности территорий, как субъекты Российской Федерации, так и муниципальные образования становятся более зависимыми от финансовой помощи из федерального бюджета. Такая ситуация предопределила целесообразность изучения результатов проведения реформ в Кабардино-Балкарской Республике и оценку механизма межбюджетных отношений внутри республики.

Уровень социально-экономического развития административно-территориальных образований Кабардино-Балкарской Республики свидетельствует о высоком уровне их дифференциации. Существенная дифференциация проявляется между городами и сельскими районами. [1]

Межбюджетные трансферты из республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики предоставляются в форме:

- ✓ дотаций из республиканского Фонда финансовой поддержки поселений;
- ✓ дотаций из республиканского Фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов);
- ✓ дотаций из республиканского Фонда сбалансированности местных бюджетов;
- ✓ субсидий из республиканского Фонда муниципального развития;
- ✓ субсидий из республиканского Фонда реформирования муниципальных финансов муниципальных районов;
- ✓ субсидий из республиканского Фонда реформирования муниципальных финансов городских округов;
- ✓ бюджетных кредитов.

Итак, одной из проблем в отношениях республики и муниципального

образования продолжает оставаться неурегулированность четкого и прозрачного механизма выстраивания межбюджетных отношений, позволяющего удовлетворять требования муниципалитетов-доноров и претензии бюджетозависимых муниципалитетов.

Для межбюджетного регулирования предлагается совершенствование механизма предоставления межбюджетных субсидий: обеспечение приоритетности направлений софинансирования; установление требований к порядку определения уровня софинансирования с обязательным включением четких конечных целей; консолидация субсидий по отраслевому принципу. Целесообразно смещение акцента с предоставления дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности субъектов Российской Федерации к предоставлению бюджетных кредитов с льготной процентной ставкой, повышая тем самым ответственность региональных властей и снижая иждивенческие настроения.

В период финансовой нестабильности одним из приоритетных направлений развития бюджетной политики в области межбюджетных отношений становится внедрение передовых технологий управления, обеспечивающих эффективное предоставление бюджетных средств. [2] В качестве такого подхода предлагается формализованная методика оценки эффективности предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам муниципальных образований, что позволит вырабатывать обоснованные рекомендации по направлениям повышения эффективности предоставления межбюджетных трансфертов местным бюджетам, оценивать достигнутые результаты и основные последствия проводимой бюджетной политики в сфере межбюджетных отношений.

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. 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.
3. Дышева А.А. Основы формирования бюджета субъекта российской федерации. Экономика и социум. 2016. № 3 (22). С. 381-386.
4. Дышева 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*

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация: В статье приводится анализ функционирования финансовой системы. Определены и обоснованы принципы, методические решения оценки функционального, структурно-организационного состояния, методов моделирования и анализа функционирования финансовой системы.

Ключевые слова: рыночная экономика, финансовая система, финансовый рынок, уровень капитализации, финансовая устойчивость, государственный бюджет.

Рыночные трансформации на современном этапе происходят под влиянием таких тенденций как увеличение международных потоков капитала в форме резервных активов; развитие международных рынков акций, облигаций и банковского кредитования; реформирование мировой финансовой «архитектуры»; формирование региональных валютных группировок [1]. Очевидно, что обозначенные тенденции и направления движения оказывают существенное влияние на финансовые системы государств, особенно с развивающейся экономикой, к числу которых относится и Россия. С одной стороны, они обеспечивают прогрессивное развитие и инициируют совершенствование всех систем и элементов, а с другой – являются источником возникновения системного риска, который достаточно сложно регулируется и преодолевается в условиях несовершенных финансовых секторов и экономических систем. Вопросы стабилизации и оздоровления финансовой системы России – это на сегодняшний день наиболее актуальные императивы для государства. Цель стабилизации – создать по-настоящему реальные стартовые предпосылки для структурной перестройки экономики, полностью восстановить инвестиционный процесс, мобилизовать путем развития финансового рынка и прочих финансовых институтов приток инвестиций в страну. [4] Очевидно, что финансовая система России требует внимания отечественных ученых как с точки зрения сегментарного анализа в контексте собственных системных диспропорций в целях дальнейшего реформирования, так и с точки зрения тех вызовов, которые формируют современную глобальную финансовую информационно-экономическую среду

Актуальность исследования проблем функционирования финансовой

системы Российской Федерации обусловлена, прежде всего, ценностью для общества самих финансовых отношений. Кроме того, проблемы финансового оздоровления волнуют сегодня абсолютно всех, потому что все происходящее в настоящее время в финансовой сфере деятельности теснейшим образом связано с личным благополучием каждого. Размер прибыли и налогов, отчислений на социальное страхование и пенсии, цена акций и облигаций, формы инвестирования средств производства и социальная сфера - такие вопросы обсуждаются сегодня не только в правительственных кругах, но и среди обычных граждан России.

Таким образом, финансовая деятельность государства - это деятельность по образованию, перераспределению и использованию централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивающих бесперебойное функционирование государства на каждом данном этапе общественного развития. [2]

Финансовая система - это совокупность разнообразных видов фондов финансовых ресурсов, сконцентрированных в распоряжении государства, нефинансового сектора экономики (хозяйствующих субъектов), отдельных финансовых институтов и населения (домохозяйств) для исполнения возложенных на них функций, а также для удовлетворения экономических и социальных потребностей.

Финансовая деятельность государства сводится к выполнению трех основных функций: это, во-первых, формирование в том или ином виде денежных фондов государства, во-вторых, использование этих фондов для реализации своих задач и, в-третьих, регулирование финансовых взаимоотношений между различными звеньями финансовой системы РФ. Важную роль в осуществлении финансового контроля играют Министерство финансов РФ и его органы на местах.

Обобщая трудности развития и формирования российской финансовой системы можно обозначить следующие проблемные моменты: несовершенное, фрагментарное и непоследовательное правовое поле функционирования участников финансовой системы; отсутствие собственного опыта организации тех или иных финансовых институтов; ограниченный выбор финансовых инструментов; значительное отставание в развитии определенных сегментов и сфер финансовой системы.[3]

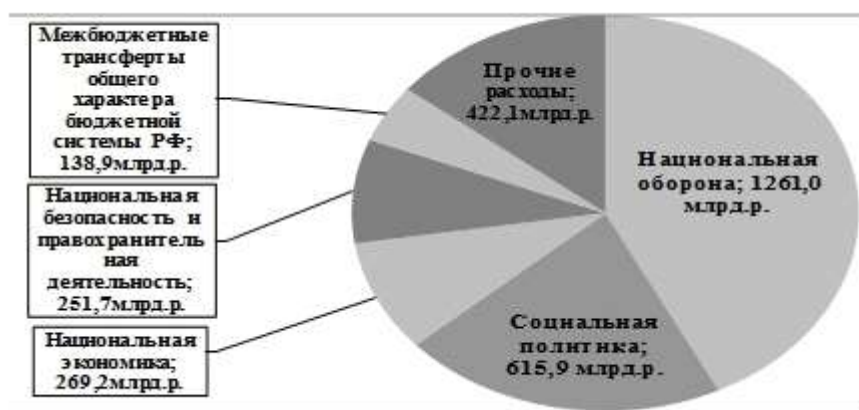


Рис.1. Структура расходов федерального бюджета РФ за I квартал 2015 года

В современных условиях, которые характеризуются экономическим кризисом, следует отметить ухудшение финансовой системы. Так, например, в РФ за I квартал 2015 года из Рис. 1 наблюдается не выполнения плана по бюджету РФ на 2015 год.

Исходя из структуры расходов федерального бюджета РФ, за I квартал 2015 года всего было затрачено 2958,7 млрд. руб. План бюджета РФ, на весь 2015 год, предусматривал: доходы - 15 082 млрд. руб.; расходы - 15 513 млрд. руб. Но это было определено с учётом роста ВВП хотя бы на 1,2%, так как, на сегодняшний день, план не выполняется и наблюдается дефицит бюджета - 430,218 млрд. руб., что вытекает из ухудшения показателя ВВП (Рис.2).

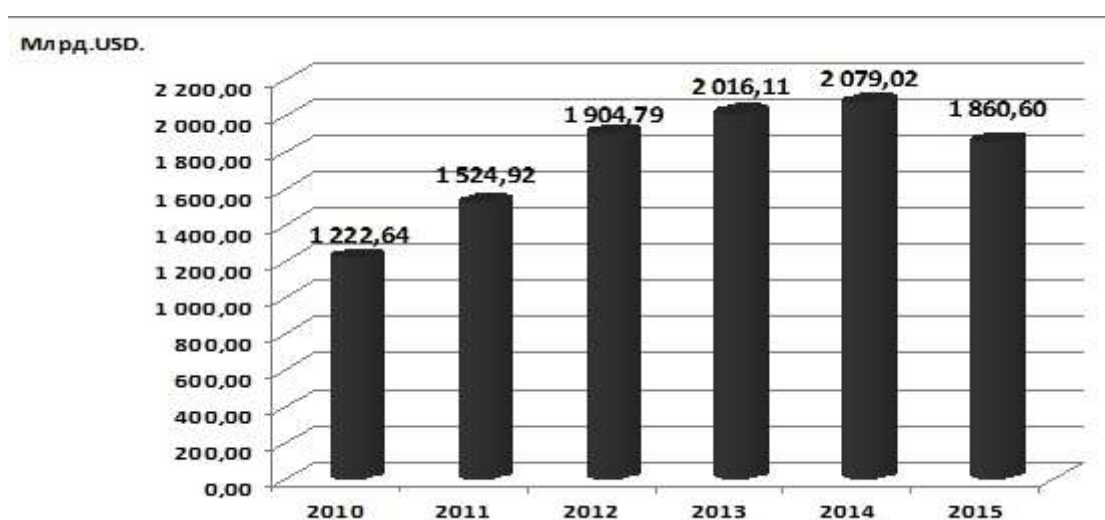


Рис.2. ВВП Российской Федерации за 2010-2015гг.

По динамике видно, что показатель валового внутреннего продукта в РФ, с 2010 по 2014 год включительно, находился в растущем состоянии. В 2014 году он составлял - 2079,02 млрд. долл. Начиная с 2014 года, начался спад показателя ВВП, нарушая финансовое состояние страны, разница спада в 2015 году равняется 218,42 млрд. долл., и на данный момент имеет результат

- 1860,60 млрд. долл. Из этого следует, что из-за кризисного состояния в РФ уменьшилось количество произведённых товаров и услуг, а соответственно и их экспорт.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Разработка мероприятий по совершенствованию депозитной политики коммерческого банка. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 16-19.
2. Аброкова Л.С. Совершенствование стратегии управления единым портфелем активов и пассивов коммерческого банка Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 11-15.
3. Дышекова А.А. Классификация доходов региональных бюджетов В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 159-163.
4. Дышекова А.А. Методы финансовой поддержки региональных бюджетов. В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 151-155.

*Казова З.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М.Кокова
Россия, г. Нальчик*

СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация: Обоснована необходимость совершенствования методологических основ комплексной оценки социально-экономической эффективности функционирования налоговых органов.

Ключевые слова: налоговое администрирование, экономическая эффективность, налоговая служба, контроль, инспекции.

Налоговое администрирование следует рассмотреть как органическую часть управления налоговой системой. В основу утверждения может быть также положено первоначальное значение термина «администрирование». «Администрация» происходит от латинского слова, означающего служба, управление. Под администрацией понимают совокупность государственных органов, осуществляющих функции управления.

Таким образом, из первоначального толкования термина «администрация» и современного его содержания следует, что налоговое администрирование — это деятельность государственных органов

управления, но не законодательных органов власти в налоговой сфере. Законодательными органами устанавливаются основные принципы, формы и методы организации налоговых отношений, что составляет содержание законодательства о налогах. Налоговое администрирование как управленческая деятельность государственных органов направлено на реализацию законодательных норм.

Следует подчеркнуть особенность налогового администрирования, заключающуюся в том, что оно выступает в форме комплексной системной организации отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами в целях исполнения доходной части бюджетов всех уровней. Налоговое администрирование должно быть построено в виде быстро реагирующего на внешние и внутренние факторы гибкого механизма, в связи с чем необходимо рассматривать его социально-экономическую эффективность.[4]

Заметим, что понятие «социально-экономическая эффективность налогового администрирования» содержит два вида эффективности. **Экономическая эффективность** налогового администрирования подразумевает минимизацию затрат на обеспечение доходной части бюджета и выполнение функций налогового контроля. **Социальная эффективность** налогового администрирования рассматривает категорию эффективности со стороны налогоплательщиков, юридических и физических лиц. Здесь необходимым становится введение понятия качества обслуживания налогоплательщиков, оценка которого характеризует социальную эффективность налогового администрирования.

Процесс создания и нескольких этапов реорганизации налоговой службы в Российской Федерации был нацелен на поиск наиболее эффективной системы налогового контроля, как со стороны государства, так и со стороны населения.

Система налоговых органов Российской Федерации построена в виде многоуровневой иерархической организации. Уровни иерархии этой системы соответствуют административно-территориальному делению Российской Федерации.

Следует отметить, что налоговые органы Российской Федерации являются независимой системой, осуществляющей контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах. Это означает, что их сотрудники обязаны исполнять только те постановления и решения местных органов власти, которые не противоречат налоговому законодательству России. В свою очередь, местные органы власти не вправе отменять или корректировать решения налоговых органов или давать им руководящие указания. Независимость такого рода является проявлением принципа разделения властей в законодательстве Российской Федерации.[3]

Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы составляют единую централизованную систему налоговых органов РФ.

Межрегиональные инспекции ФНС России по крупнейшим

налогоплательщикам выполняют функции учета крупнейших налогоплательщиков, оперативно- бухгалтерского учета сумм налогов, подлежащих уплате и фактически поступивших в бюджет, полного налогового контроля за крупнейшими налогоплательщиками, а также их налогового администрирования.

Необходимо заметить, что повышение экономической эффективности налогового администрирования в современном постиндустриальном обществе невозможно без внедрения новых информационных технологий (ИТ). Процессы внедрения ИТ постепенно меняют организационную структуру налоговой службы. [1]

Межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы России по централизованной обработке данных (МРИ по ЦОД) является сервисно-ориентированной инспекцией. Она выполняет функции, которые условно можно разбить на две группы: федеральные и региональные. **Федеральные функции** выполняются на федеральном уровне и **включают** в себя:

- формирование федеральных информационных ресурсов (ФИР);
- предоставление удаленного доступа в ФИР;
- получение информации из ФИР.

Региональные функции включают:

- ввод различных документов налоговой отчетности;
- хранение архивов деклараций и других документов налоговой отчетности, полученных от налогоплательщиков;
- централизованную печать и рассылку налоговых уведомлений.

Межрегиональные инспекции ФНС России по федеральному округу выполняют функции проверки эффективности деятельности территориальных органов ФНС России и организаций, подконтрольных ФНС России.[2]

Управления ФНС России по субъекту РФ осуществляют руководство за деятельностью территориальных инспекций ФНС России по следующим основным направлениям: контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, ведение учета плательщиков в установленном законодательством порядке, контроль за порядком возврата или зачета излишне уплаченных или взысканных сумм налогов и других обязательных платежей, контроль за взысканием недоимки и пени по налогам и сборам, контроль за предъявлением в арбитражные суды и суды общей юрисдикции исков и взыскании налоговых санкций.

Изучение и анализ содержания действующих нормативно-правовых актов позволяет сделать вывод о том, что социально-экономическая эффективность налогового администрирования должна достигаться, на наш взгляд, не только за счет минимизации затрат на налоговое администрирование на всех уровнях иерархии налоговой системы. Данное понятие должно включать рост качества обслуживания налогоплательщиков, с чьей стороны производится социальная оценка эффективности деятельности налоговых споров. Поэтому первоочередными задачами для руководства

налоговой службой являются улучшение кадрового состава территориальных инспекций, создание для сотрудников ИФНС России благоприятных условий работы, максимальная автоматизация рутинных операций и процессов для обеспечения эффективного использования трудового потенциала.

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. 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.
3. 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.
4. Дышекова А.А. Подходы к оценке социально-экономического развития муниципального образования. // Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1083-1086.

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М.Кокова
Россия, г. Нальчик*

ОПЫТ РАЗНЫХ СТРАН ПО ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

Аннотация. Проанализирован зарубежный опыт применения механизмов оптимизации государственных расходов и их эффективного использования. Рассматриваются проблемы, не позволяющие эффективно использовать накопленный зарубежный опыт в Российской Федерации.

Ключевые слова: бюджетирование, ориентированное на результат; результативность государственной политики, эффективность управления.

Первыми систему БОР применили США, Новая Зеландия, Австралия, Нидерланды, Великобритания и Швеция. Позже всех на эту модель перешли Франция и Германия.

Практика применения БОР в США проходила в несколько этапов.

Первым был формат представления федерального бюджета в виде программно-целевого бюджета (Performance Budget), 1949-1962 гг. Акцент переносился на исполнение государственных функций, осуществление деятельности и достижение результатов вместо традиционных затрат государственных ресурсов. **Вторым** этапом стало введение системы «планирование - программирование - бюджетирование» (Planning - Programming-Budgeting System), 1962-1971 гг. Стало возможным выбирать долгосрочный горизонт планирования. Все виды деятельности, выполняемые министерством или ведомством, группировались в программы, ориентированные на достижение определенных социально значимых целей; с определенной структурой построения иерархии задач, ведущих к достижению цели. В 1972-1975 гг. начался **новый этап** - управление по целям (Management by Objectives). Усиливалась ответственность сотрудников министерств за достижение целей. Все бюджетные заявки должны были составляться исходя из целей министерств, согласованных с направлениями государственной политики. В 1977-1981 гг. проходил **четвертый** этап внедрения БОР - планирование бюджета с нуля (Zero-Based Budgeting). Министерства и ведомства составляли несколько программ достижения установленных целей с разными уровнями затрат.[1]

Необходимость акцентирования на результатах стала также заметна в результате реформирования в последние 20 лет бюджетного процесса Австралии. В рамках действовавшей в тот период Программы совершенствования финансового управления с середины 1980-х гг. был внедрен программный бюджет, система перспективных оценок с установлением ориентировочных показателей финансирования на 3 года вперед, система оценки результатов программ, централизованно управляемая министерством финансов, делегирование значительных бюджетных полномочий.

Важным направлением реформы стало значительное делегирование бюджетных полномочий. Департаменты получают общую сумму ассигнований для оплаты своих операционных расходов. [4] Сумма выражена одной строкой, следовательно, департаменту позволялось самостоятельно определять конкретную структуру расходов, необходимую для получения требуемых результатов. В 1996 г. система была изменена, было введено бюджетирование на основе метода начислений по непосредственным результатам. При этом национальный аудиторский орган регулярно проводит проверки результатов деятельности, в ходе которых анализируется общая и техническая эффективность программ правительства.

Великобритания считается страной с одним из самых высоких в мире уровней централизации госфинансов. Роль местных бюджетов в большей степени заключается в обеспечении эффективного распределения заранее установленным центральным правительством объема финансовых ресурсов, выделяемых посредством целевых грантов, дотаций и субсидий. Они

выделяются только при соблюдении определенных требований и учитывая национальные приоритеты развития, поэтому правительство проводит единую экономическую и социальную политику. В 1998 г. в Великобритании был проведен комплексный анализ государственных расходов, а также распределение бюджетных ресурсов между статьями расходов. С целью повышения качества были разработаны индикаторы результатов, стандарты объема и качества государственных (муниципальных) услуг, с последующим их отражением в законодательстве.

По аналогии с другими странами каждое министерство должно было разрабатывать стратегический план (на срок от пяти лет) и годовой план работы. [2] Стратегический план должен включать в себя перечень приоритетов и целевые установки, которые нацелены на достижение определенных конечных результатов. Годовой план увязывал цели министерства, указанные в стратегическом плане, с текущими целями, которые должны быть достигнуты в течение конкретного финансового года. Цели работы на год обычно дополнялись ожидаемыми конечными результатами. Годовой план работы содержит также информацию о расходе финансовых средств на достижение конкретной цели.

Ключевым моментом реформы является согласованность приоритетов развития на всех уровнях - национальном, региональном и муниципальном. Верхний горизонт планирования представлен пятилетним стратегическим планом развития территории. Среднесрочный уровень представлен двухлетним планом-графиком мероприятий по реализации стратегии (обновляется и уточняется по итогам каждого финансового года) и трехлетним финансовым планом (бюджет). Целевые ориентиры план-графика и финансового плана конкретизируют долгосрочные цели, отраженные в стратегическом плане. Первый финансовый год максимально детализирован. Два последующих года представлены укрупненно. Такая система позволяет в максимальной степени задействовать потенциал модели регионального финансового управления, ориентированной на результат.

Разработка и внедрение нового финансового законодательства заняли во Франции более десяти лет. Первый бюджет, подготовленный в соответствии с требованиями нового закона, был принят и исполнен в 2006 г. За это время под воздействием бюджетной реформы произошло глубокое переосмысление функций государства, целей и задач деятельности органов власти.

Новая архитектура бюджета государства подразумевает его трехуровневую структуру: 1 уровень по миссиям (32), 2 уровень - по программам (123) и 3 уровень – по направлениям (600).

Ответственный исполнитель программы может вносить изменения в распределение бюджетных ассигнований между направлениями и по экономической классификации. Таким образом, именно ему принадлежит право реализации принципа взаимозаменяемости расходов внутри программы. [3]

Три новых принципа были введены в бюджетный процесс в ходе бюджетной реформы во Франции:

1. Принцип «обоснования расходов с первого евро».
2. Принцип «двойного разрешения» на расходование средств.
3. Принцип «асимметричной взаимозаменяемости».

Таким образом, большая часть стран придерживается одного курса и похожих мероприятий по повышению эффективности управления государственными расходами [2]. Все рассмотренные программы имеют своей целью сделать государственную политику понятной для всех с помощью новой структуры бюджета, внедрить новую управленческую культуру - культуру достижения результатов в систему государственного управления, повысить прозрачность финансового состояния государства путем модернизации системы государственного бухгалтерского учета.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Разработка мероприятий по совершенствованию депозитной политики коммерческого банка. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 16-19.
2. Аброкова Л.С. Совершенствование стратегии управления единым портфелем активов и пассивов коммерческого банка. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 11-15.
3. Дышева А.А. Подходы к оценке социально-экономического развития муниципального образования. //Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1083-1086.
4. Дышева А.А. Механизм воздействия дискреционной фискальной политики на экономику. Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 521-524.

*Казова З.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М.Кокова
Россия, г. Нальчик*

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается сущность финансового рынка, состояние денежных рынков и рынков капитала в современной России. Приведены показатели развития финансовых рынков, проанализирована структура денежной базы. Выделены особенности финансового рынка.

Ключевые слова: денежный рынок, рынок капиталов, денежно-кредитная политика, финансовый рынок, кредиторы и заемщики.

Рынок представляет собой некую площадку, на которой взаимодействуют продавцы и покупатели. На финансовом рынке проявляются экономические отношения между продавцами и покупателями денежных ресурсов и инвестиционных инструментов (ценностей).

Финансовый рынок представляет собой механизм распределения и перераспределения капиталов (долгосрочных доходов) между кредиторами и заемщиками с помощью посредников, в том числе банков. Способы, с помощью которых можно воздействовать на распределение и перераспределение капитала между агентами экономики с учетом спроса и предложения, становятся финансовыми инструментами. Таким образом, финансовые инструменты есть разнообразные виды рыночного продукта, имеющие финансовую природу, то есть ценные бумаги, денежные обязательства, иностранная валюта.

Финансовый рынок — это совокупность экономических отношений, связанных с распределением финансовых ресурсов, куплей-продажей временно свободных денежных средств и ценных бумаг. Объектами отношений на финансовом рынке выступают денежно-кредитные ресурсы и ценные бумаги. [2] Субъектами отношений являются государство, предприятия различных форм собственности, отдельные граждане.

Главной функцией финансового рынка является обеспечение движения денежных средств от одних собственников (кредиторов) к другим (заемщикам). Финансовый рынок выступает в виде механизма перераспределения финансовых ресурсов предприятий и сбережений населения между субъектами хозяйствования и отраслями экономики, «связывания» части денежных средств, не обеспеченных потребительскими товарами, а также как средство покрытия дефицита государственного бюджета без денежной эмиссии.

В зависимости от срока обращения финансовых инструментов финансовый рынок делится на денежный рынок и рынок капиталов. Денежный рынок обеспечивает движение краткосрочных инструментов, где срок обращения не превышает одного года. На рынке капиталов обращаются средне- и долгосрочные инструменты со сроком обращения более одного года.

Стабильное состояние современных рынков зависит некоторых факторов. Это - экономический, политический и форс-мажорный. Современные финансовые рынки, имея крепкую взаимосвязь между собой, а также влияющие на экономики государств и одновременно зависящие от политических событий, требуют к себе проявления бдительности со стороны участников рынков. И если, помимо влияния экономического фактора на рынки, происходит политическое и форс-мажорное, то в плане урегулирования негативных последствий экономические факторы имеют менее сложный уровень. Так если, в одних странах влияние правительства на рынки есть минимальное, то в других странах, к примеру, фондовые биржи являются государственными. Переоценить влияние политических факторов на современные финансовые рынки иногда сложно, ведь очень часто в развитых странах правительство занимается урегулированием кризисных ситуаций, случившихся на финансовых рынках. Пожалуй, самым сложным фактором, влияющим на проявление непредсказуемых витков состояния

финансовых рынков, являются форс-мажорные.[4]

Современные финансовые рынки не в состоянии реагировать на неожиданный всплеск событий или же на непредвиденное единичное событие. Его, как правило, невозможно предсказать. Но если происходит, какое то событие, которого не должно было быть, реакция рынков, в принципе, мгновенная. К примеру, резкое падение на длительный период стоимости валюты способное вызвать быстрый дисбаланс не только в инвестиционных притоках а и в экспортно-импортных отношениях любого государства, что приводит к сильной экономической дестабилизации в стране.[1]

На современном этапе развития рыночных отношений в России финансовый рынок имеет следующие особенности:

- ❖ резкая дифференциация степени развитости по регионам;
- ❖ ограничение по номенклатуре используемых инструментов;
- ❖ преимущественное положение коммерческих банков на финансовом рынке как основных агентов;
- ❖ недостаточная готовность по экономическому потенциалу самих коммерческих банков к работе на активном финансовом рынке;
- ❖ узость финансового рынка, обусловленная его двумя секторами - рынком иностранной валюты (доллары США) и эмиссионных ценных бумаг (государственных краткосрочных и долгосрочных обязательств).

Эти особенности предопределили тенденцию обращения ПФИ на рынках ограниченного количества базисных активов. В одном из проведенных Базельским комитетом исследований, посвященных проблемам производных финансовых инструментов и их влиянию на разработку и осуществление денежно-кредитной политики, установлению ориентиров роста денежной массы, борьбе с инфляцией, поддержанию национальной денежной единицы и т.д., делается вывод, что при определенных обстоятельствах производные финансовые инструменты могут приобретать черты и функции денег, превращаясь в квазиденьги. В число факторов, создающих такие обстоятельства, входят практически все перечисленные особенности российского финансового рынка, при этом узость национального финансового рынка - определяющий фактор.[3]

Базовой компонентой финансового рынка являются национальные банки, которые определяют процентную ставку, непосредственно влияют на стоимость национальной валюты, проводят операции на межбанковском валютном рынке. Следующими значительными институтами являются коммерческие банки, фондовые и валютные биржи – именно эти агенты в большей степени определяют развитие финансового рынка современной России, но также непосредственно влияют на развитие и эффективность финансовых рынков.

В современной России функционирование финансового рынка направлен на формирование и стабилизацию его равновесия, которое достигается путем взаимодействия отдельных его элементов. В основном это

равновесие в условиях экономики рыночного типа достигается за счет саморегуляции финансового рынка и частично – за счет государственного его регулирования. Тем не менее, в реальной практике абсолютное равновесие финансового рынка, т.е. полная сбалансированность отдельных его элементов, достигается крайне редко, а если достигается, то на очень непродолжительный период. Каждому виду финансовых рынков присущи свои особенности формирования механизма обеспечения взаимосвязи отдельных элементов рынка, однако принципиальные основы механизма функционирования этих рынков имеют общий характер.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Разработка мероприятий по совершенствованию депозитной политики коммерческого банка. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 16-19.
2. Аброкова Л.С. Совершенствование стратегии управления единым портфелем активов и пассивов коммерческого банка Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 11-15.
3. Дышекова А.А. Подходы к оценке социально-экономического развития муниципального образования. //Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1083-1086.
4. Дышекова А.А. Механизм воздействия дискреционной фискальной политики на экономику. Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 521-524.

Казова З. М., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

КБГАУ им. В.М.Кокова

Россия, г. Нальчик

РИСКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

Аннотация: В статье отмечается, что в современных условиях проблемы обеспечения финансовой устойчивости кредитных организаций приобретают все большую актуальность. Показано, что состояние устойчивости банков зависит от эффективной системы управления банковскими рисками и в первую очередь кредитным риском.

Ключевые слова: банк, управление, кредитный риск, финансовая устойчивость, банковский сектор.

В последнее время происходящие в экономике и социальной сфере изменения, связанные научно-техническим и инновационным развитием, предъявляют более высокие требования к качеству управления и обеспечению устойчивого функционирования кредитных организаций. В условиях возрастания банковских рисков, усиления конкуренции в банковской сфере, ужесточения требований к кредитным организациям со стороны Банка

России, актуализируются проблемы обеспечения финансовой устойчивости банковского сектора. Эффективность банковской деятельности оценивается по таким основным критериям, как риск, доходность и ликвидность.

Кредитный риск преобладает в портфеле банковских рисков. Удельный вес совокупного кредитного портфеля в активах банковского сектора за 2015 год увеличился с 66,7 до 68,9%. В 2015 году под влиянием роста рисков в нефинансовом секторе и секторе домашних хозяйств качество кредитных портфелей снизилось. Объем просроченной задолженности в целом по кредитам экономике за 2015 год возрос на 53,3% (за 2014 год – на 39,6%), а ее удельный вес в общем объеме кредитов экономике увеличился с 4,7 до 6,7%. Сохранялось доверие к банкам со стороны кредиторов и вкладчиков

В первой половине 2015 года наблюдалось ухудшение качества портфеля кредитов нефинансовым организациям, которое сопровождалось увеличением доли реструктурированных ссуд, ссуд IV–V категорий качества и ростом доли просроченной задолженности (на 2,0 процентного пункта, до 6,2% на 1 января 2016 года). Во второй половине 2015 года показатели, характеризующие качество портфеля кредитов нефинансовым организациям, оставались относительно стабильными. Просроченная задолженность продолжала расти, что, вероятно, было обусловлено неплатежами по ссудам, перешедшим в IV–V категории качества в первой половине 2015 года. [3]

В 2015 году повышение рисков по кредитам физическим лицам привело к увеличению просроченной задолженности на 29,4% с начала года, до 863,8 млрд рублей, и ее доли в портфеле кредитов физическим лицам на 2,2 процентного пункта, до 8,1%. Годовой темп прироста портфеля необеспеченных потребительских ссуд за 2015 год снизился на 21,3 процентного пункта, до –12,4% на 1 января 2016 года. Снижение платежеспособного спроса на кредиты в данном сегменте было связано с одновременным повышением банками стандартов андеррайтинга. Доля плохих долгов в течение 2015 года росла, достигнув максимального значения (17,1%) в конце октября. В конце декабря 2015 года данный показатель находился на уровне 16,9%.

Вложения банков в ценные бумаги за 2015 год увеличились с 9,7 до 11,8 трлн рублей, преимущественно за счет долговых ценных бумаг, объем вложений в которые возрос с 7,7 до 9,6 трлн рублей. Вложения в ценные бумаги в 2015 году росли опережающими темпами по отношению к активам банковского сектора. В связи с этим доля ценных бумаг в активах банковского сектора за год увеличилась с 12,5 до 14,2%. Объем вложений в ценные бумаги, удерживаемые до погашения, увеличился с 2,2 до 3,2 трлн рублей (или с 23,4 до 27,6% от общего объема вложений в ценные бумаги) главным образом благодаря вложениям в бумаги, номинированные в иностранной валюте (их доля в общей структуре вложений в ценные бумаги возросла с 7,5 до 12,0%). Повышение стоимости портфеля валютных ценных бумаг, удерживаемых до погашения, обусловлено увеличением объемов вложений в ценные бумаги в валютном выражении и положительной валютной

переоценкой ценных бумаг.[4] Снижение Банком России ключевой ставки, сопровождавшееся ростом стоимости облигаций, номинированных в рублях, а также увеличение доли бумаг, удерживаемых до погашения, ограничивали подверженность кредитных организаций рыночному риску в 2015 году.

В свете сегодняшних проблем российской экономики, связанных с преодолением кризисных явлений, ускорение формирования эффективно функционирующей банковской системы, способной обеспечить мобилизацию финансовых ресурсов и их концентрацию на приоритетных направлениях развития экономики, имеет неопределимую практическую значимость. [1]

Финансовая устойчивость является наиболее важной составляющей устойчивости коммерческого банка с точки зрения актуальности в современных условиях развития банковского сектора России. Большинство экономистов определяют финансовую устойчивость организации как одну из характеристик соответствия структуры источников финансирования структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства организации, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Устойчивость коммерческих банков в отличие от устойчивости организации имеет свои отличительные особенности, которые проявляются в источниках формирования финансовых ресурсов, направлении их использования, в структуре активов и т.д.

В приложении к банковскому сектору под финансовой устойчивостью следует понимать его способность под воздействием колебаний внешней среды сохранять равновесное состояние, позволяющее оперативно и эффективно реализовывать свои функции в текущем и перспективном периоде.[2]

Одной из ключевых функций управления банковской деятельностью является управление банковскими рисками. Во избежание банкротства, для достижения и сохранения устойчивого положения на рынке банковских услуг кредитным организациям необходимо искать и применять эффективные методы и инструменты управления этими рисками. Большая часть рисков связана с активными операциями, и, прежде всего, кредитными и инвестиционными. Поэтому кредитные риски являются первичными в банковском деле. Кредитный риск — это вероятность отрицательного изменения стоимости активов (портфеля кредитов) в результате неспособности заемщиков исполнять свои обязательства по выплате процентов и основной суммы долга в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Кредитный риск определяется, в первую очередь, как риск экономический, связанный с управлением финансовыми ресурсами [1]. Однако в отличие от других видов экономических рисков он обладает специфическими чертами, важнейшей из которых является то, что он связан с движением кредита, принимающим вид ссуды или займа. Различают два подхода к понятию управления рисками: процессный и системный. Процесс

управления рисками представляет собой совокупность методов и инструментов управления рисками, применяемых на различных этапах управления. Система управления риском — более широкое понятие. Данная система включает совокупность взаимосвязанных элементов: нормативная база управления (законодательные и внутренние документы); структура субъектов управления; процесс управления; средства, методы, инструменты управления риском [3]. Качество кредитного портфеля характеризует качество банковского управления, налаженность взаимоотношений между банком, его клиентами и другими финансово-кредитными институтами, а также состояние банковской системы в целом.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Разработка мероприятий по совершенствованию депозитной политики коммерческого банка. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 16-19.
2. Аброкова Л.С. Совершенствование стратегии управления единым портфелем активов и пассивов коммерческого банка. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 11-15.
3. Дышева А.А. Подходы к оценке социально-экономического развития муниципального образования. //Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1083-1086.
4. Дышева А.А. Механизм воздействия дискреционной фискальной политики на экономику. Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 521-524.

*Казова З. М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
КБГАУ им. В.М.Кокова
Россия, г. Нальчик*

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. Рассматриваются современные проблемы развития межбюджетных отношений в Российской Федерации. Аргументируется предположение о том, что низкая бюджетная обеспеченность территорий является следствием неэффективной модели налогового федерализма.

Ключевые слова: модернизация, межбюджетные отношения; налоги; налоговый федерализм; бюджетная обеспеченность; регионы; муниципальные образования.

Эффективность бюджетного регулирования проявляется в том, насколько действующая система межбюджетного перераспределения способствует реализации принципов бюджетного федерализма. Развитие отношений бюджетного федерализма выражается не только, и не столько в показателях, характеризующих состояние бюджетной системы или бюджетную обеспеченность территорий, сколько в показателях развития

экономики и социальной сферы отдельных регионов и муниципальных образований, в показателях уровня и качества жизни граждан

Становление рыночных отношений в Российской Федерации положило начало децентрализации системы управления экономикой и федерализации государственного устройства. Это предполагает поиск новых средств создания сбалансированной системы межбюджетных отношений. Большое значение в решении данных проблем приобретает последовательная реализация принципов бюджетного федерализма, которые предполагают правовые отношения внутри бюджетной системы и самостоятельность бюджета любого уровня. Наиболее полная реализация принципов бюджетного федерализма является основным условием модернизации межбюджетных отношений в федеративном государстве. Единообразное понимание сущности бюджетного федерализма как на федеральном уровне, так и в субъектах Российской Федерации существенно для государственного регулирования бюджетно-налоговых отношений. [2] В бюджетной системе Российской Федерации остро стоит проблема горизонтальной и вертикальной разбалансированности. Централизация налоговых доходов и субсидиарность в распределении расходов приводят к проблеме дефицита региональных и местных бюджетов и вызывают необходимость перераспределения средств с целью бюджетного выравнивания. В связи с этим, вопрос о формировании в федеративном государстве сбалансированной системы межбюджетных отношений актуален.

Модернизация системы межбюджетных отношений предопределяет необходимость и целесообразность трансформации целого ряда основополагающих принципов формирования и реализации финансовой политики государства, функционально ориентированных на обеспечение условий расширенно-воспроизводственного развития региональных экономик. [3]

Модернизация межбюджетных отношений предполагает формирование ее функционально-действенной концептуальной модели в системе обеспечения устойчивого регионального развития и совершенствование программно-целевых приемов и методических инструментов повышения результативности бюджетного процесса с учетом особенностей территориальных образований, входящих в состав отдельных субъектов Федерации, состояния их экономик. Повышение эффективности целевого использования бюджетных средств способствует обеспечению устойчивого развития регионов, иллюстрируется результатами эволюции социально-экономического развития субъектов Федерации и механизмами реализации мер региональной экономической политики с акцентированием внимания на ее финансовые и инвестиционные компоненты. [1]

Как показывает мировой опыт, не существует идеальной модели, приемлемой для всех стран. Сфера межбюджетных отношений представляет собой многообразие национальных систем, что обусловлено влиянием

политических и исторических особенностей формирования государств. Каждая страна приходит к собственной модели бюджетного федерализма методом «проб и ошибок», что не умаляет, однако, важности изучения мирового опыта в создании системы межбюджетных отношений. Проблемы вертикального и горизонтального выравнивания бюджета в той или иной мере встают перед всеми государствами. Они возникают в связи с многоуровневой структурой бюджетной системы, состоящей из центрального (федерального), региональных и местных бюджетов. Мировой опыт демонстрирует достаточно эффективное действие финансового выравнивания как концептуального компонента бюджетного федерализма. Большинство стран в той или иной степени используют формульные расчёты в системе бюджетного выравнивания, пытаясь максимально объективно подойти к расчётам выравнивающих трансфертов. Существует большое разнообразие подходов к оценке налогового потенциала и потребностей региональных бюджетов. Большинство из них базируется на понимании выравнивания как создания финансового механизма предоставления определённого стандартного (или минимально гарантированного) уровня государственных услуг населению независимо от места его фактического проживания при относительно стандартном уровне налогообложения юридических и физических лиц. Для России применение такого подхода особенно актуально, так как в условиях реформирования экономики и недостатка финансовых ресурсов бюджетное выравнивание, осуществляемое на перераспределительной основе, является дорогим и неэффективным процессом. Оно должно осуществляться на основе первичного присвоения при создании условий в сфере производства.[4]

Существуют две причины для децентрализованного государственного устройства. Первый аргумент, заимствованный из теории государственного права, в том, что в федеративном государстве в наиболее полной мере реализуется принцип разделения власти. Второй аргумент гласит, что наличие дополнительных уровней власти создаёт дополнительные возможности для граждан. Исходя из этого, по мнению автора, федерализм – это форма разделения властей в государстве, когда обеспечивается максимальное привлечение граждан к управлению. Бюджетный федерализм, в свою очередь, представляет собой поиск баланса интересов органов власти всех уровней, экономических субъектов и населения в процессе формирования и исполнения бюджета.

Как известно, ключевым условием функционирования эффективной модели налогового федерализма является максимальная реализация принципа самостоятельности бюджетов разных уровней. Базовым критерием самостоятельности служит наличие собственных доходов, закреплённых законодательством на постоянной или договорной основе. Главная цель налогового федерализма – разграничение налогов между звеньями бюджетной системы РФ, которая призвана гарантировать финансирование нормативной части расходов, законодательно закреплённых за каждым из

этих звеньев и обусловленных разграничением предметов ведения и полномочий между органами власти разных уровней. С целью формирования сбалансированной и эффективной системы межбюджетных отношений, важнейшим институциональным условием можно считать создание демократического, федеративного государства с социально-ориентированной рыночной экономикой. В связи с этим, необходимо продолжение демократических преобразований в экономике, политике, обществе в целом, а также укрепление принципов федерализма в государственном устройстве и бюджетной сфере.

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. 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.
3. Дышева А.А. Формирование финансовой базы муниципальных образований. *Экономика и социум.* 2014. № 4-2 (13). С. 1081-1083.
4. Дышева 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*

УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕННЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: В статье определяются основные цели и направления формирования ресурсной базы коммерческого банка. Исследуются основные методы управления ресурсами и определяются основные актуальные проблемы в данной сфере.

Ключевые слова: коммерческий банк, привлеченные ресурсы, ресурсная база, финансовая политика, стратегия формирования ресурсов, методы управления ресурсами, источники финансирования.

Среди банковских ресурсов привлеченные ресурсы занимают

преобладающее место. Их доля по разным банкам составляет от 75% и выше. Привлеченные средства банков покрывают свыше 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности населения в потребительском кредите.[]

Для наиболее полного раскрытия понятия привлеченных ресурсов банка целесообразно охарактеризовать такое понятие, как «ресурсы банка». Ресурсы коммерческого банка – это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются им для осуществления активных операций. [1]

Важнейшей характеристикой банка как специфического института является работа преимущественно на привлеченных ресурсах. Банк напрямую зависит от привлеченных ресурсов, их количественные и качественные характеристики определяют потенциал банка, влияют на его ликвидность и устойчивость. Грамотная и взвешенная политика в области управления привлеченными ресурсами является не только атрибутом качественного банковского менеджмента успешно функционирующего банка, но и непременным условием его конкурентоспособности, стабильной и прибыльной деятельности. В связи с этим особую актуальность приобретают используемые методы управления банковской деятельностью, в частности, методы управления привлеченными ресурсами, и поиск путей их развития. [4]

В мировой банковской практике все привлеченные ресурсы банка по способу их аккумулирования группируются следующим образом:

- депозиты;
- недепозитные привлеченные средства.

Основную часть привлеченных ресурсов коммерческих банков составляют депозиты – денежные средства, внесенные в банк клиентами – физическими и юридическими лицами и используемые ими в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

К группе депозитных операций коммерческих банков относятся:

депозиты до востребования; срочные депозиты; условные депозиты; сберегательный (депозитный) сертификат; облигации; банковский вексель.

Недепозитные привлеченные средства банк получает в виде займов или путем продажи собственных долговых обязательств на денежном рынке. Недепозитные источники банковских ресурсов отличаются от депозитных тем, что они имеют, во-первых, не ассоциируются с конкретным клиентом банка, а приобретаются на рынке на конкретной основе; во-вторых, инициатива привлечения этих средств принадлежит самому банку.[3]

Основными недепозитными источниками привлечения ресурсов являются:

- ✓ займы на финансовом и межбанковском рынках;
- ✓ кредиты Банка России.

Управление привлеченными ресурсами коммерческого банка - это наука и искусство управления отношениями, возникающими по поводу аккумуляции временно высвобождаемых денежных средств физических и юридических лиц, целью которого является оптимизация ресурсной базы банка.

Система управления привлеченными ресурсами банка — это часть системы управления пассивами банка, представляющая собой совокупность следующих взаимосвязанных и взаимодействующих элементов управления привлеченными ресурсами банка: субъекта управления - структурных подразделений банка, функцией которых является взаимодействие с потенциальными и уже имеющимися вкладчиками и кредиторами, привлечение ресурсов, управление ими; объекта управления - привлеченных ресурсов в своей разнообразии и отношений по поводу их формирования; контрагентов отношений по поводу привлечения средств — владельцев денежных средств (вкладчиков и кредиторов; физических и юридических лиц; граждан, предприятий, организаций, учреждений, банков).

В отличие от системы управления привлеченными ресурсами, которая, условно говоря, отражает «статическую» управленческую деятельность, процесс управления привлеченными ресурсами характеризует ее «динамику».

К рассмотрению процесса управления существуют два подхода. В соответствии с первым, процесс управления раскрывается через функции управления. В соответствии со вторым подходом, в качестве ключевого момента выделяются управленческие решения. Процесс управления рассматривается как процесс выявления проблем, принятия и реализации определенных решений. С учетом этих взаимодополняющих подходов проанализирован процесс управления привлеченными ресурсами банка.[2]

В ходе процесса управления привлеченными ресурсами коммерческого банка осуществляются следующие функции управления:

- планирование деятельности по привлечению ресурсов;
- организация деятельности по управлению привлеченными ресурсами банка;
- координация действий, связанных с привлечением ресурсов;
- регулирование деятельности банка по привлечению средств;
- стимулирование потенциальных вкладчиков и кредиторов;
- контроль за операциями по привлечению ресурсов;
- анализ деятельности по управлению привлеченными ресурсами банка.

Содержание механизма управления привлеченными ресурсами банка определяется необходимостью решения ключевых проблем повышения эффективности управления. Современный механизм управления

привлеченными ресурсами банка включает в себя: грамотную депозитную и процентную политику; определение потребности в привлеченных ресурсах на предстоящий период; управление структурой привлеченных ресурсов; анализ качества привлеченных ресурсов; организацию работы с клиентами; комплекс методов управления привлеченными ресурсами.

Одним из важнейших элементов механизма управления привлеченными ресурсами является комплекс таких методов управления, которые позволяют реализовать поставленные цели и задачи и стимулируют повышение эффективности управления. Методы управления привлеченными ресурсами банка - это способы воздействия на привлеченные ресурсы и отношения по поводу их формирования для реализации стратегических и тактических целей.

Коммерческие банки в настоящий момент имеют в своём арсенале значительный набор методов и инструментов управления привлечением источников финансирования, которые в свою очередь постоянно развиваются и совершенствуются под влиянием общей экономической ситуации в стране и роста конкуренции. Однако требования рынка постепенно стимулируются развитие данной системы в большинстве коммерческих банков и повышение её уровня.

Использованные источники:

1. Аброкова Л.С. Разработка мероприятий по совершенствованию депозитной политики коммерческого банка. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 16-19.
2. Аброкова Л.С. Совершенствование стратегии управления единым портфелем активов и пассивов коммерческого банка Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 1 (4). С. 11-15.
3. Дышева А.А. Подходы к оценке социально-экономического развития муниципального образования. //Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1083-1086.
4. Дышева А.А. Механизм воздействия дискреционной фискальной политики на экономику. Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 521-524.

УДК 316.7

Калимуллина Э.М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

МОЛОДЕЖЬ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: В статье рассматривается состояние молодежи в современном российском обществе, проблемы и положительные тенденции современной государственной молодежной программы для молодежи. Предложены пути решения проблемы адаптации молодежи к современным реалиям российского общества.

Ключевые слова: молодежь, российское общество, адаптация молодежи, государственная молодежная программа.

Молодежь – это социально-демографическая группа людей в возрасте до 30 лет, характеризующаяся следующими особенностями [2]:

- находится на этапе становления социальной и психофизиологической зрелости, адаптации к исполнению социальных ролей взрослых поколений;
- располагает значительным потенциалом социальной самореализации, самоорганизации и активности;
- большая часть характеризуется социальной зависимостью и недостаточной экономической самостоятельностью, нуждается в организованных формах социализации;
- обладает высокой мобильностью изменения социального статуса.

Вступление страны на путь рыночных реформ отразилось на всех категориях населения и, в особенности на молодежи, которая оказалась менее устойчива перед формирующимися в обществе новыми социально-экономическими, политическими и духовно-нравственными условиями.

В настоящее время, несмотря на вступление российского общества в этап устойчивого развития, большая часть молодого поколения, находясь на начальном этапе жизненного пути, имеет большой риск не получить должного образования, испытывает трудности, связанные с поиском работы и созданием семьи, попадает под влияние различных асоциальных и маргинальных групп.

В первую очередь это касается молодых людей в возрасте до 24 лет: учащихся общеобразовательных школ, студентов учреждений среднего и высшего профессионального образования, которые не имеют достаточного профессионального и жизненного опыта.

Однако ситуация в обществе такова, что система высшего и среднего профессионального образования не гарантирует получения желаемой работы по профессии. Неуверенность части молодых людей в том, что они смогут найти хорошую работу, даже получив профессиональное образование, способствует развитию преступности в молодежной среде. Все больше молодых людей оправдывают незаконные способы достижения материального благополучия, все чаще входит в норму асоциальное поведение.

Сегодня ощутимо проявляются тенденции ухода молодежи из сферы

материального производства и перетока ее в негосударственный сектор экономики: в сферы торговли, услуг, финансовой, банковской и посреднической деятельности.

Анализ современного состояния молодежи позволяет выявить ряд ключевых проблем [1]:

1) в условиях перехода к рыночной экономике молодежь оказалась наименее защищенной и наиболее уязвимой частью общества;

2) рост социальной неопределенности и рисков привел к размыванию ценностных ориентации большинства молодежи;

3) между различными политическими партиями, религиозными организациями и деструктивными силами усилилась борьба за влияние на молодежь;

4) большая часть молодежи по причине социальной незрелости, отсутствия гражданской и духовно-нравственной культуры и опыта самостоятельного решения проблем пополнила ряды асоциальных и маргинальных слоев общества.

В то же время наметилась явно положительная тенденция - увеличилось число социально активной молодежи, сознательно позиционирующей себя как граждан России, выбирающей принципы здорового образа жизни, интересующейся культурой и духовными ценностями народов Республики Башкортостан, стремящейся к получению качественного образования и активно участвующей в социально-экономической и политической деятельности [3].

В связи с этим, возрастает роль научно обоснованной государственной молодежной программы, направленной, с одной стороны, на преодоление негативных явлений в молодежной среде, а с другой стороны, на поддержку и развитие позитивных тенденций.

Таким образом, молодежь – один из главных факторов обеспечения развития российского социума. Поэтому взаимодействие с молодежью является одной из ключевых проблем для государства, стремящегося работать на перспективу, ставящего перед собой долговременные стратегические планы. Мобильность, инициативность, способность генерировать и воспринимать инновации делают молодежь бесценным ресурсом страны [4].

В условиях модернизации общества и растущих требований к человеческому капиталу государственная молодежная политика должна стать инструментом развития и преобразования страны. Это требует от всех участников процесса социального становления молодежи разработки и последовательной реализации подходов, ориентированных на прямое вовлечение молодых людей в решение собственных проблем и общенациональных задач. Выгодно отличающие молодежь уровень квалификации, характер трудовых мотиваций, а также готовность учитывать требования рынка труда, дополняются заметно большей распространенностью тех знаний, навыков и умений, которые высоко ценятся на современном рынке труда [5].

Безусловно, на данном этапе развития российского социума требуется усиленное внимание к социальным проблемам молодежи, определению средств, форм, методов и критериев работы с молодым поколением на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Чтобы дать возможность молодежи максимально раскрыть свои творческие способности предусмотрены определенные мероприятия данной организации, которые призваны создать благоприятные условия для развития полезных начинаний молодёжи, укрепления молодёжной инфраструктуры, способствуют стимулированию общественных, творческих и экономических инициатив, интересных идей и проектов.

Таким образом, в современном российском обществе молодежь несет в себе огромный потенциал обновления страны, являясь важнейшим фактором ее устойчивого развития и в определенной степени движущей силой коренных преобразований общества, поэтому главное в молодежной политике – повышение активности молодежи как социальной группы в реализации личных и общественных интересов, направленных на дальнейшее социально-экономическое, общественно-политическое и культурно-духовное развитие Башкортостана, и социальное развитие личности [6].

Использованные источники:

1. Концепция развития духовно-нравственной культуры и гражданской активности детей, подростков и молодежи «Молодежь – стратегический ресурс Республики Башкортостан» на 2006 – 2015 годы» [Электронный ресурс] : указ Президента Республики Башкортостан от 26 сентября 2006 г. № УП-415 // СПС «Консультант Плюс».
2. Игебаева Ф.А. Ценностные ориентации молодежи в современном российском социуме. В сборнике: Социально-экономические аспекты развития современного государства. Материалы III международной научно-практической конференции. 2014. С. 47-48.
3. Игебаева Ф.А. Молодежь в условиях модернизации российского общества. В сборнике: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. Сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А. 2014. С. 178-180.
4. Игебаева Ф.А. Ценностные ориентации современной молодежи // В сборнике: Уральский регион Республики Башкортостан: человек, природа, общество материалы региональной научно-практической конференции. 2010. С. 80-83.
5. Игебаева Ф.А. Современная молодежь в условиях трансформации российского общества // В сборнике: Инновационное образование, гуманизм и система ценностных ориентиров современного российского общества: проблемы и перспективы сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Центр прикладных научных исследований. 2010. С. 39-42.
6. Назаров Т.З. К вопросу о социальной идентичности молодёжной среды:

проблемы поликультурного взаимодействия. В сборнике: Национальная политика и традиционная народная культура. Материалы международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: И. Г. Илишев, О. Н. Ижбульдина, Ю. Н. Дорожкин, И. В. Фролова. 2010. С. 368-373.

УДК 007; 336.61

**Карташов К.А., к.э.н.
доцент**

**кафедра «Менеджмента и торгового дела»
Краснодарский кооперативный институт**

**Горлачев П.В., к.э.н.
Россия, г. Краснодар**

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ФАКТОР ЗАРОЖДЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматривается круг вопросов, связанный с информационным фактором развития хозяйствующих субъектов экономики. Авторами выявлено главное противоречие постиндустриального общества связанное с отсутствием баланса между глобализацией экономики и рынком информации, а также раскрыта возрастающая роль информационного фактора развития производства продукции. В статье сделаны краткие выводы по теме исследования.

Ключевые слова: финансовый кризис, информация, конкуренция, проактивность производителя

Последствия глобального финансового кризиса 2007-2008 гг. и ухудшение инфраструктурных взаимоотношений России с зарубежными странами связанные с геополитикой Запада и ответной реакции российской администрации отчетливо продемонстрировали не эффективную защиту и меры противодействия нарастающих процессов глобализации. Следовательно, роль государственных социально-экономических институтов, уровень их активности является ядром эффективного развития и экономической безопасности страны в турбулентном развитии мирохозяйственных связей. Именно государство осуществляет функции планирования, координации, обеспечения, организации и контроля за деятельностью микро, и макроэкономики, а также функции страхования для хозяйствующих субъектов экономики, нивелируя отрицательные последствия кризисных явлений на основе рыночных инструментов рыночных механизмов. Соответственно, со стороны государства, в глобальном контексте необходима разработка балансного механизма, в состав которого входят рыночные и административные методы регулирования и определения оптимальной структуры его применения. Логика создания такой научно-экономической конструкции должна исходить из того, что свободные рыночные отношения в условиях равной конкуренции создают необходимые условия для инновационного развития экономики, однако, как следствие

свободного развития - слабопрогнозируемые и сильные колебания спроса. С другой стороны структурный перекос в балансном механизме в сторону надгосударственного регулирования способен вызвать замедление или падение роста ВВП экономики и будет способствовать зарождению Надгосударственное регулирование, с другой стороны, стимулирует стагнацию, причем как факторов экономического кризиса.

Искать решение проблем нахождения баланса между ролью государства и рынком, нужно исходя из различных аспектов сложившихся отношений в современном обществе.

В условиях глобализации высок уровень кооперации между смежными отраслями и всей экономики как единого целого, а значит значительно растет уровень взаимозависимости технологических, товарных логистических цепочек. Дальнейшее развитие с учетом этого требует наличия долгосрочных стратегий, предсказуемости экономического поведения бизнеса и государств, доступной и полной информации.

Усложнение технологических процессов, постоянное развитие рыночной инфраструктуры способствует повышению многообразности рыночных связей, что влечет повышение информационной неопределенности. Свободный рынок как инструмент баланса между спросом и предложением становится активным фактором, воздействующим на спрос: в потребительской стоимости повышается удельный вес информационной составляющей, которая и создает в отдельных секторах экономики большую часть потребительской стоимости. В условиях саморегулируемой экономики информация становится активным началом и уже не обеспечивает товарообмен, она сама является объектом купли-продажи, тем самым снижая уровень прозрачности и адекватности. Эти два противоположных процесса образуют новые информационные связи, являющиеся как источником роста современной экономики, так и источником ее негативных явлений. Главное противоречие постиндустриального общества состоит в отсутствии баланса между глобализацией экономики и рынком информации. Корпоративный бизнес, решая проблемы собственной эффективности, активно внедряет новинки информационных технологий, которые создают предпосылки для реформирования и социальных отношений. Транснациональные корпорации, преследуя цели максимизации прибыли, развивают инфраструктуру не только развитых стран, но в странах третьего мира, где располагаются их филиалы. Растущий спрос на средства мобильной связи и персональные компьютеры способствует росту конкурентоспособности и усиливает резкий рост инноваций в сфере телекоммуникаций и интернет-технологий [1, с. 17].

Очевидно, инновации в первую очередь направлены на то, чтобы дать корпорациям различные инструменты в организации бизнеса и получить новые источники роста капитализации, однако достижения в телекоммуникациях повышают доступность информации, снижая ее ценность. Развитие мобильных средств связи и сети Интернет стирает границы между государствами и нациями; происходит интернационализация

аудитории информационных и медийных агентств. Активно развивающийся рынок информации становится новой внешней средой, развивающийся по своим законам и тенденциям, по отношению к большинству компаний, функционирующих в рамках национальных экономик.

Общемировым трендом новых моделей управления бизнеса становятся – эффективность, прозрачность и доступность корпоративной информации. Глобальная конкурентная борьба за клиента обозначила новый трек к созданию глобальных информационных ресурсов, доступ к которым получают контрагенты и клиенты. Глобальный финансовый рынок предъявляет жесткие требования к прогнозу поведенческой дисциплины информирования о своих кратко- и среднесрочных действиях. Анализ конкурентной борьбы в сфере эффективности управления показывает, что бизнес и государства вынуждены формировать технологическую структуру будущего общества, в котором «закрытая» информация будет отсутствовать, а члены общества будут выступать партнерами и клиентами компаний.

Созданию единой системы обмена информацией способствуют интеграционные процессы информационных систем коммерческих и государственных структур. Дать точный прогноз, как быстро будет развиваться процесс информационного «открытия» бизнеса и государственных структур обществу сейчас трудно, но по текущим технологическим основам, которые закладываются уже сегодня можно составить представление об основных тенденциях. Главные выводы, которые можно сделать уже сегодня – меняется экономическая природа информация, в которой объективная составляющая трансформируется в субъектно-объектную сущность, т.е. становится значимым не сам факт как такой, а его трактовка.

Информация как научный феномен имеет социальную природу, и ее использование в частных интересах противоречит этому [2]. Человек, выступающий как социальный субъект способен увеличивать информацию и придавать ей ценность. Об этом говорит и закон кибернетики, согласно которому количество информации, преобразуемой в «неживой» природе только уменьшаться. Информация, которую порождает человек, образуется не из пустоты, а имеет под собой фундамент опыта и знаний предшествующих поколений. Исходя из этого, необходимо рассматривать информацию как историческое явление и тогда ни один субъект не вправе заявить о своем единоличном авторстве той или иной информации, так как любой шаг в развитии невозможен без опоры на фундамент предыдущих знаний многих поколений. Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что информация является общечеловеческим достоянием. На наш взгляд, рынок информации становится одним из значимых фактором внешней среды, а анализ причин мирового кризиса убеждает, что свободный рынок не способен исполнить роль единственного регулятора в экономике – для достижения точки равновесия между спросом и предложением недостаточно только классических методами рыночной экономики. Фактор информации в

условиях глобализации становится ведущим в формировании негативных явлений свободного рынка. Рыночные отношения с самого начала своего возникновения играли роль инструмента для обмена информации - информации о потребительских свойствах товаров и услуг; информации, получаемой из сопоставления спроса и предложения. Однако жесткая конкуренция и углубление мирового разделения труда создали условия, когда потребительская стоимость перестает быть конкурентным преимуществом - редко, когда производителям удается долго в одиночку использовать свои технологические находки. В таких условиях на рынке начинает доминировать манипулирующая составляющая информации [3, с. 53-56] производитель товаров или услуг не просто следует за ожиданием потребителей, но начинает активно формировать спрос к своей продукции, т.е. термин «экономика» в его классическом понимании как «правила ведения хозяйства дома на определенной территории» требует научного переосмысления и первым шагом к этому можно говорить о введении таких терминов как «психоника» или/и «бионика» и образовании связей на стыке таких наук как экономическая теория, биология, психология, социология.

Возрастающую роль информационной составляющей в стоимости продукта формирует проактивность производителя (посредством изощренной рекламы и организации межнациональных сбытовых сетей). Так, пиком манипуляции информацией можно обозначить примеры продажи товаров или услуг, которые без информационного давления на потребителя не имели бы столь высокого спроса. Однако упомянутые издержки рынка манипулятивной информации, его роли в развитии экономики, во внедрении новых решений и технологий нельзя недооценивать. Поиск и создание информационного повода для продвижения товаров и услуг заставляет производителей находиться в состоянии непрерывного творчества, пусть и с перегибами, но, в конечном счете, с выгодой для потребителя и развития производительных сил вообще. Именно отсутствие стимулов к активному формированию спроса в условиях тотального государственного планирования не оставило шансов на успех социалистической системе. Манипуляция информацией активизирует и формирует спрос, расширяет рынок, но одновременно делает его и менее понятным, повышая (не всегда экономически обоснованно) потребительскую стоимость и увеличивая информационную неопределенность в адекватности купли-продажи. Таким образом, информация становится товаром, которому присущи все основные качества товара в его классическом понимании.

В качестве примера манипулирующего свойства информации можно привести инвестиционный рынок. Инвестиции, кредиты и деньги - как и товары, имеют свою потребительскую стоимость, и обмен инвестиционными обязательствами является также рынком информации. Информация, получаемая участниками таких рынков, уже касается не конкретных физических свойств товаров, а надежности и перспективности эмитентов ценных бумаг - будь это государства, частные или государственные предприятия. Очевидно, что объективные критерии такой информации крайне

низки, что порождает такое явление как «мыльные пузыри» как за счет мошенничества (создание финансовых пирамид), так и в силу элементарного желания купить дешево и продать дорого, провоцируя нестабильность рынка. Именно в этом высокотехнологичном сегменте рынка особую роль приобретают такой фактор как знание психологии человека, способность оказывать манипулятивное воздействие. Фактически на рынках акций продаются информация о состоянии тех или иных компаний в настоящем и прогноз об их успехах в будущем или наоборот. Как и в случае товаров, спрос на инвестиции активно формируется участниками рынка: при первичном размещении за счет road-шоу и рекламных компаний, на вторичном рынке - благодаря появлению позитивной или негативной информации, путем массовых скупок или продаж акций. Даже требования регуляторов таких рынков открытости информации оборачиваются в пользу его игроков за счет «правильной» подачи отчетности и планов эмитентов, наличия статистических погрешностей. В условиях глобализации экономики и мирового разделения труда потребительские свойства товаров и услуг достигают совершенства, нивелируются и теряют свои конкурентные преимущества. Нередки случаи, когда конкурирующие предприятия используют одни и те же комплектующие, общих поставщиков оборудования и проектной документации. Любое новое потребительское свойство товара или услуги, найденное в тяжелой конкурентной борьбе, тут же оказывается общим достоянием. Таким образом, мы говорим о глобальной конкуренции как о конкуренции бизнес-моделей, способов и методов подачи информации о потребительских свойствах товара, систем управления производством и сбытом. Конкуренция товаром в данном аспекте является вторичным фактором успеха компании. Итак, становится очевидным, что важен не сам товар как явление, объект на который направлен фактор спроса, а способы и инструменты трактовки его потребительских свойств для конечного потребителя. Вместе с товаром поставляется не только необходимая информация о его потребительских свойствах и качестве, но и полная информация о бизнес-процессах на предприятии-производителе, о соблюдении различных стандартов, как самого производства, так и его управления. Часто корпоративным клиентам предоставляется даже доступ к информационной системе предприятия, посредством которого они могут получить полную и актуальную информацию о стадиях производства товара или услуги с момента заказа до отгрузки.

На современном этапе финансовый сектор является основополагающим элементом развития экономики, в котором используются информационные технологии в качестве конкурентного преимущества. Широкое распространение и использование банковских карт и устройств самообслуживания сделало возможным внедрение широкого спектра банковских операций, включая новые формы предоставления кредитов, перевод денежных средств, безналичную форму оплаты товаров и т.д. Сегодня идентификационная карта один из ярких и привлекательных образов

информационного общества, развивающихся быстрыми темпами безналичных денежных отношений.

Использованные источники:

1. Здравомыслов А.К. К обоснованию релятивной теории нации // Релятивистская теория нации. – М. 1998. – С. 17
2. Информация как социальный феномен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.ru/13_136639_informatsiya-kak-sotsialniy-fenomen.html
3. Славин Б.Б. От манипуляции к информационной прозрачности // Власть. 2014. № 5. С.53-56.

УДК 336.61

**Карташов К.А., к.э.н.
доцент**

**кафедра «Менеджмента и торгового дела»
Краснодарский кооперативный институт**

**Горлачев П.В., к.э.н.
Россия, г. Краснодар**

**АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО
МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАНАХ С ЭКОНОМИКОЙ
РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ТИПА**

В статье рассматривается круг вопросов, связанный с развитием денежных отношений и производных последствиях от данных отношений. Авторами приведены основные причины инфляций и приведены исторические примеры разных видов инфляции. Предложены корректировки проводимой антиинфляционной политики.

Ключевые слова: Финансы, денежные отношения, инфляция, антиинфляционная политика

Одним из определяющих элементов социально-экономического развития страны являются финансовые отношения, представленные в трех формах: финансы как среда управления, финансы как объект управления, финансы как субъект управления. Подобная многогранность смысловой трактовки финансов подчеркивается и разделяется в научной литературе и на практике и нередко служит источником констатирующей запутанности.

Финансы как объект управления наиболее полно проработаны как научная и практическая проблематика. В этом аспекте финансы представляют то, на что направлено управленческое воздействие. С этой точки зрения финансы схожи с другими объектами управления (предприятие, сельское хозяйство, экономика и т.д.), с учетом, присущих финансам особенностей и спецификой [1, с. 598-614.].

Финансы как субъект управления выступают в большей степени как метод воздействия на некий объект управления, т.е. тем инструментом, посредством чего осуществляется управленческое воздействие. Кроме того, в

контексте субъекта управления финансы должны характеризоваться как структура и процесс управления, т.е. как всякий иной субъект управления. При том, что методы финансового воздействия (инструментарий, рычаги и т.д.) исследованы достаточно полно, иные субъектные аспекты и характеристики финансов и финансового менеджмента – содержание целей, функций, принципов, структуры, процессов и т.д. – не получили должной разработки. На наш взгляд это является основной причиной, порождающей некоторую двусмысленность трактовок и представлений о финансах, а главное, неверное их использование в конкретно-исторической среде. Далее мы рассмотрим некоторые особенности в контексте данной характеристики финансов на примере антиинфляционной политики и ее роли в финансовых стабилизационных программах в странах с развивающейся экономикой.

Следующая характеристика финансов наименее разработана в экономической литературе и на практике финансового менеджмента – «деньги должны приносить большие деньги» – это известная формула, наиболее точно раскрывает третью характеристику финансов, т.е. финансов как среды управления.

Поскольку финансы являются продуктом финансового воздействия на любую организацию, то, как всякий продукт человеческой деятельности, они в то же мгновение становятся и являются частью окружающей среды. Для некоторых организаций они становятся элементом эндогенной среды, для других – экзогенной среды, для третьих – как эндогенной, так и экзогенной. Во всех случаях финансы становятся ограничением (в формальном, а не модальном смысле, т.е. необязательно препятствием) и предметом постановки и решения последующих (в том числе и финансовых) задач управления. Многоликость финансов в этом качестве хорошо видна на примере недавних займов МВФ России. На первоначальном этапе они играли вполне благородную (субъективную) роль спасительного для России средства стабилизации и развития экономики.

С развитием денежных отношений появилось новое явление в рыночной экономике – инфляция, которая существует уже длительное время. Инфляция, хотя и проявляется в росте цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями производства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира [3, с.392-396].

Можно назвать следующие основные причины инфляций:

- диспропорциональность, несбалансированность государственных расходов и доходов (волатильность рынков, дефицит государственного бюджета);
- неэффективность инвестиционного процесса (инвестиции в отрасли, стимулирующие непроизводительное потребление национального дохода);
- изменение рынка в XX-XXI вв. (эта структура уже мало напоминает условия совершенной конкуренции, она значительно ближе к модели

олигополии);

– «импортируемая» инфляция (в связи с процессом глобализации и либерализации экономик стран резко повысились объемы международной торговли и соответственно зависимость стран от импорта тех или иных товаров, особенно это касается топливно-сырьевых товаров, резкие изменения мировых цен на данные виды товаров приводят к изменению величины и структуры инвестиций физических и юридических лиц в российские предприятия);

– инфляционные ожидания (необходимо особенно отметить данный фактор, так как преодоление инфляционных ожиданий населения и производителей – важнейшая, если не главная, задача антиинфляционной политики, которая к тому же наименее изучена и требует серьезного теоретико-практического и научного осмысления).

В теориях разрабатываемых западными экономистами, существуют и альтернативные концепции инфляции, наиболее распространенными из которых являются концепции инфляции спроса (рис. 1) и инфляции издержек (рис. 2).

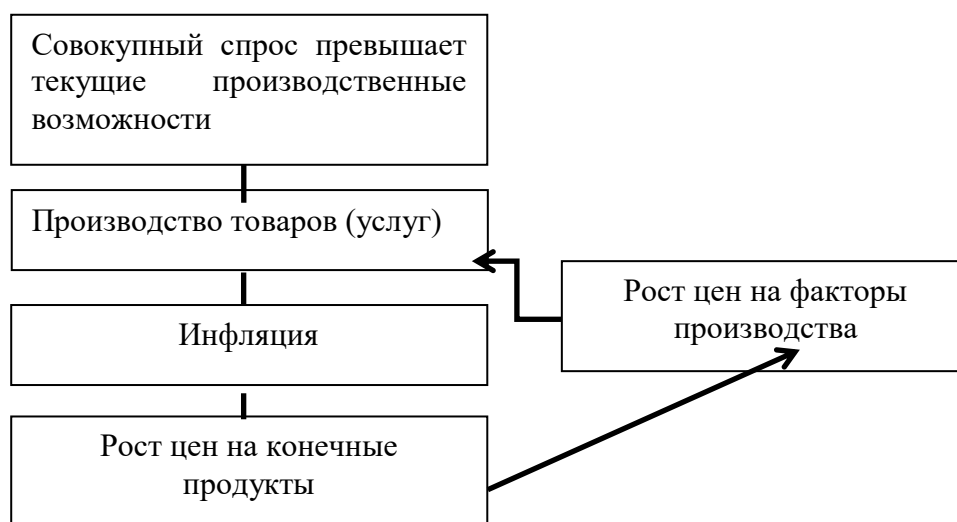


Рисунок 1 – Механизм инфляции спроса

Если государство с целью предотвратить грозящий спад производства регулирует увеличением объема, то отсюда, собственно и начинается инфляция:

– в краткосрочном периоде такая политика вызывает рост цен и увеличение реального производства;

– в долгосрочном – только рост цен (инфляционная спираль).

Если государство сдерживает рост денежной массы, то уже в краткосрочном периоде происходит дефляция – сжимается спрос и восстанавливается равновесие.

Рост издержек производства



Рисунок 2 – Механизм инфляции издержек

Если в условиях инфляции издержек проводится политика смягчения ограничений роста денежной массы (в целях предотвращения спада производства), то с высокой вероятностью можно ожидать раскручивания инфляционной спирали, т.е. инфляционного спроса:

- в краткосрочном периоде – рост цен и реального выпуска;
- в долгосрочном – только рост цен.

Если проводится политика жестких ограничений, то производство реагирует спадом, который в течение известного времени сводит инфляцию на нет.

Необходимо отметить, что проблема инфляции для различных стран состоит из комбинации различных факторов, зависит от конкретных экономических условий. Особенно важно рассмотрение проблемы формирования концепции финансовой стабилизации, основным компонентом которой является антиинфляционная политика в странах с переходной экономикой. В России Центральный Банк проблемам инфляции уделяет особое внимание.

Хронические экономические проблемы стран Латинской Америки в 80-е гг. XX в., в особенности бюджетные дефициты привели к гиперинфляции, которая достигала 600% в год. Гиперинфляция была характерна для Российской Федерации в 90-е годы XX века – 2508% годовых (1992 г.), 840% годовых (1993 г.), 214% годовых (1994 г.) [2]. Умеренная инфляция характерна для стран Западной Европы и США – до 3-4% в год. Причины инфляции в вышеуказанных странах были различны, что придало национальные особенности формирования и применения финансовой стабилизационной политике. Однако можно выделить целый ряд стабилизационных мероприятий, которые были вызваны идентичными негативными процессами, происходящими в странах с переходной экономикой. Определим основные из них:

- инфляционный кризис (макроэкономические диспропорции, ускоряющаяся открытая инфляция и острый товарный дефицит);
- платежный кризис (острый дефицит золотовалютных резервов, подрыв кредитоспособности страны);

– системный кризис (утрата органами власти всех уровней способности регулировать потоки ресурсов).

Данные исходные позиции привели практически все государства к необходимости формирования антиинфляционной политики, а также к ужесточению фискальной политики. Первоначальными мерами по достижению данных установок стали:

- ликвидация или существенное ограничение дотаций;
- резкое ограничение инвестиционных и оборонных расходов;
- ограничение налоговых льгот, повышение налоговых ставок и введение дополнительных специальных налогов;
- ликвидация квазифискального финансирования со стороны центрального банка (в форме отрицательной реальной процентной ставки, дифференцированных валютных курсов, целевых кредитов) [1, с.598-614].

Среди конкретных причин вторичного фискального кризиса, следует, прежде всего, назвать снижение бюджетных доходов, особенно прямых налогов, а также рост социальных расходов. Представители неоклассической школы считают, что основными причинами неудачной или запоздавшей макроэкономической стабилизации в анализируемой группе стран была незавершенность внешней и внутренней либерализации их экономик, отсутствие необходимых структурных реформ, политическая и организационная слабость основных государственных институтов.

Особенности стабилизационных и антиинфляционных мероприятий в России и их влияние на институциональное развитие на наш взгляд следующие:

1. Инфляция в России – результат конкретных проблем экономики – собственности, структуры производства, сокращения рынков сбыта. Именно вследствие этой специфики монетарные методы борьбы с инфляцией обходятся слишком дорого. Для проведения государственной инфляционной политики априори некорректным является формулирование вопроса следующим образом: можно или нет с помощью монетарных методов остановить инфляцию в России? Ответ однозначен – конечно же можно. Но прежде чем давать ответ относительно эффективности данной политики, надо также задаться вопросом: каковы реальные издержки ее проведения, стоит ли платить столь высокую цену за временную остановку инфляции монетарными методами или необходимо выработать другие комплексные методы борьбы с ней? По мнению многих крупных западных и отечественных экономистов, ответ ясен – не стоит. Риск «переужесточенной» денежной политики (по экономическим, политическим, социальным соображениям) неоправданно велик, а полученный результат ненадежен.

2. Наличие немонетарной составляющей российской инфляции не позволяет полностью подавить инфляцию монетарными методами. Об этом красноречиво свидетельствует российский опыт последних лет. Борьба с инфляцией не прошла даром для экономики. «Побочными» эффектами данной политики стали глубокие экономические процессы, как спад

промышленного производства (первые тенденции ухудшения динамики роста ВВП и объема промышленного производства зафиксированы в 2011-2012 гг.), деформация структуры реального сектора, существенное падение уровня жизни, общеэкономическая нестабильность и многие другие проблемы системного характера.

Некоторые коррективы стабилизационной и антиинфляционной политики в России

Исходя из эмпирического опыта, достаточно очевидной является необходимость качественной корректировки проводимой антиинфляционной политики. Ее формирование необходимо осуществить с учетом следующих реалий:

1. Необходимо определить предел ужесточения кредитно-денежной политики. Согласно исследованиям экономистов, рубежом сегодня является 13-15% -ная величина реальной денежной массы М2 (к декабрю 1991 г.). В течение трех лет борьбы с инфляцией эта «граница жесткости» монетарной политики постепенной снижалась – с 20% в начале 1992 г. до 13-15% в начале 1995 г. Однако такая динамика главным образом являлась следствием сокращения за это время ВВП, а также увеличения долларизации внутреннего, в основном неофициального товарооборота. Это говорит о незначительности фундаментальных институциональных реформ в России. В среднесрочной перспективе необходимо рассмотрение данного параметра в качестве одного из основополагающих для корректировки текущих параметров антиинфляционной политики.

2. Рестрикционная антиинфляционная политика, действительно позволяет снизить темпы инфляции без серьезного ухудшения показателей промышленной динамики общеэкономической конъюнктуры.

3. Необходим стратегический поворот от монетарной антиинфляционной к структурно-институциональной политике. Свои усилия государство должно сосредоточить не на стремлении сократить темпы инфляции посредством «переужесточения» кредитно-денежной политики, а на снижении самого предела «жесткости», т.е. «фоновое» уровня инфляции, который инициируется причинами немонетарного характера. Для этого необходима программа среднесрочной экономической политики, направленной на формирование основных институциональных предпосылок финансовой стабилизации и экономического роста.

В целом антиинфляционная политика, являющаяся основной компонентой концепции финансовой стабилизации, должна осуществляться не в рамках малоэффективной схемы «сжатие денежной массы – уменьшение относительного бюджетного дефицита – сокращение спроса – снижение инфляции», а по принципу «накопление капитала – расширение спроса – рост производства и занятости – рост бюджетных доходов – сокращение бюджетного дефицита – снижение инфляции». Иными словами, необходимо

перевернуть «пирамиду» политики стабилизации и начинать с оздоровления финансов и реформирования микроэкономических институтов, решения проблем формирования и целевого использования инвестиционного потенциала производства. Разработка сбалансированной денежной политики требует перехода от «борьбы» с инфляцией и использования преимущественно рестрикционных методов к выработке системы регулирования инфляции, бюджетного дефицита и прочих компонентов, их направленности на структурные и институциональные преобразования в экономике.

Использованные источники:

1. Маргиев В.В., Маршлян В.Г. Некоторые проблемы финансового менеджмента в странах с переходной экономикой//Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юрист, 2001. – С. 598-614.
2. Особенности экономики стран Латинской Америки [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http://bukvi.ru/ekonomika /mirovya/osobennosti-ekonomiki-stran-latinskoj-ameriki.html](http://bukvi.ru/ekonomika/mirovya/osobennosti-ekonomiki-stran-latinskoj-ameriki.html)
3. Ходов А.Г. Проблемы экономической эффективности государственного сектора в рыночной экономике//Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юрист, 2001 г.

Киреева Ю. Г.

студент 3 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Романенко Е. В.

научный руководитель, ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В основе стратегического планирования лежит понятие стратегии. В настоящее время существует множество определений стратегии, но всех их объединяет понятие стратегии как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на развитие предприятия. В ней отражены основные цели компании, такие как расширение доли рынка, рост прибыли, проведение передовых научно-технических исследований, обеспечивающих высокую конкурентоспособность и т. д.

Стратегическое планирование представляет собой процесс моделирования будущего предприятия, включая определение целей и формулировку концепции долговременного его развития. Стратегическое планирование также можно рассматривать как элемент управленческого процесса, который направлен на создание и поддержание стратегического равновесия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и

вероятными перспективами развития. [1, с.46]

Стратегический план обладает гибкостью и допускает:

- регулярные корректировки плановых заданий;
- пересмотр системы мер по выполнению этих планов на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в деятельности фирмы.

В условиях рыночной экономики стратегическое планирование осуществляется с учетом воздействия внешней среды, для которой свойственны различного рода быстрые изменения: конъюнктуры, уровня насыщения рынков сбыта, появление новых товаров (услуг). Эти колебания создают высокую степень неопределенности для предприятия при принятии решений. [2, с.5]

Сущность стратегического планирования заключается в ответе на три важнейших вопроса:

1. В каком положении предприятие находится в настоящее время?
2. В каком положении оно хотело бы находиться через три, пять, десять лет?
3. Каким способом достигнуть желаемого положения?

Чтобы ответить на первый вопрос менеджеры должны хорошо понимать текущую ситуацию, в которой находится предприятие, прежде чем решать, куда двигаться дальше. А для этого необходима информационная основа, обеспечивающая процесс принятия стратегических решений соответствующими данными для анализа прошлых, настоящих и будущих ситуаций.

Второй вопрос отражает такую важную особенность стратегического планирования как его ориентация на будущее. Для ответа на него необходимо четко определить, к чему стремиться, какие цели ставить.

Третий вопрос стратегического планирования связан с реализацией выбранной стратегии, в ходе которой может происходить корректировка двух предыдущих этапов. Важнейшими составляющими или ограничениями данного этапа являются имеющиеся или доступные ресурсы, система управления, организационная структура и персонал, который будет реализовывать выбранную стратегию.

Процесс стратегического планирования в компании состоит из нескольких этапов:

1. Определение миссии и целей организации.

Целевая функция начинается с установления миссии предприятия, выражающей философию и смысл его существования. Исходя из миссии и целей существования организации строятся стратегии развития и определяется политика организации.

2. Анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации.

Анализ окружающей среды необходим при осуществлении

стратегического анализа, т.к. его результатом является получение информации, на основе которой делаются оценки относительно текущего положения предприятия на рынке. Анализ внешней среды включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-техническое и технологическое развитие общества, инфраструктуры и т.п.

3. Выбор стратегии.

Стратегический выбор предполагает формирование альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, включающий количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ (матрица БКГ, Матрица Маккинзи, SWOT-анализ и др.).

4. Реализация стратегии.

Реализация стратегии является критическим процессом, так как именно он в случае успешного осуществления приводит предприятие к достижению поставленных целей. Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии.

5. Оценка и контроль выполнения.

Результаты реализации стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

Только при наличии стратегического плана можно избежать такие негативных явлений, как ситуация, в которой каждое структурное подразделение компании начинает искать свои пути решения задач, не согласованные с общей деятельностью предприятия. При отсутствии единого стратегического плана может возникнуть рассогласованность целей разных структурных подразделений. [3, с.48]

Использованные источники:

1. Абаева Н.П. Место и роль финансовой стратегии в системе стратегического управления организацией / Н.П. Абаева, Е.В. Шигаева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 19. - С. 45-48.
2. Абаева Н.П. Определение понятия финансовой стратегии организации / Н.П. Абаева, Е.В. Шигаева // Современные подходы к решению финансово-экономических проблем : сборник научных трудов. Ульяновск, 2012. – С. 3-7.
3. Шигаева Е.В. Финансовая стратегия как открытая социально-экономическая система // Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция: сборник научных трудов . 2014. - С. 95-98.

Киреева Ю. Г.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Романенко Е. В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»

Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современный этап экономического развития, характеризуется глобализацией, усилением влияния транснациональных корпораций, большой неопределенностью внешней среды, высоким уровнем конкуренции и другими особенностями. Они вызывают необходимость развития организации в определённом направлении, которое задается формируемой стратегией [1, с. 45].

На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней финансовой среды [2, с. 3].

Финансовая стратегия любого предприятия определяется стратегическими целями, которые стоят перед предприятием, а также целями финансового менеджмента. Главной целью финансового менеджмента является обеспечение роста благосостояния собственников. Следовательно, **финансовая стратегия предприятия** - это генеральный план действий по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и по их эффективному использованию с целью капитализации компании.

Финансовая стратегия предприятия охватывает все стороны деятельности предприятия и включает в себя оптимизацию основных и оборотных средств, управление капиталом, распределение прибыли, налоговый менеджмент, безналичные расчеты, политику в области ценных бумаг. Данные элементы финансовой стратегии определяют объекты финансовой стратегии.

Таким образом, процесс разработки финансовой стратегии предприятия- это процесс формирования управленческих решений, которые обеспечивают подготовку, оценку и реализацию стратегии развития предприятия.

Финансовая стратегия предприятия разрабатывается с учетом риска инфляции, неплатежей и других неблагоприятных обстоятельств [3, с. 96]. Она должна соответствовать задачам предприятия и если это необходимо - изменяться и корректироваться.

Особое внимание при разработке финансовой стратегии следует уделять:

1. выявлению денежных доходов;

2. мобилизации внутренних ресурсов;
3. максимальному снижению себестоимости продукции;
4. грамотному распределению и использованию прибыли;
5. наиболее точному определению потребности в оборотных средствах;
6. эффективному использованию капитала.

В современных условиях разработка финансовой стратегии предприятия происходит по следующим этапам:

- **Определение периода разработки финансовой стратегии.** Важным условием определения периода разработки финансовой стратегии предприятия является предсказуемость развития экономики в целом и конъюнктуры тех сегментов финансового рынка, с которыми связана планируемая финансовая деятельность предприятия. В нынешних условиях нестабильного развития экономики страны этот период не должен быть слишком продолжительным и в среднем должен составлять 3-5 лет.

- **Анализ факторов внешней финансовой среды.** Данный анализ предопределяет исследование экономико-правовых условий финансовой деятельности предприятия и возможного их изменения в предстоящем периоде. Кроме этого, на данном этапе разработки финансовой стратегии анализируется конъюнктура финансового рынка и определяющие её факторы, а также разрабатывается прогноз конъюнктуры отдельных сегментов рынка, связанных с предстоящей финансовой деятельностью предприятия.

- **Оценка сильных и слабых сторон предприятия, определяющих особенности его финансовой деятельности.** В процессе такой оценки необходимо определить обладает ли предприятие достаточным потенциалом, чтобы воспользоваться открывающимися инвестиционными возможностями, а также выявить какие его внутренние характеристики ослабляют эффективность финансовой деятельности. Для диагностики внутренних проблем осуществления этой деятельности используется метод управленческого обследования предприятия, основанный на изучении различных функциональных зон предприятия, обеспечивающих развитие финансовой деятельности.

- **Комплексная оценка стратегической финансовой позиции предприятия.** В процессе такой оценки должно быть получено четкое представление об основных параметрах, характеризующих возможности и ограничения развития финансовой деятельности предприятия.

- **Формирование стратегических целей финансовой деятельности предприятия.** Главной целью этой деятельности является повышение уровня благосостояния собственников предприятия и максимизация его рыночной стоимости. Эта цель требует определенной конкретизации с учетом задач и особенностей предстоящего финансового развития предприятия.

- **Разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности.** Сформированная на предшествующем этапе система

стратегических финансовых целей должна получить конкретизацию определенных целевых стратегических нормативов. Разработка таких целевых стратегических нормативов финансовой деятельности служит базой для принятия основных управленческих решений и обеспечения контроля выполнения финансовой стратегии.

- **Принятие основных стратегических финансовых решений.** На данном этапе, исходя из целей и целевых стратегических нормативов финансовой деятельности, определяются главные стратегии финансового развития предприятия, финансовая политика по отдельным аспектам его финансовой деятельности, формируется комплекс стратегических подходов к реализации заданных целей и осуществляются их оценка и отбор. Это позволяет сформировать комплексную программу стратегического финансового развития предприятия.

- **Оценка разработанной финансовой стратегии предприятия.** Оценка проводится по системе специальных экономических и внеэкономических критериев, которые устанавливает предприятие. По результатам этой оценки в разработанную финансовую стратегию вносятся необходимые изменения, после чего она реализуется.

Таким образом, успех финансовой стратегии предприятия гарантируется при выполнении следующих условий:

- 1) при взаимном уравнивании теории и практики финансовой стратегии;
- 2) при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям через централизацию финансового стратегического руководства и гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации.

Использованные источники:

1. Абаева Н.П. Место и роль финансовой стратегии в системе стратегического управления организацией / Н.П. Абаева, Е.В. Шигаева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 19. - С. 45-48.
2. Абаева Н.П. Определение понятия финансовой стратегии организации / Н.П. Абаева, Е.В. Шигаева // Современные подходы к решению финансово-экономических проблем : сборник научных трудов. Ульяновск, 2012. – С. 3-7.
3. Шигаева Е.В. Финансовая стратегия как открытая социально-экономическая система // Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы Всероссийская научно-практическая конференция: сборник научных трудов . 2014. - С. 95-98.

УДК 336.761

Киселева Е.В.
студент 1 курса магистратуры
международный финансовый факультет

МЕТОДЫ ФОНДОВЫХ БИРЖ ПО УСИЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ КОМПАНИЙ

Статья посвящена анализу влияния фондовых бирж на компании с целью стимулирования развития социально-ответственного бизнеса. На примере лидирующей биржи автором показаны существующие в зарубежной практике методы усиления социальной ориентации компаний, применимые и в российской бизнес-среде.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; устойчивое развитие; финансовые рынки; фондовые биржи; раскрытие информации

**Kiseleva Evgenia,
first year student of master degree, International Financial Faculty,
Financial University Under the Government of Russian Federation,
Russia, Moscow**

THE ROLE OF STOCK MARKETS IN STRENGTHENING THE SOCIAL ORIENTATION OF COMPANIES

This article analyzes the impact of the stock exchange on companies in order to stimulate the development of socially responsible business. In the example of the leading stock exchange in the sphere of corporate social responsibility the methods of strengthening the social orientation of the business environment are shown, which are applicable in the Russian business environment as well.

Keywords: corporate social responsibility; sustainable development; financial markets; stock exchange; information disclosure.

Введение

В современных экономических условиях от бизнеса требуется достижение коммерческого успеха такими путями, которые основаны на этических нормах и уважении к людям, сообществам и окружающей среде. Крупные компании заинтересованы в развитии социальной ориентации своей деятельности, так как это увеличивает стоимость “good will”, а также привлекает инвесторов и клиентов. Однако многие организации все еще пренебрегают корпоративной социальной ответственностью (далее – КСО) в силу уверенности в их ненужности, неосведомленности о долгосрочной выгоде социально ответственных решений, либо в силу неумения внедрить КСО в структуру компании. Поэтому нужны организации, которые бы продвигали КСО среди бизнес-сообщества и стимулировали устойчивое развитие компаний. Эти функции выполняют фондовые биржи.

Проблема, рассмотренная в данной статье, заключается в определении методов, используемых биржами для развития социальной ориентации бизнеса. Распространенным является мнение о малых возможностях бирж влиять на своих заинтересованных сторон с целью развития их социальной ориентации.

Однако в зарубежной практике существует яркий пример – бразильская биржа Бовеспа (BM&FBOVESPA), которая не только успешно воздействует на своих стейкхолдеров, но и ставит устойчивое развитие в качестве своего конкурентного преимущества. Она и стала объектом исследования.

Способы влияния фондовой биржи на развитие КСО

Биржи устанавливают требования по раскрытию информации для компаний, проходящих на ней листинг, выполняют функцию контроллера и осуществляет мониторинг за раскрытием информации [1, с.40]. Биржи собирают и хранят отчетность компаний (в том числе, по КСО), составляют индексы устойчивого развития, участвуют в мероприятиях с экспертами в области КСО и накапливают опыт [2, с.13].

Особенность воздействия биржи биржи заключается в том, что она оказывает непосредственное влияние как на эмитентов, так и на инвесторов. Требования листинга напрямую влияют на уровень раскрытия информации эмитентом, причем они бывают как рекомендательного, так и обязательного характера. Отсечение неэкологичных компании такими требованиями обеспечивает размещение средств инвесторов только в социально ответственных корпорациях. При этом индексы устойчивого развития помогают инвесторам получить более широкий спектр информации о компании, а эмитентов стимулирует развивать КСО в корпорации. Конференции и тренинги проводятся биржами в рамках социально-ориентированных институтов и альянсов бирж, помогая внедрять КСО в глобальных масштабах.

Лидером в стимулировании социальной ориентации деятельности компаний является бразильская биржа Бовеспа, как утверждает исследование SSE [3, с.7]. Бовеспа была создана в 2008 году в процессе слияния двух самых крупных бразильских бирж: Бразильской торговой и фьючерсной биржи с биржей Сан-Пауло. Биржа является вертикально интегрированной и обеспечивает осуществление всех сервисов, необходимых участникам рынка: от регистрации сделок до клиринга, управления рисками и хранения ценных бумаг. Для выполнения всех функций помимо непосредственно биржи, осуществляющей регулирование деятельности всех бизнес-единиц и обеспечивающей торговлю, в группу компаний включены: расчетный банк, британский и американский филиалы, BM&FBOVESPA Institute (Институт по координации социально-ориентированных инвестиционных проектов) и BM&F Market Supervision (Орган по надзору за деятельностью на рынке). Капитализация обращающихся на бирже акций равна 636,84 млрд долларов США, что делает биржу крупнейшей в Латинской Америке. [5, с.87]

Хотелось бы отметить, что Бовеспа использует устойчивое развитие как конкурентное преимущество, привлекая этим инвесторов, крупных эмитентов и получая преференции от государства. BM&FBOVESPA была первой биржей, подписавшей UN Global Compact в 2004 году. В 2010 стала первой среди бирж развивающихся стран, подписавшей Principles for Responsible Investment (PRI) и в том же году первой в мире среди бирж стала

организационным стейкхолдером Global Reporting Initiative (GRI).

Примечание 1. Организационные стейкхолдеры – это активные члены GRI, поддерживающие миссию организации и продвигающие GRI в своей работе, которые имеют важную роль для государства и инвестируют в GRI на основе ежегодных пожертвований.[4]

На примере Бовеспы можно увидеть весь спектр возможностей фондовой биржи развивать интерес к устойчивому развитию в бизнес-сообществе.

На бирже с 2012 года действует подход «соблюдай или объясняй» касательно выпуска эмитентами регулярного отчета об устойчивом развитии или интегрированного отчета. Идеология подхода заключается в том, что нельзя все компании привести под общий знаменатель, и что эмитентам нужна определенная гибкость, чтобы постепенно переходить на устойчивое развитие и создавать нефинансовую отчетность, но при этом необходимо убедительно объяснять отказ от отчетности в области КСО. Несоблюдение требования не влечет каких-либо регуляторных санкций или последствий для листинга; подход отдает все вопросы на откуп акционерам, которые воздействуют на компанию с помощью рыночных механизмов, таких как ценообразование и голосование на общих собраниях. Бовеспа доказала действенность данного метода: за два года действия данного подхода количество эмитентов, не комментирующих отсутствие отчетов в области КСО снизилось с 246 до 126, на 66 эмитентов больше стало выпускать нефинансовые отчеты и на 42 эмитента больше стало объяснять свой отказ от выпуска отчета в области УР [5, с.51].

В 2000 году BOVESPA запустила свой известный сегмент Novo Mercado, а также два промежуточных сегмента, Nivel («уровень») 1 и Nivel 2 и специальную секцию внебиржевого рынка, BOVESPA MAIS. Данные сегменты составили систему добровольного присоединения для тех эмитентов, которые хотели четко обозначить свою приверженность стандартам корпоративного управления, превышающим регуляторные требования к публичным компаниям. [5, с.6]

Бовеспа является членом множества институтов экологической или социальной ориентации. В том числе является членом “UN’s Sustainable Stock Exchanges (SSE) initiative”, “Network of Brazilian Women Leaders for Sustainability”, “Business for Climate Platform” (“Empresas pelo Clima”), GRI, “Sustainability Research Group”, Бразильского института корпоративного управления (IBGC), Группы институтов, фондов и компаний (GIFE), Министерства Экологии и многих других. Участие в альянсах бирж, как UN’s Sustainable Stock Exchanges (SSE) initiative, помогают обмениваться опытом стимулирования развития социально-ответственного финансового рынка и распространять качественные стандарты корпоративного управления в глобальном масштабе. Конференции, форумы и другие мероприятия в сотрудничестве с организациями, ориентированными на устойчивое развитие бизнеса, помогают взаимодействовать с основными стейкхолдерами

(компании и инвесторы) и воздействовать на них. Взаимодействие с государственным органом в виде Министерства Экологии дает возможность получения финансовой помощи в осуществлении проектов социальной направленности и повышает статус проводимых мероприятий. Кроме того, Бовеспа подписала шесть принципов ответственных инвестиций (Principles for Responsible Investment, PRI). Это значит, что Бовеспа не только внедряет КСО в своей компании и способствует распространению устойчивого развития среди своих стейкхолдеров, но и инвестирует свои средства в те компании, чья деятельность является социально ответственной. Этим биржа стимулирует развитие подобных компаний. [5, с 34]

Существует и другой инструмент воздействия на эмитентов и инвесторов – это индексы устойчивого развития или экологические индексы. Они позволяют инвесторам сравнивать экологическую эффективность и безопасность предприятий для принятия инвестиционных решений. Соответственно, недостаточно высокий рейтинг компании стимулирует ее развивать КСО в корпорации для поднятия своей позиции и привлечения средств инвесторов. Бовеспа разработала и запустила 2 индекса в области устойчивого развития. ISE (Corporate Sustainability Index) показывает прибыльность акций компаний с подтвержденной приверженностью к устойчивому развитию. ISE - один из лидирующих индексов устойчивого развития в Бразилии и в мире. Чтобы быть включенными в базу индекса, эмитенты участвуют в конкурсном отборе, включающем заполнение опроса и сбор документов для доказательства реализации ими практик устойчивого развития. Второй индекс, ICO2 (Carbon Efficient Index) отслеживает прибыльность акций, выпущенных компаниями из списка IBrX-50, которые согласятся участвовать в индексе ICO2, обязуясь представить данные выброса парниковых газов. [5, с.54]

На бирже существует отдельная бизнес-единица, BM&FBOVESPA Institute, целью деятельности которой является стимулирование инвесторов и эмитентов к участию в экологических мероприятиях и экологических инвестициях. BM&FBOVESPA Institute был основан в 2007 году для интеграции и координации проектов в области социальных инвестиций. Одним из наиболее масштабных является проект “BVSA – Environmental & Social Investment Exchange”. Он представляет собой интернет-платформу, связывающую бразильские неправительственные организации, которые требуют финансирования социально-экологических проектов, с социальными инвесторами. В 2014 году через эту программу были поддержаны 16 проектов. С момента создания в 2003 году была профинансирована 121 организация. [5, с. 59]

Помимо всего перечисленного, Бовеспа является примером для своих эмитентов в публикации нефинансовых отчетов, в создании внутренней Политики устойчивого развития и во внедрении КСО во все операции и процессы компании.

Этот список не является полным спектром возможности фондовой

биржи: в зависимости от особенностей организации, экономики страны и уровня развития местного бизнес-сообщества могут появляться и другие механизмы воздействия. Кроме того, с развитием заинтересованности общества в экологизации экономики возможно внедрение требований листинга не только в области корпоративного управления, но и в сфере КСО. Возможно так же проведение образовательных мероприятий, направленных на поднятие уровня социально-ответственного инвестирования в комплексе с обучением по поднятию уровня финансовой грамотности, которое уже проводится на Бовеспе.

В России деятельность фондовых бирж в области КСО пока слабо развита. Подход «соблюдай или объясняй» используется государством и лишь урезанно. Однако основа для использования зарубежного опыта существует. На Московской бирже в правилах листинга предусмотрены три уровня листинга, в условия которых возможно внедрение требований к раскрытию информации в области КСО. Также, биржа проводит различные образовательные мероприятия для поднятия финансовой грамотности населения, которые возможно дополнять обучением по социально-ответственным инвестициям. Крупные российские компании уже начали издавать нефинансовые отчеты и внедрять системы КСО в своих организациях, поэтому возможно составление индекса устойчивого развития по российским организациям.

Заключение

Таким образом, резюмируя опыт бразильской Бовеспы, можно перечислить методы развития КСО. Биржа может стимулировать устойчивое развитие компаний благодаря воздействию на эмитентов и инвесторов с помощью подхода «соблюдай или объясняй», правил листинга, индексов устойчивого развития, участия в социально-ориентированных институтах и альянсах бирж и с помощью создания отдельных бизнес-единиц по координации социально-ориентированных проектов в области социальных инвестиций (как BM&FBOVESPA Institute).

Пример бразильской Бовеспы показывает то, насколько разнообразными инструментами обладает биржа по стимулированию устойчивого развития бизнеса, воздействуя напрямую как на компании, так и на инвесторов, а так же имеют возможность фиксировать и анализировать результаты воздействия, делясь ими в рамках альянсов и международных организаций. Учитывая возрастающий интерес общества к устойчивому развитию компаний и появившейся тенденции экологизации наиболее крупных российских компаний, данные методы могут быть применены и на российском фондовом рынке.

Использованные источники:

1. Правила листинга ЗАО ММВБ/ Официальный сайт ЗАО ММВБ// Режим доступа: <http://fs.moex.com/files/257>
2. Exchanges and ESG Initiatives – SWG Report and Survey. World Federation of

Exchanges, Sustainability Working Group (SWG)/ Официальный сайт World Federation of Exchanges// Режим доступа: <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/research/wfe-research>

3. A Report on Progress/ Sustainable Stock Exchanges// Режим доступа: <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PFD-memberscpd/AFF/Aviva%20sustainable%20stock%20exchanges.pdf>

4. Organisational Stakeholder Program/Официальный сайт GRI// Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/network/organizational-stakeholders/Pages/default.aspx>

5. Your Future Well Invested, Annual Report 2014/ Bm&FBovespa// Режим доступа: http://ir.bmfbovespa.com.br/enu/2301/RA2014_Ingles.pdf

УДК 334.7

*Клишина Ю.Е., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет*

*Бабаджанов А.А.
студент 4 курса*

*факультет «Учетно-финансовый»
Россия, г. Ставрополь*

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается вопрос соответствия уровня некоммерческих организаций, тем требованиям, которые выдвигает к ним общество. Особенность этой статьи в том, что дается сравнительный анализ того, что было в СССР, что существует в странах Европы, и тенденции развития НКО сейчас в России.

Ключевые слова: некоммерческие организации (НКО), тенденции развития НКО.

Abstract: this article examines the level of compliance of non-profit organizations, the demands put forward by them company. The peculiarity of this article that provides a comparative analysis of what was the Soviet Union that exists in Europe, and trends in the development of NGOs in Russia today.

Keywords: NGO, trend of development NGOs.

После окончания революции 1917 года, традиции благотворительной инициативы России были забыты, государство не занималось созданием организаций третьего сектора. А те организации, которые создавались и, казалось, относились к независимому сектору (научные объединения, объединения в области культуры и искусства, спортивные и оздоровительные организации, профсоюзы, дома для детей и престарелых) создавались и функционировали за счет государства, находясь под его контролем. В период отсутствия гражданского общества в СССР не существовало каких-либо

традиций независимых гражданских организаций и, соответственно государство не санкционировало их создание, за исключением большого числа бюрократических организаций. Основной причиной формирования гражданского общества в России 90-х годов является: отмена и резкое сокращение централизованного финансирования социокультурной и гуманитарной областей и, как следствие, необходимость спасения науки, культуры, образования, искусства и просвещения.

Снижение уровня жизни, потребность в спасении нуждающихся, привели к созданию организаций третьего сектора. Прежде всего, к созданию некоммерческих организаций в России, были применены следующие положения: принят ГК РФ, федеральные законы «О некоммерческих организациях», «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «Об общественных объединениях». Все это на сегодняшний день способствует формированию и функционированию некоммерческого сектора в России, включая благотворительные и общественные организации, а также профсоюзы, политические партии и т.п. Данные организации и объединения создаются с целью решения крупных социальных проблем. Они предоставляют людям возможность участвовать в улучшении благосостояния их сообществ.

Безусловно, сами по себе законы не работают, к тому же, их некоторые положения вызывают противоречивые споры по поводу применения. Наряду с этим, встает ряд вопросов относительно общего и финансового управления организациями третьего сектора, поскольку Россия не имеет такого опыта управления, как например, США и Британия. Большинству российских некоммерческих организаций не хватает навыков и профессионализма по управлению, сбору финансовых средств, для функционирования деятельности организаций. Отсутствуют эффективные способы взаимодействия некоммерческих организаций и государственных структур управления, СМИ, а также бизнеса. Отсутствует полноценная база данных организаций, работающих в некоммерческом секторе.

Некоммерческие организации занимают особое место в рыночной экономике. Они образуют сектор, называемый «третьим сектором экономики». Соответственно, двумя другими секторами являются: государство и коммерческие организации. Некоммерческие организации тесно связаны с рыночным хозяйством, и являются его неотъемлемым элементом. Исходя из опыта ведущих развитых стран, государство в условиях рыночной экономики не способно справиться с решением различных социальных проблем. Для решения проблем данного рода в областях культуры и спорта, охраны природы, благотворительности, политики, духовного воспитания и других сферах, создаются некоммерческие организации.

На 17 июня 2016 г. Министерством Юстиции было зарегистрировано 227 397 некоммерческих организаций, в том числе в Москве – 33 800 в Московской обл. – 15 000, Санкт-Петербурге – 12 200, Свердловской обл. – 6

600, Краснодарском крае – 6 500, Татарстане – 5 500, Башкирии – 5 200. Впоследствии 4 253 организации были исключены из числа НКО в связи с прекращением деятельности.

Президент РФ Владимир Путин, выступая 1 октября 2015 г. на заседании Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека, заявил, что «в НКО трудятся более 670 000 человек».

Организации третьего сектора формируются путем объединения физических лиц для решения общих для них проблем. В основном, это проблемы, связанные с поддержкой социально уязвимых слоев населения, просвещением, культурой, улучшением экологии, совершенствованием системы медицинского обслуживания и т.п. Данный круг проблем, либо совсем не решается государственными организациями, в связи с отсутствием прибыли, либо решаются, но далеко не в полной мере.

В целом, выделяют 6 основных источников формирования имущества некоммерческих организаций:

- добровольные взносы и пожертвования;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- доходы, получаемые от собственности НКО;
- финансовые поступления от учредителей;
- дивиденды от вкладов и ценных бумаг;
- иные поступления.

Законами могут устанавливаться ограничения на источники доходов некоммерческих организаций отдельных видов [1].

При финансировании научных исследований применяется метод грантов – безвозмездной поддержки со стороны частного лица, компании, фирмы, международной организации, государства, научных разработок определенного направления, проекта, группы ученых (лабораторий, отделов) или отдельного ученого с целью завершения исследования и доведения его результатов, для внедрения или другого применения.

Важно понимать, какие направления некоммерческих организаций являются основными. Приоритетными направлениями реализации проектов НКО в 2011-2012 годах стали:

- профилактика социального сиротства, поддержка материнства и детства;
- повышение качества жизни людей пожилого возраста;
- социальная адаптация инвалидов и их семей;
- развитие дополнительного образования, научно-технического и художественного творчества, массового спорта;
- деятельности детей и молодежи в сфере краеведения и экологии;
- развитие межнационального сотрудничества.

Следующей проблемой, с которой сталкиваются НКО, является сложность доведения информации о своих проектах до граждан. В данном случае, необходимо сотрудничать со средствами массовой информации. Выделяют несколько способов их взаимодействия. Один из способов – это

социальная реклама. Социальная реклама является одним из самых эффективных инструментов работы с общественным мнением, которые используются социально-ориентированными НКО. Эффективность рынка социальной рекламы, характеризует успех работоспособности организаций третьего сектора.

Главная цель НКО – это направление инициативы «снизу» в социально полезное русло. Поэтому и создается возможность плавного, безболезненного объединения «всеобщих государственных» интересов и интересов частных, индивидуальных – через форму интереса определенных общественных групп в рамках гармоничного не конфликтующего общества.

Цель некоммерческих организаций – прежде всего направление инициативы «снизу» в социально полезное русло. Этим и создается уникальная возможность плавного, безболезненного объединения «всеобщих государственных» интересов и интересов частных, индивидуальных – через форму интереса определенных общественных групп в рамках гармоничного, не конфликтующего гражданского общества.

Таким образом, некоммерческие организации одинаково нужны и государству, и бизнесу, так как они дополняют их, очеловечивают и уравнивают, создавая и удерживая социальное равновесие.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/> (дата обращения: 12.02.2014).
2. Некоммерческие фонды и организации. Правовые аспекты. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1997. – 336 с.
3. Некоммерческие организации в России. Создание. Права. Налоги. Учет. Отчетность. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998. – 400 с.

УДК 339.138

*Клишина Ю.Е., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»

МАРКЕТИНГ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в данной статье рассматривается маркетинг и его особенности.

Ключевые слова: некоммерческие организации, маркетинг, информационные технологии в маркетинге.

Abstract: this article discusses marketing and its features.

Keywords: non-profit organizations, marketing, information technology in marketing.

Маркетинг, зародившись как рыночная философия, стратегия и тактика ведения бизнеса, направленная на максимизацию прибыли с течением времени нашел себя в структурах, для которых прибыль не главная цель или даже, вообще не цель. Это некоммерческие организации (НКО).

Статья 2 (п.1) Федерального закона «О Некоммерческих организациях» определяет, что «Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками».

Как правило, продуктом НКО являются услуги. Услуга, как продукт, обладает рядом особенностей, среди которых можно отметить неотделимость от источника, несохраняемость, изменяемость во времени качества услуги, производство услуг – непрерывный процесс. Поэтому комплекс маркетинга таких организаций помимо традиционных инструментов (товар, цена, каналы распределения и продвижение) включает также дополнительные инструменты «процесс», «люди», «материальная среда».

Под процессом понимают упорядоченный набор операций, приводящий к достижению результата от потребления услуги. Планирование маркетинговой деятельности нужно проводить с учетом особенностей процесса оказания услуги и его оптимизации в соответствии с заранее установленными критериями.

Оказание услуг возможно только при посредственном взаимодействии производителя и потребителя, поэтому «люди» становятся отдельным инструментом маркетинга. Конечный результат процесса прямо зависит как от производителя услуги (его квалификация, подготовленность, настрой и внешний вид), так и от потребителя (профессиональная подготовка, физическое состояние, эмоциональный настрой). И, поэтому, планирование маркетинга некоммерческих организаций предполагает с одной стороны подготовку персонала в соответствии с целями и задачами организации, с другой – тщательную сегментацию рынка, подготовку потребителей к восприятию услуги. Например, благотворительная организация, безвозмездно

помогающая одиноким людям преклонного возраста и лежащим больным, должна по-разному готовить волонтеров для этих потребителей своих услуг. Если для первой категории это должны быть люди коммуникабельные, разговорчивые, открытые, то для оказания помощи лежащим больным волонтеры, обладая вышеуказанными качествами, должны также обладать начальными медицинскими знаниями и быть небрезгливыми. Одновременно, если лежащие больные в силу своего часто безвыходного положения, безусловно, принимают любую помощь, то одинокие люди преклонного возраста должны быть подготовлены к восприятию услуги. Например, проинформированы о том, что помощь оказывается безвозмездно, что волонтеры не нанесут им никакого материального ущерба и т.д.

Важной сферой деятельности НКО является привлечение средств для реализации некоммерческих проектов. Деятельность такого рода получила название фандрайзинг и рассматривается система партнерства некоммерческого и коммерческого секторов экономики. Основа фандрайзинга – это с одной стороны, потребности, интересы, проекты, требующие финансовые, материальные и иные ресурсы, превышающие возможности некоммерческих организаций. С другой стороны, возможности компаний и/или физических лиц оказать помощь в реализации социально-значимых проектов и тем самым продемонстрировать свою нацеленность на решение проблем общества.

Основными задачами фандрайзинга являются:

- сбор средств;
- поиск новых партнеров и друзей организации;
- возможность для некоммерческой организации заявить о себе и своих целях.

Государство в системе фандрайзинга должно создавать благоприятную среду (правовая база и налоговый режим), стимулирующую перераспределение ресурсов в некоммерческий сектор, и формировать систему внебюджетных источников финансирования некоммерческих проектов.

В РФ в настоящее время законодательно закреплены основные принципы, способствующие формированию экономических стимулов для участия коммерческого сектора в формировании бюджетов НКО.

В настоящее время в РФ интенсивно разрабатываются и внедряются правительственные, региональные и муниципальные программы, конкурсы на президентские гранты, конкурсы и другие формы поддержки некоммерческих организаций, тем самым государство включено в процесс внебюджетной поддержки таких организаций.

Причины, по которым коммерческие структуры оказывают помощь некоммерческим организациям, различны и формируются под влиянием национального менталитета, государственной политике в этой сфере и, зачастую, под влиянием лидера компании. Результатом такой помощи для «компаний-донора» может стать формирование нового или поддержание уже

существующего имиджа, поддержка или установление контактов с клиентурой или, наконец, распространение информации о компании. Обращаясь за финансовой поддержкой, некоммерческая организация должна сформировать пакет предложений, который будет отражать реальные интересы и косвенные выгоды компании-спонсора.

Основные показатели проекта, интересующие спонсора:

- привлекательность проекта и внимание к нему общественности;
- охват аудитории;
- частота и интенсивность обращения к аудитории;
- известность и репутация некоммерческой организации.

В конце 90-х – начале 2000-ых годов большие надежды возлагались на внедрение информационных технологий в маркетинг вообще и в некоммерческий маркетинг в частности. Действительно, информационные технологии значительно смещают потребительские акценты, беспрецедентно расширяют возможности общения в различных формах, тем самым меняя величину и характер спроса. Но информационные технологии существенно меняют и предложение. НКО получили возможность общения с любыми профессиональными группами, объединения собственных ресурсов с ресурсами организаций-партнеров, что порождает синергический эффект. Коммерческие структуры давно и с успехом увеличивают свою прибыль за счет «наращивания» дополнительных и услуг на основной продукт. Например, фирма, специализирующаяся на производстве какого-то продукта, создает подразделения, занимающиеся сервисным обслуживанием, тюнингом этого же продукта. Этим же путем идут и НКО, опираясь на понятие «комплиментарности», они предлагают взаимодополняющие услуги: образовательный семинар и отдых, музей и культурная программа.

Но прошедшее время показало, что в некоторых случаях информационные технологии не дали того эффекта, которого от них ожидали.

1. Низким оказался КПД сплошных рекламных компаний, проводимых через интернет. Потребовалась дифференциация рекламы в соответствии с целевыми сегментами;

2. «Виртуализация» жизни. Получая через интернет доступ, например, к музейным ценностям и привыкая к этой услуге, потребитель через некоторое время перестает различать границу между реальным и виртуальным пространством;

3. Создавая дополнительные возможности для потребителей услуг НКО и для самих НКО, информационные технологии зачастую становятся средством для мошенников различного рода;

Использованные источники:

1. Конституция РФ.
2. Федеральный закон «О Некоммерческих организациях» от 12.01.1996 №7-ФЗ (ред. От 02.05.2015).
3. Федеральный закон от 11 августа 1995 г. №135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»

4. Котлер Ф. Основы маркетинга, -М, 1999.
5. Комаров П.И., Слободич А.Н., Шарай В.В. Реинжиниринг маркетинговых процессов.

УДК 334.7

*Клишина Ю.Е., к.э.н.
доцент*

Ставропольский государственный аграрный университет

Еремина А.А.

студент 4 курса

факультет «Учетно-финансовый»

Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В работе рассматриваются некоммерческие организации как самостоятельно хозяйствующие субъекты. Определяются основные особенности организаций финансов третьего сектора экономики, в том числе источники формирования средств, расходы и поступления некоммерческих организаций.

Ключевые слова: некоммерческая организация, расходы некоммерческих организаций, поступления некоммерческих организаций.

Klishina Y.E., Ph.D., Associate Professor

Stavropol State Agrarian University

Russia, Stavropol

Eremina A.A.

student

4th year, Department of "Accounting and Finance"

Russia, Stavropol

FEATURES OF FINANCE NON-PROFIT ORGANIZATIONS

The paper deals with non-profit organizations as a self-managing subjects. Defines the main features of finance organizations of the third sector of the economy, including the sources of funds, expenses and receipts of non-profit organizations.

Keywords: non-profit organization, the costs of non-profit organizations, admission of non-profit organizations.

Некоммерческие организации представляют собой организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяет полученную прибыль между участниками.

Особенности финансов некоммерческих организаций, прежде всего, определяются спецификой их деятельности. Несмотря на то, что организации третьего сектора, как и коммерческие работают в рыночной среде, они не

преследуют цель получение прибыли, их целью являются благотворительные, социальные, религиозные, политические, культурные и иные цели.

Основные виды деятельности некоммерческих организаций указаны в Гражданском кодексе Российской Федерации, в Федеральном законе от 12 января 1996 года № 7 – ФЗ «О некоммерческих организациях». Деятельность каждого из видов некоммерческих организаций дополнительно регулируется специальным законодательством, например, Федеральный закон от 19 мая 1995 года № 82 – ФЗ «Об общественных объединениях», Федеральный закон от 11 июля 2001 года № 95-ФЗ «О политических партиях».

К организациям третьего сектора относятся: общественные и религиозные организации, некоммерческие партнерства, учреждения, автономные некоммерческие организации, социальные, благотворительные и другие фонды, ассоциации и союзы, а также организации в других формах, предусмотренных законодательством.

Планирование финансовой деятельности осуществляется на основе составления исполнительной дирекцией некоммерческой организации годовых или квартальных бюджетов доходов и расходов, которые утверждаются в соответствии с уставом общим собранием учредителей (участников), членов или высшим органом управления некоммерческой организации.

Источники формирования финансовых средств некоммерческой организации:

- единовременные и регулярные поступления от участников Общества;
- добровольные взносы и пожертвования;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- доходы, получаемые по ценным бумагам;
- доходы, получаемые от сдачи в аренду имущества организации.

В соответствии с законодательством Российской Федерации все поступления в некоммерческую организацию должны регулироваться учредительными документами.

Расходы некоммерческих организаций производятся согласно уставной деятельности, то есть осуществляются мероприятия для достижения целей Общества. Организации третьего сектора не выплачивает вознаграждение членам высшего органа управления за выполнение различных функций, за исключением компенсации расходов, которые непосредственно связаны с участием в работе высшего органа управления.

Как и другие хозяйствующие субъекты, некоммерческая организация ведет бухгалтерскую (финансовую), отчетность, производит налоговые платежи и другие отчисления, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации.

По окончании финансового года исполнительная дирекция отчитывается перед общим собранием учредителей, участников, членов о

проделанной за год работе и исполнении бюджета доходов и расходов.

Использованные источники:

1. Кожевников, О.А. Право некоммерческих организаций / О.А. Кожевников. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 154 с.
2. Макальская, М.Л. Аудит некоммерческих организаций / М.Л. Макальская. – М.: Дело и сервис - Москва, **2014**. - 147 с.
3. Шекова, Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций / Е.Л. Шекова. - М.: Лань - Москва, **2014**. - 87 с.

УДК 657.372

Ключников С.В., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета, АХД и аудита

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Саратов

**ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Статья посвящена проблеме изучения структуризации управленческого учета, в условиях инвестиционной деятельности предприятий. В условиях корпоративной формы собственности, когда возникает потребность в обеспечении осуществления управленческого учета процесса реализации инвестиционных проектов, для принятия эффективных решений. Рассматриваются управленческие решения относительно целесообразности инвестиции, стратегического характера, нуждающиеся в тщательном аналитическом обосновании. Раскрывается цель стратегического управленческого учета для работы предприятия на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: учет, информация, инвестиция, капитал, инвесторы, стратегия.

***Klyuchnikov S. V., candidate of economic Sciences, associate Professor
Associate Professor, Department of accounting, Economics and auditing
Saratov socio-economic Institute (branch) of GBOWO
«REU them. G.In. Plekhanov», Russia, Saratov***

**PRINCIPLES OF MANAGEMENT ACCOUNTING
INVESTMENT ACTIVITIES**

The article is devoted to the study of the structuring of the management accounting in the conditions of investment activity of enterprises. In the conditions of the corporate form of ownership, when there is a need to ensure the implementation of management accounting process of implementation of investment projects for efficient decision-making. Examines management decisions concerning the appropriateness of investments of a strategic nature, in need of careful analytic study. Reveals the purpose of strategic management accounting to

the enterprise for the long term.

Key words: accounting information, investment, capital, investors, strategy.

Эффективность работы предприятий в значительной степени зависит от управленческой деятельности, которая обеспечивает реальную экономическую самостоятельность предприятия, его конкурентоспособность и формирует информацию о стоимостном состоянии на рынке. Управленческий учет является частью информационной системы предприятия и нуждается в совершенном подходе к ее организации.

За последние два десятилетия значительная доля предприятий, занятых как в производственной сфере, так и в сфере услуг, столкнулись со сложными изменениями условий организации своего бизнеса. Для обеспечения успешной деятельности экономических субъектов в таких сложных условиях первое место в списке приоритетов своей деятельности должны отводить удовлетворению потребностей потребителей, для чего необходимо адаптировать новые менеджерские подходы, менять производственную систему и активно инвестировать в новые технологии. Конкурентным преимуществом, которое помогает предприятиям адаптироваться на современных глобальных рынках, является модернизация производства, которая, в свою очередь, нуждается в привлечении инвестиций на взаимовыгодных условиях.

Проблеме изучения структуризации управленческого учета, на предприятии посвященные труды видных научных работников. Однако в условиях деятельности предприятий, особенно корпоративной формы собственности, возникает потребность в обеспечении осуществления управленческого учета процесса реализации инвестиционных проектов, для принятия эффективных решений. Выработка управленческих действий включает сбор, обработку, передачу необходимой информации, а также принятие решений.

Не является исключением и инвестиционная деятельность любого субъекта ведения хозяйства. В процессе инвестиционной деятельности на предприятии решается ряд задач, к которым относятся: разработка инвестиционной стратегии предприятия, выбор формы и объектов инвестирования, поиск источников финансирования этих объектов, выбор инвесторов и участников инвестиционного процесса, разработка, анализ и оценка конкретных инвестиционных проектов, контроль результатов осуществления инвестиционной деятельности.

Управленческие решения относительно целесообразности инвестиции, как правило, относятся к решениям стратегического характера и нуждаются в тщательном аналитическом обосновании:

- любая инвестиция нуждается в концентрации достаточно большого объема денежных средств;
- инвестиция, как правило, не дает мгновенную отдачу и вследствие этого возникает эффект иммобилизации собственного капитала, когда

средства капитализируются в активах, которые, возможно, начнут приносить прибыль лишь через некоторый промежуток времени;

- в большинстве случаев инвестиции осуществляются с привлечением заемного капитала, и поэтому предусматривают оценку источников, оценку стоимости их обслуживания и формирования аргументов, которые позволяют привлечь потенциальных инвесторов.

Управленческие решения относительно инвестиции могут иметь как долгосрочный, так и краткосрочный, характер. Если долгосрочные решения, как правило, связанные с будущей перспективой развития того или другого инвестиционного проекта, то краткосрочные базируются на текущей обстановке и оценке активов. Наличие и движение активов субъекта инвестирования в краткосрочном периоде зависят от эффективности долгосрочных решений.

В последние годы инвесторы и аналитики достаточно часто критически относятся к традиционным финансовым показателям, которые приведены в финансовой отчетности предприятий.

В этой связи информационную ограниченность финансового учета для субъектов инвестиционной деятельности должен компенсировать качественный управленческий учет – основной источник информации для принятия решений.

Основная цель стратегического управленческого учета – это разработка мероприятий для успешной работы предприятия на долгосрочную перспективу через развитие его производственного потенциала. Как расходы здесь рассматриваются капитальные вложения (инвестиция), а результатом считается не только потенциальная величина прибыли, но и развитие производства, влияние его, на рынок товаров, труда и капитала.

Исследовав разные подходы относительно сущности понятий стратегического учета, считаем, что стратегический управленческий учет, является лишь уточнением отдельной функции такого учета.

В стране с развитой рыночной экономикой все большего значения приобретают приемы стратегического учета и анализа: функциональный учет расходов (ABC-метод), система «таргет-костинг» (ТС); стратегическое управление издержками (SCM), а также анализ, который базируется на концепции стратегической бизнес-единицы (СБО).

Однако нельзя считать, что управленческий учет, касается лишь операционной деятельности предприятия, поскольку он предусматривает функциональные задачи инвестиционной и финансовой деятельности.

Сегодня все шире уделяется внимание контроллингу инвестиционных проектов, зачастую как альтернативы управленческому учету, по которому выделяют следующие его задачи:

- формулировка цели осуществления инвестиционного проекта;
- выбор лучшей альтернативы;
- постоянный контроль за соблюдением инвестиционных планов;

- изучение ошибок на основе отклонений от запланированных показателей;
- принятие регулировочных мер относительно отклонений от инвестиционного плана.

Приведенные задачи контроллинга свидетельствуют о достаточно широком диапазоне понимания данного понятия. Выполнение определенного контроллингом задач возможно лишь в комплексном сочетании выполнения обязанностей всего административно-управленческого аппарата на основе первоочередного источника – учетной информации. Поэтому отнесение контроллинга к видам учета вместо управленческого нецелесообразно.

Рассматривая сущность разных видов учета, можно сделать вывод, что в инвестиционной деятельности формирования информации для внешних пользователей финансовой отчетности, обеспечивает система финансового учета, а для пользователей административно-управленческого персонала и собственников – информация, которая формируется, обрабатывается и используется на основе функционирования управленческого учета.

В сегодняшней практике исследований эффективности принятия инвестиционных решений используют разные методы оценки эффективности по центрам инвестиции и сметой капиталовложений.

Внедрение управленческого учета инвестиционной деятельности предусматривает решение:

- методологических вопросов;
- организационных вопросов;
- технических вопросов.

Решение методологических вопросов означает формирования принципов, на основании которых будет осуществляться управленческий учет. Соответственно, решение организационных вопросов должно определять, кем и как (какой структурной единицей и каким способом) сформулированные принципы управленческого учета будут реализованы.

Решение технических вопросов допускает определение набора технических средств и способов их использования в системе управленческого учета. Управленческие решения предпринимательской деятельности базируются на плановой, нормативной, технологической, учетной и аналитической информации. Как следствие, управленческий учет инвестиционной деятельности должен выполнять следующие функции: плановую, учётную, аналитическую и контрольную (рис.1).



Рис. 1. Основные функции управленческого учета инвестиционной деятельности

Система управленческого учета инвестиционной деятельности должна предоставлять необходимую информацию для планирования, контроля и измерения показателей эффективности использования инвестиционных ресурсов.

Планирование включает превращения целей и задач в конкретные виды деятельности и ресурсы, необходимые для достижения этой цели и решение задач, которые предусматриваются разработкой инвестиционного проекта. Предприятия разрабатывают как долгосрочные, так и краткосрочные, планы, а менеджерская учетная функция играет в этом процессе особенную роль, поскольку приближенный к реальности расчет потребности ресурсов повышает эффективность их использования. Краткосрочные планы в виде составленной сметы разрабатываются детальнее, чем долгосрочные планы, и является одним из основных механизмов, которыми пользуются менеджеры для осуществления контроля и оценки показателей функционирования.

Контроль в управленческом учете — это процесс, который должен гарантировать или обеспечивать возможность для того, чтобы фактические результаты совпадали с запланированными при прочих равных условиях.

Процесс контроля включает задачи и цели, с которыми сопоставляются фактические результаты. Показатели функционирования периодически измеряются и сравниваются с целевыми. Бухгалтера-аналитики должны предоставлять менеджерам информацию как обратную связь в виде периодических отчетов, которые дают возможность определить, осуществляется ли операция в соответствии с планом, и обнаруживать те виды деятельности, где необходима коррекция. В частности, одна из функций управленческого учета — предоставление менеджерам экономической обратной связи, которая помогает контролировать расходы и повышать эффективность и производительность выполняемой операции. Качество

управленческого учета должно определяться как совершенством бюджетирования предстоящих расходов, так и получением фактических результатов, которые максимально приближены к плановым (ожидаемым). Качество управленческого учета будет способствовать прогнозированию эффективности привлечения и использования инвестиционных ресурсов, а как следствие – повышению стоимости бизнеса и его имиджа.

Процесс формирования информационной среды для руководителей и менеджеров, которые принимают инвестиционные решения, должен включать сбор, агрегацию (группировку) информации и формирование управленческой отчетности, относительно объекта инвестиции. Кроме того, вся управленческая отчетность должна быть построена на одном принципе – отчет должен поддерживать принятие своевременного управленческого решения, быть ориентированный на будущее. Управленческий учет задается сверху – от потребности руководства в адекватной управленческой информации. Причем при отборе показателей для отчетности необходимо учитывать, что данная информация предоставляется менеджерам – людям, которым некогда разбираться в большом количестве цифр. Поэтому система отчетности должна быть обобщенной с предыдущей интерпретацией.

На сбор и обобщение информации достаточно существенно влияет срок реализации инвестиционного проекта, поскольку от его зависит, будет ли эта информация стратегического или оперативного характера. Управленческие решения относительно выбора альтернативы среди разных по мотивации (прибыльностью) проектов также будут нуждаться в разносторонней информации относительно определенности расходов и доходов по тем или иным проектам.

Проекты по целевой ориентации выделяются в управленческом учете в отдельную группу, поскольку этот признак исходит из комплексного характера инвестиционных проектов, которые представляют собой совокупность разнохарактерных действий, подчиненных единой целевой задаче. То есть управленческий учет как информационная база должен стать передаточной цепью в системе принятия управленческих инвестиционных решений относительно отдельных целевых проектов, так как функция любого инвестиционного проекта конечна и рано или поздно перестает реализовываться.

Князева В.О.
студент (магистр) 2 курса
Институт экономики и управления
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИИ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ

Статья посвящена оценке финансового состояния корпорации и разработке мероприятий по его улучшению. Финансовое состояние является важной характеристикой степени эффективности проведения экономической деятельности корпорации, поэтому так важно понимать значение и правильно оценивать финансовое состояние предприятия.

Ключевые слова: оценка финансового состояния, финансовая устойчивость, ликвидность баланса, рентабельность.

The article is devoted to evaluating the financial condition of the corporation and the development of measures to improve it. Financial is a major characteristic of the degree of efficiency of economic activities of the corporation, so it is important to understand the meaning and correctly assess the financial condition of the enterprise.

Keywords: evaluation of the financial condition, financial stability, liquidity, balance sheet, profitability.

В современных условиях оценка финансового состояния корпорации является одной из приоритетных задач управления. Корпорации должны иметь достаточную долю собственных средств для обеспечения необходимого уровня независимости, обеспечивать определенный уровень высоколиквидных активов, стремиться к повышению уровня рентабельности. В условиях кризиса финансовое состояние предприятия пользуется повышенным вниманием со стороны его собственников и руководителей. Заинтересованность в этом вопросе резко возрастает также у субъектов, которые взаимодействуют с данным предприятием.

Для рассмотрения методов оценки финансового состояния корпораций необходимо дать определение этому термину. Марков С.Н. определяет термин «корпорация», используемый в зарубежной юридической практике и экономической литературе, как «акционерное общество». Взгляд на корпорацию как акционерное общество является общепринятым в России, что обосновано определением сущности акционерного общества, приведенного в ГК РФ. Согласно ст. 96 ГК РФ, «акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью

общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. [2, с 44]

Семенова Е.Р. в своем исследовании отмечает, что термин «финансовое состояние» не имеет однозначной трактовки, в связи с чем отсутствует единый подход к его оценке. Она выделяет 6 подходов к оценке финансового состояния:

- оценка финансового состояния предприятия как некий временной «стоп-кадр», осуществленный в процессе кругооборота капитала предприятия, при этом это состояние должно выражаться в способности предприятия к самофинансированию и развитию. Такой подход разделяют Г.В. Савицкая, В.Р. Банк, С.В. Банк и Л.В. Тараскина;

- финансовое состояние оценивается через призму инвестиционной деятельности, которую осуществляет предприятия. Производится оценка размещения финансовых ресурсов в различные виды активы, их структура, порядок планирования и исполнения плановых показателей (А. Н. Гаврилов, А.А. Попов, М.И. Баканов);

- оценка инвестиционной привлекательности, способность предприятия быть конкурентоспособным на финансовом рынке и в полном объеме выполнять свои обязательства являются индикаторами финансового состояния организации (И.Т. Балабанов);

- финансовое состояние оценивается через призму обеспеченности корпорации денежными средствами для осуществления его хозяйственной деятельности (Е.В. Негашев);

- финансовое состояние оценивается как одна из составных частей экономического потенциала корпорации, отражающая ее финансовые результаты деятельности. При этом вводится разделение экономического потенциала на имущественное и финансовое положение предприятия. Такой подход имеет ярко выраженную учетную направленность и выражает общепринятую методику анализа финансового состояния, то есть изучение активов предприятия и источников его финансирования (В.В. Королев);

- использование комплекса финансовых показателей, получаемых из бухгалтерской отчетности, позволяющих выявить изменения в размещении средств и источниках их покрытия (собственных или заемных) на конец периода по сравнению с их началом (Л.Т. Гиляровская) [3, с 105].

Последний подход получил широкое распространение при оценке финансового состояния как внутри корпораций, так и со стороны внешних субъектов, взаимодействующих с ними (банки, инвесторы).

Оценка финансового состояния корпорации необходимо для обеспечения его финансовой устойчивости. Крутин Ю.В. определяет финансовую устойчивость предприятия как взаимодействие двух факторов, а именно, состоянием существующих активов и возможностями роста.

Обеспечение финансовой устойчивости предприятия предполагает благоприятное сочетание следующих условий: высокой платежеспособности, высокой ликвидности баланса, высокой рентабельности. [1, с 64]

Решетникова З.С. подробно описывает комплекс финансовых

показателей, получаемых из бухгалтерской отчетности:

- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности.

Ликвидность баланса – это способность корпорации обращать свои активы в наличность, а так же погашать свои обязательства. На основе расчета коэффициентов ликвидности и платежеспособности, можно провести оценку ликвидности предприятия. Так же это можно сделать путем сравнения отдельных групп пассива и актива баланса.

Финансовая устойчивость отражает стабильность финансов предприятия. Оценка финансовой устойчивости предлагает определение степени зависимости корпорации от внешних источников финансирования, ее динамики, степени соответствия структуры ее активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. В классической теории анализа финансовой отчетности под финансовой устойчивостью понимают такое соотношение активов и обязательств организации, которое гарантирует определенный уровень риска несостоятельности организации.[4, с 80]

Оценка деловой активности предполагает расчет оборачиваемости различных видов активов. Деловая активность имеет тесную взаимосвязь с другими важнейшими характеристиками предприятия. Прежде всего, речь идет о влиянии деловой активности на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств.

Показатели рентабельности отражают эффективность использования используемых ресурсов. Оценке подлежат как отдельные виды ресурсов, так активы в целом.

Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния должна быть основана не только на результатах выбранного способа его оценки, но и принимать во внимание отраслевые особенности корпорации, особенности состояния экономики региона и страны, а также другие условия.

Для улучшения финансового состояния организации могут быть предусмотрены следующие мероприятия:

- совершенствование структуры активов предприятия (замена устаревшего или изношенного оборудования, передача в аренду или продажа неиспользуемых помещений и оборудования, оптимизация запасов и т.д.);
- совершенствование структуры пассивов (обеспечение необходимого для финансовой устойчивости доли собственного капитала, привлечение заемного капитала для развития и т.д.);
- оптимизация затрат (численность персонала, арендные платежи, себестоимость, технологии, рекламу, общехозяйственные и общепроизводственные расходы и т.д.);

- увеличение прибыли (пересмотр ценовой политики в зависимости от ситуации на рынке, поиск новых рынков, разработка новых видов товаров и услуг).

Проведенный анализ позволяет сделать об отсутствии единого метода определения финансового состояния предприятия. В зависимости от цели могут быть использованы различные инструменты оценки финансового состояния.

Мероприятия по улучшению финансового состояния корпораций будут зависеть от результатов проведенной оценки, состояния экономики, отрасли, рынка и других факторов.

Использованные источники:

1. Крутин, Ю.В. Методологические подходы к оценке финансового состояния предприятия. Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2015. № 2 (2). С. 64-66.
2. Марков, С.Н. Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2015. № 3 (15). С. 44-49.
3. Семенова, Е.Р. Исследование подходов к оценке финансового состояния предприятия Вестник современной науки. 2016. № 1-1 (13). С. 105-108
4. Решетникова, З.С. Применение системы коэффициентов для проведения оценки финансового состояния предприятия. Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 7. С. 77-86.

УДК 657.01

Князева Ю.С.

студент 2 курса

**специальность «Таможенные платежи
и валютное регулирование»**

Слепова Д.А.

студент 2 курса

специальность «Таможенные платежи и валютное регулирование»

Поволжский государственный университет сервиса

Россия, г. Тольятти

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ

В статье рассматриваются особенности проведения инвентаризации в организациях бюджетной сферы. Подробно описываются цели и функции инвентаризации. Рассмотрены правила проведения инвентаризации и отображения ее результатов.

Ключевые слова: инвентаризация, бухгалтерский учет, инвентаризационная комиссия, недостача, имущество.

The article discusses A features of inventory in organizations of budgetary sphere. Describes in detail purpose and function of inventory. Also considered rules of inventory and display of results.

Key words: inventory, accounting, inventory Commission, shortage,

property.

В процессе функционирования предприятия возникает необходимость в проверке фактического наличия и состояния активов и обязательств экономического субъекта. Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности предприятие проводит инвентаризации имущества.

Инвентаризация - это проверка фактического наличия имущества предприятия и соответствия имущества учетным данным. Инвентаризация как один из важнейших элементов метода бухгалтерского учета широко используется в практике управления предприятием [4].

Инвентаризация выполняет три основные функции:

- экономическая, другими словами, функция элемента учёта и контроля;
- социальная, как форма участия трудящихся в организации учёта и контроля;
- воспитательная, как средство воспитания бережного отношения к имуществу.

К основным целям инвентаризации можно отнести следующие цели:

1. проверка правильности данных текущего учета и выявления допущенных ошибок;
2. отражение неучтенных хозяйственных и финансовых операций;
3. контроль сохранности имущества;
4. контроль за полнотой и своевременностью расчетов по хозяйственным договорам и обязательствам, по уплате налогов и сборов;
5. проверка условий и порядка хранения товаров;
6. выявление залежавшихся, неходовых, устаревших товаров;
7. проверка соблюдения принципа материальной ответственности;
8. проверка состояния учета и организация движения товарных запасов;
9. проверка отражения всех хозяйственных операций в документах и в бухгалтерском учете и т.д.

Инвентаризацию как средство контроля над сохранностью товарно-материальных ценностей и проверки организации материальной ответственности классифицируют по различным признакам.

В зависимости от объемов объектов инвентаризации различают полные, частичные, выборочные и сплошные. Полная инвентаризация проводится перед составлением годового отчета, при аудиторской проверке или ревизии и охватывает все материальные ценности, денежные средства и расчетные отношения с другими организациями и лицами. При полной инвентаризации охватывают также все виды средств, в том числе ценности, не принадлежащие организации (арендованные основные средства; товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение; материалы, принятые в переработку, и т.д.). К частичной инвентаризации относятся, например,

инвентаризацию денежных средств (ревизия кассы), инвентаризацию материальных ценностей, связанная со сменой материально ответственных лиц, и т.д. При выборочной инвентаризации у конкретного материально ответственного лица проверяют только некоторые ценности на выбор. Выборочная инвентаризация проводится в организациях с большой номенклатурой ценностей. Сплошная инвентаризация проводится одновременно во всех структурных подразделениях и предприятиях, которые принадлежат данной организации.

В зависимости от времени проведения выделяют: плановую, внеплановую, повторную и контрольную. Плановая инвентаризация проводится по графику в указанные сроки, утвержденные руководителем, причем сроки проведения ее не подлежат оглашению. Внеплановая инвентаризация проводится не по плану, а в силу сложившихся обстоятельств (при передаче дел материально ответственным лицом, после стихийных бедствий, хищений). Повторная инвентаризация проводится, если возникли сомнения в достоверности, объективности, качестве проведенной инвентаризации. Контрольная инвентаризация. По окончании инвентаризации могут проводиться контрольные проверки правильности проведения инвентаризации с участием членов инвентаризационных комиссий и материально ответственных лиц обязательно до открытия склада, кладовой, секции и т.д., где проводилась инвентаризация.

В ходе инвентаризации проверяется и документально подтверждается наличие имущества и обязательств, их состояние и оценка. Инвентаризации подвергается все имущество организации и все виды финансовых обязательств.

В состав имущества входят основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы, денежные средства и прочие финансовые активы.

К финансовым обязательствам относятся кредиторская задолженность, кредиты банков, займы и резервы. Они должны быть оформлены договорами займа, кредитными договорами и договорами, заключенными по товарному и коммерческому кредиту.

Проведение инвентаризации и оформление её результатов, подробно написано в Приказе Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 "Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств".

Инвентаризация проводится инвентаризационными комиссиями, состав которых утверждается приказом руководителя организации. В состав комиссии могут включаться внутренние и внешние аудиторы. Отсутствие хотя бы одного члена комиссии при проведении инвентаризации служит основанием для признания результатов инвентаризации недействительными.

Процедура проведения инвентаризации складывается из нескольких этапов. Первый этап - подготовительный. Он включает в себя следующие

мероприятия:

- подготовку приказа о проведении инвентаризации;
- формирование инвентаризационной комиссии;
- определение сроков проведения и видов инвентаризируемого имущества;
- сбор расписок от материально-ответственных лиц о том, что к началу инвентаризации все документы на имущество сданы в бухгалтерию или переданы инвентаризационной комиссии, все поступившие ценности оприходованы, а выбывшие - списаны. Для этого предусмотрен специальный раздел в инвентаризационной описи (акте) [3].

Второй этап - взвешивание, обмеривание, подсчет, выявление и проверка фактического наличия имущества и обязательств, а также составление инвентаризационных описей.

Третий этап - это сопоставление данных инвентаризационных описей с данными бухгалтерского учета: выявляются расхождения, составляются сличительные ведомости и определяются причины расхождений.

Заключительный этап - оформление результатов инвентаризации. На этом этапе данные бухгалтерского учета приводятся в соответствие с результатами инвентаризации, а виновные в неправильном учете имущества лица привлекаются к административной ответственности.

На каждый вид инвентаризируемых объектов составляются отдельные инвентаризационные описи, которые подписываются всеми членами инвентаризационной комиссии.

Инвентаризационные описи составляются как правило в двух экземплярах: один передается в бухгалтерию, второй остается у материально ответственного лица либо в инвентаризационной комиссии

Если в порядке проведения инвентаризации либо при оформлении ее результатов допущены нарушения, то эти результаты могут быть признаны недействительными, а данные бухгалтерской отчетности - недостоверными.

Заполнять инвентаризационную опись необходимо по следующим правилам:

- наименования и количество инвентаризируемых объектов указываются по номенклатуре и в единицах измерения, принятых в учете;
- на каждой странице описи необходимо прописать прописью число порядковых номеров материальных ценностей и общий итог количества в натуральных показателях, записанных на данной странице, вне зависимости от того, в каких единицах измерения (штуках, килограммах, метрах и т. д.) эти ценности показаны;
- при исправлении ошибок неправильные записи зачеркиваются и над зачеркнутыми проставляются правильные (при этом исправления должны быть оговорены и подписаны всеми членами инвентаризационной комиссии и материально ответственными лицами);
- в описях не должно оставаться незаполненных строк, на

последних страницах незаполненные строки прочеркиваются;

- на последней странице описи делается отметка о проверке цен, таксировке и подсчете итогов за подписями лиц, производивших эту проверку.

Заполненная опись должна быть подписана членами инвентаризационной комиссии и материально ответственным лицом (лицами). В конце описи материально ответственное лицо дает расписку, подтверждающую проверку комиссией имущества в его присутствии, об отсутствии к членам комиссии каких-либо претензий и принятии перечисленного в описи имущества на ответственное хранение.

По окончании инвентаризации могут проводиться контрольные проверки правильности проведения инвентаризации [5]. Их следует проводить с участием членов инвентаризационных комиссий и материально ответственных лиц также обязательно до открытия склада, кладовой, секции и т.п., где проводилась инвентаризация.

Если в результате инвентаризации выявлены излишки или обнаружена недостача, оформляется сличительная ведомость [2]. Сличительная ведомость составляется только по тому имуществу, по которому выявлены отклонения от учетных данных. Такой порядок предусмотрен в п. 4.1 Методических указаний, утвержденных приказом Минфина России от 13 июня 1995 г. № 49.

Проведение инвентаризации имеет множество особенностей для различных видов инвентаризируемых объектов и различных хозяйственных ситуаций [1].

Организация проведения инвентаризации таким образом, чтобы ее функция по обеспечению достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, установленная Законом «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, утвержденным Государственной Думой РФ от 01.01.2013 года, была действительно исполнена, требует знания и применения всех положений и иных нормативных актов по бухгалтерскому учету, а также знания права (гражданского, авторского, трудового и т.д.).

Использованные источники:

1. Агаева Л.К. Развитие сферы услуг в современной экономической системе / Л.К. Агаева, М.Б. Арисова и др.: монография: отв.редактор Тюкавкин Н.М. - Издательство: Самарский государственный университет, Самара. 2016.
2. Медведева Е.В. Экономическое содержание и наполнение рынка сферы услуг / Е.В. Медведева // Экономика и предпринимательство. 2013. № 1 (30). С. 253-258.
3. Насакина Л.А. Бухгалтерская модель управления по центрам ответственности на предприятиях сферы услуг / Л.А. Насакина, Е.В. Медведева // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 29. № 2. С. 127-133.
4. Парамонова Л.А. Методика ведения раздельного учета в организациях сферы услуг (на примере бытового обслуживания населения) / Л.А. Парамонова, Е.В. Медведева // Вестник Поволжского государственного

университета сервиса. Серия: Экономика. 2009. № 7. С. 73-77.

5. Шляпкин А.В. Повышение общего уровня цен в условиях нестабильной рыночной среды / А.В. Шляпкин // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2016. № 2 (44). С. 212-215.

УДК 001.201

Коваленко Л.В.

доцент

кафедра «Экономики»

Терентьева А.В.

студент 4 курса

Шухлова Е.А.

студент 4 курса

Кузбасский государственный технический университет

Имени Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация

Статья посвящена вопросам занятости населения, в частности на примере Кемеровской области. На примере полученных данных в ходе работы рассматривается проблематичность занятости молодежи, после выпуска из одного высшего учебного заведения города Кемерово.

Ключевые слова

Занятость, трудоустройство, уровень занятости населения, рынок труда.

Наиболее распространенное определение занятости - деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая им заработок, трудовой доход. [1]

Уровень занятости населения – отношение численности занятого населения определенной возрастной группы к общей численности населения соответствующей возрастной группы, в процентах. [2]

Рынок труда – экономическая среда, на которой в результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливается определенный объем занятости и уровень оплаты труда. [3]

Согласно Закону о занятости населения в Российской Федерации, занятые - это граждане[4]:

- работающие по трудовому договору (контракту), в том числе выполняющие работу за вознаграждение на условиях полного либо неполного рабочего времени, а также имеющие иную оплачиваемую работу (службу), включая сезонные, временные работы, за исключением общественных работ

(кроме граждан, указанных в сноске);

- зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;
- занятые в подсобных промыслах и реализующие продукцию по договорам;

- выполняющие работу по договорам гражданско-правового характера, предметами которых являются выполнение работ и оказание услуг, в том числе по договорам, заключенным с индивидуальными предпринимателями, авторским договорам, а также являющиеся членами производственных кооперативов (артелей);

- избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность;

- проходящие военную службу, альтернативную гражданскую службу, а также службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы (по методологии Международной организации труда, военнослужащие, работники органов внутренних дел, Государственной противопожарной службы, учреждений и органов уголовно-исполнительной системы относятся к наемным работникам);

- проходящие очный курс обучения в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального профессионального и высшего профессионального образования и других образовательных учреждениях, включая обучение по направлению Рос. труда;

- временно отсутствующие на рабочем месте в связи с нетрудоспособностью, отпуском, переподготовкой, повышением квалификации, приостановкой производства, вызванной забастовкой, призывом на военные сборы, привлечением к мероприятиям, связанным с подготовкой к военной службе (альтернативной гражданской службе), исполнением других государственных обязанностей или иными уважительными причинами.

Для того, чтобы лучше разобраться в проблеме занятости населения, мы обратились к данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. Рассмотрим таблицу 1, в которой приведены данные экономически активного и экономически неактивного населения в возрасте 15-72 лет. [5]

Таблица 1

	2011	2012	2013	2014	2015
Экономически активное население, тыс. человек	1414,0	1401,5	1423,7	1410,6	1376,2
в том числе:					
Занятые	1300,1	1302,6	1338,4	1322,6	1270,7
безработные	113,9	98,9	85,3	88,0	105,5
Экономически неактивное	713,5	700,5	678,3	665,7	677,6

население, тыс.человек					
Уровень экономической активности населения, в %	66,5	66,7	67,7	67,9	67,0
Уровень занятости, в %	61,1	62,0	63,7	63,7	61,9
Уровень безработицы, в %	8,1	7,1	6,0	6,2	7,7

Исходя из данных таблицы, мы можем сделать вывод, что несмотря на небольшое уменьшение занятых в 2015 году по сравнению с 2011, сам уровень занятости увеличился, эта положительная тенденция возникла благодаря уменьшению безработных за анализируемый период (105,5). Сам уровень безработицы так же снизился до (7,7%). Что касается уровня экономически активного населения, то оно возросло в 2015 году по сравнению с 2011 годом на (0,5) за — это так же положительная тенденция, которая произошла благодаря росту занятости и увеличению отношения числа занятых к числу трудоспособных. Экономически неактивное население так же постепенно уменьшается, это оказывает благоприятное влияние на социальную сферу в целом.

В ходе нашей работы, мы решили детально рассмотреть проблему занятости молодежи, после выпуска из одного высшего учебного заведения города Кемерово. По прошествии 4 месяцев, нами было опрошено 100 выпускников, которые получили диплом в 2016 году. Нами был проведен опрос в социальной сети «ВКонтакте». Ниже приведены результаты данного опроса.

Таблица 2

Вопросы, задаваемые при анкетировании	Результаты опроса (%)
1. Были трудоустроены по своей специальности, в том числе:	35%
1.1. Работу предоставил ВУЗ	8%
2. До сих пор не трудоустроены	16%
3. Работают не по специальности	49%

Анализируя результаты опроса, следует заметить, что наибольшее число выпускников работают не по своей специальности (49%). Данная проблема в большинстве из случаев возникает при отсутствии опыта у только что выпустившихся выпускников. Так же следует отметить, что (35%) выпускников были трудоустроены по своей специальности, из этого числа трудоустроившихся (8%) выпускников, рабочие места предоставил ВУЗ. Но несмотря на это (16%) выпускников на момент анкетирования не трудоустроены.

Проведенный анализ позволил нам предложить такие пути решения

занятости молодых специалистов, как:

1. Создание ограниченных целевых мест, но на всех специальностях, это позволит выпускникам конкурировать между собой на рынке труда и проявить себя.

2. Возможность привлечения на работу специалистов, уже знакомых со спецификой данной организации.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 19.04.1991 №1032 – 1 (ред. от 09.03.2016 г., с изм. от 11.10.2016г.) «О занятости населения в Российской Федерации». - интернет-ресурс:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/761a41178003d2a84daa3c46dc23f729ec6065d9/ [1]

2. <http://www.studfiles.ru/preview/6154372/> [2]

3. <http://www.studfiles.ru/preview/1910336/> [3]

4. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016, с изм. от 11.10.2016) «О занятости населения в Российской Федерации». - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/3813b3a4a7fe21aca780c4ff2eb80cb99f0cbf72/

5. Таблица 1 «Экономически активное и экономически неактивное население в возрасте 15-72 лет». - http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/resources/5769388043110b898f49bf6d1d1cfc75/

УДК 336.14

Ковальчук С.В.
специалист-эксперт ОНПВП ОППЗЛ
ГУ-Управление пенсионного фонда РФ
по Хорольскому району Приморского края
Россия, с. Хороль Приморского края

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ, АДРЕСНОСТИ И ЦЕЛЕВОГО ХАРАКТЕРА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Статья посвящена изучению вопросов реализации принципов эффективности, адресности и целевого характера использования бюджетных средств в бюджетном процессе Приморского края. В современных экономических условиях повышается значение целевого и эффективного использования бюджетных средств. Для региональных финансов вопрос имеет особую актуальность, так как именно через региональные бюджеты осуществляется финансовая поддержка большого количества социальных и экономических программ. Учитывая, что при осуществлении финансирования отдельных программ не всегда соблюдаются требования эффективности и адресности расходов, проблема является современной и актуальной.

Ключевые слова: бюджетный процесс, принципы бюджетной

системы, расходы бюджета, эффективность расходов бюджета, государственные программы.

The paper studies the issues of realization of the principles of efficiency, targeting and targeted nature of the use of budgetary funds in the budget process of the Primorsky region. In today's economic environment increases the value of targeted and effective use of budget funds. For regional finance issue is particularly relevant, since it is through regional budgets gives financial support for a large number of social and economic programs. Given that the implementation of the financing of individual programs do not always comply with the requirements of efficiency and targeting of expenditure, the problem is modern and up to date.

Keywords: the budget process, the principles of the budget system, budget expenditures, the effectiveness of budget expenditures, state programs.

Бюджетное планирование, исполнение бюджета и контроль за его исполнением должны базироваться на совокупности условий и правил, единых для бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ. Такой подход является логичным для федеративного государства, когда органы исполнительной власти регионов и муниципальных образований самостоятельно отвечают за формирование и исполнение своих бюджетов, но в рамках имеющихся полномочий и действующего бюджетного законодательства. Тем самым обеспечивается сопоставимость бюджетных данных, и унифицируются процедуры планирования, формирования и использования бюджетных средств, а так же составления бюджетной отчетности.

Для обеспечения единого подхода к осуществлению всех этапов бюджетного процесса, Бюджетным кодексом РФ [1] предусмотрен ряд принципов бюджетной системы РФ. Постоянное исследование и трансформация принципов бюджетной системы РФ с учетом существующих реалий необходимы, т.к. «изучение природы бюджетного принципа и механизма его возникновения неизбежно приводит исследователя к бюджетной практике, которая является той основой и средой, из которой принципы возникают, из которой абстрагируются, получают законодательное оформление и уже в качестве норм бюджетного права на нее же воздействуют» [2].

С учетом последних изменений законодательства РФ в области государственных финансов и неблагоприятной внешней конъюнктуры, особую актуальность в качестве основы бюджетного процесса, представляют принцип эффективности использования бюджетных средств и принцип адресности и целевого характера бюджетных средств.

По данным Федерального казначейства [3], по итогам 2015 года доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ занимают 34,6% (9 308 152 млн. руб. из 26 922 010 млн. руб.) в доходах консолидированного бюджета РФ и государственных внебюджетных фондов. При этом через консолидированные

бюджеты субъектов РФ профинансировано мероприятий на 9 479 752 млн. руб. (31,9%) из 29 741 503 млн. руб. общей суммы расходов консолидированного бюджета РФ и государственных внебюджетных фондов. Таким образом, субъекты РФ играют достаточно существенную роль в формировании и использовании средств бюджетных фондов.

В соответствии со статьей 34 БК РФ, «Принцип эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)» [1].

В соответствии со статьей 38 БК РФ, «Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств означает, что бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до конкретных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования» [1].

Рассмотрим реализацию вышеуказанных принципов в бюджетном процессе Приморского края, используя информацию об исполнении бюджета региона по расходам.

В соответствии с законом Приморского края [4], «ведомственная структура расходов краевого бюджета является распределением бюджетных ассигнований по главным распорядителям средств краевого бюджета, разделам, подразделам, целевым статьям (государственным программам Приморского края и непрограммным направлениям деятельности), группам (группам и подгруппам) видов расходов классификации расходов бюджетов, утверждается законом Приморского края о краевом бюджете на очередной финансовый год и плановый период».

Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств реализуется за счет того, что «целевые статьи расходов краевого бюджета формируются в соответствии с»:

- «государственными программами Приморского края»;
- «не включенными в государственные программы Приморского края направлениями деятельности органов государственной власти Приморского края, наиболее значимых учреждений науки, образования, культуры и здравоохранения, указанных в ведомственной структуре расходов краевого бюджета» (непрограммных направлений деятельности);
- «расходными обязательствами, подлежащими исполнению за счет средств краевого бюджета» [4].

Каждому публичному нормативному обязательству Приморского края, межбюджетному трансферту, обособленному направлению деятельности органов государственной власти Приморского края присваиваются уникальные коды целевых статей расходов краевого бюджета.

Перечень и коды целевых статей в отношении расходов краевого

бюджета, а так же «расходов бюджетов, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет межбюджетных субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, предоставляемых из краевого бюджета» [4] определяются в порядке, установленном Департаментом финансов Приморского края.

Принцип эффективности использования бюджетных средств находит свое отражение в положениях законодательства Приморского края [4] о межбюджетных трансфертах, об оценке результативности госпрограмм, реализуемых на территории Приморского края.

«Одним из направлений повышения эффективности использования бюджетных средств является программно-целевой подход к планированию и исполнению расходных обязательств» [5].

«Социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации зависит прежде всего от качества управления имеющимися финансовыми ресурсами, от активного и широкого внедрения в практику управления финансами современных методов бюджетного планирования. Здесь основным выступает инновационный метод, который направлен на эффективное использование в бюджетном планировании и прогнозировании программно-целевого метода» [6].

Так же отметим, что наиболее показательно принципы эффективности, адресности и целевого характера использования бюджетных средств проявляются именно при реализации программно-целевого подхода в бюджетном планировании, что находит выражение в планировании расходов в разрезе госпрограмм Приморского края. В таблице 1 представлены некоторые характеристики расходов бюджета Приморского края за 2015 год.

Таблица 1 – Основные характеристики расходов бюджета Приморского края за 2014-2015 годы [7]

Показатель	В миллионах рублей	
	2014	2015
Расходы краевого бюджета по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов классификации расходов бюджетов (план)	89880,3	91475,4
Кассовое исполнение бюджета по расходам	84119,9	85653,4
Процент исполнения бюджета по расходам (%)	93,6	93,6
Удельный вес программных мероприятий в плановых расходах бюджета, (%)	97,1	100
Удельный вес программных мероприятий в фактических расходах бюджета, (%)	93,7	100

Из представленных данных следует, что в планировании бюджетных показателей за рассматриваемый период наблюдается определенная динамика, так бюджет Приморского края по расходам в 2015 году полностью носит программный характер, в отличие от 2014 года, в котором программные мероприятия запланированы в объеме 97,1%, а исполнены на 93,7%.

Принцип эффективности использования бюджетных средств будет находить выражение в показателях, характеризующих исполнение

госпрограмм Приморского края.

Оценка эффективности реализации государственных программ в 2015 году осуществлялась в соответствии с методикой оценки эффективности, утвержденной постановлением Администрации Приморского края от 30 декабря 2014 года № 566-па «Об утверждении порядка принятия решений о разработке государственных программ Приморского края, формирования, реализации и проведения оценки эффективности реализации государственных программ Приморского края» [8].

В соответствии с данной методикой, эффективность реализации госпрограммы признается высокой, если показатель эффективности реализации составляет не менее 90%. Если показатель эффективности реализации составляет от 80% до 89%, то эффективность реализации госпрограммы признается средней. По итогам 2015 года эффективность всех государственных программ была признана высокой и средней.

Учитывая необходимость соблюдения требований Минфина РФ об укреплении устойчивости бюджетных фондов субъектов РФ за счет повышения эффективности бюджетных расходов и их целевого использования, в среднесрочной перспективе использование принципов эффективности, адресности и целевого характера использования бюджетных средств приобретает особое значение.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ: Федеральный закон от 17 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 23.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2016) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс»
2. Сагайдачная Н.К. Бюджетные правила и принципы бюджетной системы: соотношение и трансформация // Проблемы учета и финансов. – 2013. - № 1(9). – с. 57-58
3. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2015 год [Электронный ресурс] // Федеральное казначейство: официал. сайт. – Режим доступа: <http://roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannyj-byudzhet/>
4. О бюджетном устройстве, бюджетном процессе и межбюджетных отношениях в Приморском крае (с изменениями на: 21.07.2016): Закон Приморского края от 02 августа 2005 № 271-КЗ: [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации: официал. сайт. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/494218436>
5. Ворожбит О.Ю., Лысенко В.В., Щеголев А.В. Программно-целевой подход в формировании расходов на социальную политику на примере Владивостокского городского округа // Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. -2014. -№ 3. -С. 87-92.
6. Уксуменко А.А., Мацыга Ф.А. Влияние программно-целевого метода планирования на реализацию социально-экономической политики региона // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 4-6. – С. 1202-1205; URL: <http://www.applied->

research.ru/ru/article/view?id=9162 (дата обращения: 22.11.2016).

7. Об исполнении краевого бюджета за 2015 год: закон Приморского края от 17.06.2016 № 842-КЗ [Электронный ресурс] // Администрация Приморского края: официал. сайт. – Режим доступа: <http://ebudget.primorsky.ru/Show/Category/11?ItemId=350>

8. Об утверждении порядка принятия решений о разработке государственных программ Приморского края, формирования, реализации и проведения оценки эффективности реализации государственных программ Приморского края: постановление Администрации Приморского края от 30.12.2014 № 566-па: [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации: официал. сайт. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/423904266>

УДК 005

*Коврижский С.Ю.
магистр*

*ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта
Россия, г. Калининград*

ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОБОСНОВАНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА» И ЕЕ ОСОБЕННОСТЕЙ В РОССИЙСКИХ ГОСТИНИЦАХ

Аннотация: В статье исследуются существующие научные подходы к определению сущности понятия «лояльность персонала» применительно к индустрии гостеприимства. Автором статьи обоснованы основные проблемы в обеспечении лояльности и описаны перспективы формирования лояльности в российских гостиницах.

Abstract: The article examines the existing scientific approaches to definition of essence of concept "staff loyalty" in relation to the hospitality industry. The author of the article substantiates the main problems in ensuring loyalty and describes the prospects for loyalty in Russian hotels.

Ключевые слова: лояльность персонала, индустрия гостеприимства, обеспечение лояльности, формирование лояльности.

Keywords: staff loyalty, hospitality industry, ensuring loyalty, loyalty formation.

В гостиничном бизнесе успешность деятельности предприятия в значительной части зависит от управленческих решений. Одним из важных составляемых системы управления является функция мотивирования, которая в определенной мере направлена на формирование лояльности персонала, что определяет актуальность темы исследования.

Существует много подходов к определению лояльности персонала. Принимая во внимание специфику функционирования персонала в гостиницах, представляется целесообразным использовать следующее определение данному понятию: «лояльность персонала» — это доброжелательное, корректное, искреннее, уважительное отношение к

руководству, сотрудникам, иным лицам, их действиям, к компании в целом; осознанное выполнение сотрудником своей работы в соответствии с целями и задачами компании и в интересах компании, а также соблюдение норм, правил и обязательств, включая неформальные, в отношении компании, руководства, сотрудников и иных субъектов взаимодействия [1].

В обеспечении лояльности персонала гостиниц можно выделить следующие общие проблемы. Низкий уровень заработных плат на предприятиях предоставляющих услуги гостеприимства. По данным Росстата средняя заработная плата в гостиницах меньше средней заработной платы по основным 15 видам экономической деятельности на 42% [5]. Низкий уровень дохода в гостиницах является проблемой в обеспечении лояльности персонала.

Низкий престиж работы в сферы обслуживания также является проблемой обеспечения лояльности персонала в гостиницах. Престиж работы в сфере обслуживания представляет собой совокупность определенных факторов. Одним из важных факторов, определяющих работы в сфере обслуживания является уровень дохода. Условия работы – еще один фактор, определяющий престиж работы в сфере обслуживания. Сменный график (работа в ночное время), частый контакт с клиентом, когда последний «всегда прав», постоянная работа на ногах – эти условия работы не являются простыми и привлекательными. Также можно утверждать, что сфера обслуживания для нашего государства и общества не является такой значимой, какими являются промышленность или строительство. Все это определяет низкий престиж работы в сфере обслуживания, что негативно влияет на лояльность персонала в российских гостиницах.

Отсутствие взаимодействия работодателей и системы профессионального образования является проблемой обеспечения лояльности персонала в гостиницах. По данным экспертов, около 80 процентов ныне действующих сотрудников отечественных турфирм не имеют профильного образования [7]. При этом отмечается ряд проблем в системе образования. «Главная проблема – в излишней теоретизированности, оторванности современного образования от реальной практики, и в сфере туризма, в частности. У нас многие преподаватели сами понаслышке знают суть того, что преподают, не являясь практиками, не говоря уже о высоком профессионализме. А руководство вузов нечасто приглашает или не мотивирует к участию в учебном процессе профессионалов от турбизнеса» [7].

Вместе с тем, не смотря на наличие вышеуказанных проблем, деятельность по повышению лояльности персонала в гостиницах имеет хорошие перспективы. Государственная программа по развитию туризма является перспективой для формирования лояльности персонала в российских гостиницах. Государство фокусирует свое внимание на туризме, предполагая огромный нереализованный потенциал этой отрасли для экономики страны. Разработаны программы по развитию туризма, реализация которых должны

сделать эту сферу экономической деятельности интересной для бизнеса и доходной для государства [3, с. 41]. Увеличение экономического благополучия предприятий отрасли позитивно отразится и на уровне заработных плат работников гостиниц, что в свою очередь, будет способствовать формированию лояльности персонала.

Модернизация и развитие профессионального образования является перспективой для формирования лояльности персонала в российских гостиницах. Развитие и модернизация профессионального образования является одной из задач, которые решает Правительство Российской Федерации в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2016 годы)» - «...в рамках Программы будут реализовываться мероприятия, направленные на повышение уровня профессиональной подготовки и переподготовки кадров индустрии туризма, внедрение современных технологий реализации туристских продуктов с использованием электронных программ...» [6]. Также отмечаются тенденции изменения системы взаимодействия работодателей и системы высшего профессионального образования. «Работодатели активнее сотрудничают с профильными образовательными учреждениями, проводят встроенные лекции, организуют мастер-классы и выездные экскурсии в гостиницы. На примере Института туризма и гостеприимства можно сказать, что активный рекрутинг представителей работодателей идет со студентами 3-4 курсов, потому что студенты 5-го курса уже практически все имеют место работы» [2, с. 50].

Специалист получающий профессиональное образование в гостиничном деле, интерес со стороны работодателя на этапе обучения, гарантированное место работы в гостинице сразу, по окончанию образовательного учреждения, с большим желанием будет планировать свою карьеру в гостиницах, что, соответственно, будет способствовать формированию лояльности персонала [4, с. 289].

Формирование системы набора и подбора кадров является положительным трендом в повышении лояльности персонала в российских гостиницах. Значительное влияние на формирование лояльности персонала гостиницы оказывает грамотная и эффективная работа по набору и подбору кадров. В условиях политической и экономической нестабильности, которая наблюдается в последнее время, как в России, так и практически во всем мире компании применяют новые методы по набору и отбору персонала.

Результатом деятельности по набору и подбору персонала является выявление кандидатов, с наибольшей предрасположенностью к принятию ценностей и интересов гостиницы, что увеличивает вероятность лояльности такого кандидата гостинице.

По итогам проведенного анализа состояния лояльности персонала в российских гостиницах можно делать вывод о том, что не смотря на наличие таких существенных проблем, как низкий уровень доходов на предприятиях предоставляющих услуги гостеприимства и низкий престиж сферы

обслуживания, тем не менее у повышения лояльности персонала в гостиницах есть перспективы развития за счет государственной программы по развитию туризма, модернизации и развития профессионального образования и формированию системы по набору и подбору кадров.

Использованные источники:

1. Доминьяк, В. И. Лояльность – причинение пользы. Журнал «Отдел кадров», 2004, № 11, с. 102-105.
2. Зайцева Н.А. Проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса в России. Журнал «Сервис Plus», 2013, № 4, с. 48-54.
3. Bunakov, O. A., Zaitseva, N. A., Larionova, A. A., Chudnovskiy A. D., Zhukova, M. A. & Zhukov, V. A. Research on the Evolution of Management Concepts of Sustainable Tourism and Hospitality Development In the Regions. // Journal of Sustainable Development. – 2015. Vol. 8, No 6, p. 39-44.
4. Zaitseva N.A., Goncharova, I.V. Androsenko, M.E. Necessity of Changes in the System of Hospitality Industry and Tourism Training in Terms of Import Substitution. // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2016. No. 6(1), pp. 288-293.
5. <https://person-agency.ru/salary.html>
6. <http://russiatourism.ru/>
7. http://www.akvobr.ru/radkov_kadry_dla_turizma.html

УДК 316.7

Конавченко А.В.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: в статье рассматриваются современные приоритеты в жизни молодежи. Дается анализ предпосылок и последствий такого выбора жизненных ориентиров.

Ключевые слова: приоритеты, молодежь, жизненные приоритеты, цель жизни.

Уважаемые читатели, хочу поделиться с вами такой личной и необходимой темой, как жизненные приоритеты современной молодежи. Как представитель молодого поколения, могу сказать с уверенностью – приоритеты современности претерпели сильное изменение. Если сравнивать нас, детей 90-х, хотя бы даже с людьми на 10 лет старше, то станет очевидно, что главные цели в жизни молодежи становятся более индивидуализированными.

По моему мнению, можно сформировать несколько основных типов приоритетов:

- ✓ Семейные ценности
- ✓ Карьерные достижения и перспективы

- ✓ Благосостояние
- ✓ Здоровье и образ жизни
- ✓ Друзья, общество
- ✓ Хобби, увлечения и все, с этим связанное.

В разных источниках можно встретить более подробные списки, однако я решила привести наиболее общие категории. Таким образом, каждый молодой человек в своей жизни определяет для себя важнейшую составляющую и старается достичь этой цели [1; 2].

Бытует мнение, что приоритеты и цели жизни устанавливаются в детстве и подростковом периоде, затем закрепляются или же подвергаются пересмотру в юности. Поэтому очень важно правильно определить ту сферу жизни, в которую нужно будет вкладывать большую часть имеющихся ресурсов. Иными словами, необходимо взвесить все желания, соотнести их с реальными возможностями и выбрать те обстоятельства в жизни, присутствие которых будет приносить удовольствие.

Сложно сказать, всегда ли дети и подростки выбирают в жизненные приоритеты те «кусочки» жизни, которых не хватает в каждом конкретном случае. Всегда ли ребенок, обделенный семейным теплом, выберет нелегкий путь и создаст любящую крепкую семью? Или же наоборот, подросток, родившийся в богатой семье и вкусивший всю прелесть от обладания денежными средствами, отвергнет путь своих родителей?

От приоритетов, выбранных чаще всего подсознательно и нередко навязанных чужими людьми, зависит жизнь и довольство ей каждым отдельным человеком. Сложно безошибочно определить ту черту, которая принесет удовольствие и станет поводом для гордости в зрелые годы. Для того, чтобы не сожалеть о своем выборе, следует продумать все последствия своего решения, опять же соотнести желаемое с возможным [3; 4].

Как ни печально признавать это, но очевидным фактом является наблюдение за тем, что современные люди часто стремятся к материальным благам и каким-либо банальным достижениям, редко соглашаются посвятить свою жизнь сложным и не таким тривиальным целям, как, например, создание семьи, воспитание детей и прививание должного уровня культуры своим детям. Сейчас почему-то считается престижным, и невероятно крутым, обладание телефоном последней марки, шикарным автомобилем и другими признаками «успешного человека». Не спорю, есть в этих целях и приятные моменты, но очень грустно наблюдать за тем, как люди в буквальном смысле посвящают себя и все свободные минуты стремлению заработать на «ту самую» машину.

Хочу сразу же оговориться, не вся молодежь сейчас такая. Я говорю о наиболее ярких и запомнившихся приоритетах молодых людей. Не считаю ни один из приоритетов плохим или же недостойным, я выражаю только лишь мое, увы, субъективное, мнение.

В завершение хочу сказать, что и к счастью, и, к сожалению, у нас с вами одна жизнь. И стоит её прожить таким образом, чтобы не сожалеть ни о

чем. Желаю всем точных ориентиров, своего счастья и большой удачи в жизни!

Использованные источники:

1. Скутнева С. В. Стратегии жизненного самоопределения молодежи в трудовой сфере / С. В. Скутнева // Социологические исследования. - 2006. - № 10. С. 88-94.
2. Игебаева Ф.А. Жизненные приоритеты современной молодежи // В сборнике: Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия сборник статей Международной научно-практической конференции. Пенза, 2010. С. 94-96.
3. Игебаева Ф.А. Ценностные ориентации современной молодежи // В сборнике: Уральский регион Республики Башкортостан: человек, природа, общество материалы региональной научно-практической конференции. 2010. С. 80-83.
4. Назаров Т.З. К вопросу о социальной идентичности молодёжной среды: проблемы поликультурного взаимодействия. В сборнике: Национальная политика и традиционная народная культура Материалы международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: И. Г. Илишев, О. Н. Ижбульдина, Ю. Н. Дорожкин, И. В. Фролова. 2010. С. 368-373.

Кононец Е.В.

студент 4 курса

Экономический факультет

Башкирский Государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сегодня информация является важнейшим средством организации и регулирования частной и общественной жизнедеятельности, одной из форм закрепления и распространения имеющихся и приобретаемых знаний.

Информация как совокупность каких-либо сведений, данных, факторов, характеристик о составляющих предметах, явлениях, процессах, отношениях, событиях и т.д., собранных и систематизированных в пригодную для использования форму составляет основу государственного управления. По существу, все управленческие процессы – это не что иное, как поиск, фиксация, анализ, оценка, закрепление, распространение социальной информации, т.е. той информации, которая связана с отражением, познанием и преобразованием различных форм жизнедеятельности людей.

Информационное обеспечение представляет собой совокупность информационных ресурсов (банков данных), средств, методов и технологий сбора, обработки, накопления и выдачи информации.

Проблемы информационного развития государственных органов власти в Российской Федерации лежат также в плоскости, связанной с неготовностью

к инновационным методам работы части персонала государственной службы. Отсутствие жестких требований связанных с обязанностью овладевать в необходимой степени информационными технологиями, значительная часть государственных служащих, сегодня игнорирует в этой части, а порой искусственно сдерживает использование информационных технологий в своей профессиональной деятельности. Можно вполне справедливо утверждать, что современные государственные служащие становятся фактором, объективно сдерживающим инновационное развитие государственной сферы.

В целях обеспечения необходимого уровня квалификации государственных служащих по использованию информационных технологий создается система подготовки (переподготовки) кадров на основе осуществляется:

- определение требований к квалификации и навыкам использования информационных технологий для различных категорий государственных служащих;
- внедрение унифицированных процедур оценки квалификации сотрудников;
- развитие инфраструктуры региональных центров по подготовке и повышению квалификации государственных служащих на базе высших учебных заведений;
- разработке и финансирование программ обучения для различных категорий государственных служащих, а также необходимых методических материалов;
- профессиональное обучение и сертификация персонала, ответственного за разработку и внедрение государственных информационных систем и ресурсов;
- улучшение материально-технического обеспечения государственной службы, включая оснащение рабочих мест государственных служащих современной вычислительной техникой, создания в федеральных органах государственной власти учебных компьютерных классов, внедрения технологий дистанционного обучения;
- информирование государственных служащих о передовом опыте и инновациях в сфере информационных технологий;
- создания системы мотивации, поощрения и регламентации процессов использования государственными служащими информационных технологий.

Использованные источники:

1. ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 198-200.
2. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Состояние, проблемы и перспективы развития АПК Материалы Международной научно-

практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Башкирский государственный аграрный университет. 2010. С. 187-189.

3. РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ Гарифуллина А.Ф., Хайдарова Л.Р. В сборнике: Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы Материалы международной научно-практической конференции. 2011. С. 39-42.

4. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ Гарифуллина Э.Ф., Ханнанова Т.Р. Право и политика. 2012. № 9. С. 1565-1571.

5. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ Ханнанова Т.Р. Мир и политика. 2013. № 2 (77). С. 4.

6. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В ЖИВОТНОВОДСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ Ханнанова Т.Р. Политика и общество. 2014. № 2. С. 183-189.

7. НОВАЯ ПАРАДИГМА СОБСТВЕННОСТИ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2011. № 4. С. 694-708.

8. ЗАКОН САМОРЕГУЛЯЦИИ ПРИРОДЫ И ЕГО ЗАКОНОМЕРНОСТИ: ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 9. С. 1637-1652.

9. КОНЦЕПЦИЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ И ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 12. С. 2214-2222.

10. К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН Андриянова А.А., Шапошникова Р.Р. В сборнике: СОВРЕМЕННОЕ ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Материалы IV международной научно-практической конференции. 2014. С. 17-19.

11. К ВОПРОСУ ОБ УЧАСТИИ ПЧЕЛОВОДОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ Галиева Г.А., Гималтдинова А.А., Шапошникова Р.Р. В сборнике: Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2015. С. 44-46.

12. ПРОСТРАНСТВЕННО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ АТТРИБУТЫ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОГО ПРИГРАНИЧЬЯ: ИСТОРИОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ Гарипова А.Г., Шапошникова Р.Р. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 38-44.

13. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ

БАШКОРТОСТАН Толстыженко К.В., Хатмуллина Л.Р. В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ Материалы II международной научно-практической конференции. 2014. С. 111-113.

14. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРИПОСЕЛКОВЫХ ДОРОГ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ Мансурова Э.Р., Хатмуллина Л.Р. Экономика и социум. 2013. № 4-2 (9). С. 158-159.

15. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ СТРУКТУРЫ АДМИНИСТРАЦИЙ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН) Хинсирова Г.И., Хатмуллина Л.Р. Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 982-983.

16. УГОЛОВНОЕ ПРАВО В СХЕМАХ И ОПРЕДЕЛЕНИЯХ. ОБЩАЯ ЧАСТЬ Дикаев С.У., Сабитов И.К., Шарипкулова А.Ф. Уфа, 2010.

17. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ Сабитов И.К., Рябов С.А., Фаттахов Ч.Р. Вестник Башкирского университета. 2011. Т. 16. № 4. С. 1445-1448.

18. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА СХОДСТВА В ИССЛЕДОВАНИИ ВЛИЯНИЯ БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫХ ВЕЩЕСТВ НА ПОКАЗАТЕЛИ КРОВИ МЫШЕЙ Хабибуллин Р.М. Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2013. № 4 (28). С. 47-48.

19. ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Хабибуллин Р.И. Вестник Забайкальского государственного университета. 2011. № 6. С. 86-90.

20. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ Гарифуллина А.Ф., Мухаметдинова Э.Р. В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: А. Н. Плотников, А. В. Постюшков, Л. А. Тягунова. 2013. С. 42-43.

Корбан И.С.

магистрант

факультет управления

Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубиллина

Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ ПРАВОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Формирование правового и социального государства, самостоятельное решение населением вопросов местного значения в условиях мирового экономического кризиса предполагают антикризисное развитие правовой и экономической основ местного самоуправления и их регулирование в соответствии с Конституцией и законодательством Российской Федерации, ее

субъектов.

Местное самоуправление представляет собой один из важнейших институтов современного общества. Сегодня оно является одновременно формой самоорганизации граждан и — в этом качестве — составной частью гражданского общества, уровнем публичной власти (инструментом демократического участия граждан в управлении общими делами) и элементом рыночной экономической системы (восполняя пробелы рынка в части оказания услуг жителям и координации хозяйственной деятельности) [1]. Реальное и эффективное местное самоуправление возможно лишь при наличии определенных предпосылок и условий, которые в совокупности составляют основы местного самоуправления: правовую и экономическую. Рассматривая местное самоуправление нельзя опустить ее правовую основу. Ведь без нормативной базы не существовало бы этой формы организации власти. Актуальность данной проблемы говорит сама за себя. Ежегодно подвергается реформированию и корректировке нормативная база местного самоуправления. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ детально регламентирует систему органов местного самоуправления. Обязательным является наличие не только исполнительных, но и представительных органов, а также главы муниципального образования во вновь образованных муниципальных образованиях. Таким образом, в системе органов местного самоуправления предполагается реализовывать конституционный принцип разделения властей на представительную и исполнительную. Также закон регламентирует административную и финансовую самостоятельность муниципальных образований, и возможность участия населения в вопросах местного значения. Таким образом, реформа местного самоуправления означает создание необходимых условий для приближения власти к населению, формирование гибкой системы управления, хорошо приспособленной к местным условиям и особенностям и развитие инициативы и самостоятельности граждан.

Несмотря на наличие в новом законе целого ряда удачных идей, он подвергался и продолжает подвергаться серьезной критике. Сомнения, прежде всего, вызывает наделение правами муниципальных образований сельских и городских поселений, ранее не являвшихся таковыми. В существующей экономической ситуации малочисленные муниципальные образования (в первую очередь сельские) не могут быть самостоятельны ни финансово, ни организационно, и в своих действиях будут полностью зависимы от органов государственной власти и органов местного самоуправления муниципальных районов [2]. Тем более, что внесенные уже по ходу проводимой реформы изменения в бюджетное и налоговое законодательство, не решили данной проблемы.

Экономическая основа местного самоуправления представляет собой совокупность правовых норм, закрепляющих и регулирующих общественные отношения, связанные с формированием и управлением муниципальной

собственностью, средствами местного бюджета. Важнейшей составляющей экономической основы местного самоуправления, а также источником для пополнения финансовых ресурсов является муниципальная собственность [3]. Муниципальная собственность защищается государством равным образом с другими формами собственности.

Например, город-курорт Анапа, как и все другие муниципальные образования, должен обеспечивать: сбалансированность бюджета; регулирование бюджетных правоотношений; соблюдения установленных федеральными законами требований к осуществлению бюджетного процесса. Действующее законодательство, хотя и предоставило органам местного самоуправления право самостоятельного формирования своих бюджетов и за счет их доходной части решения социальных задач, однако объём и направления движения финансовых потоков для наполнения доходной части органам местного самоуправления оказались неподконтрольны. В соответствии с ныне действующим законодательством организация межбюджетных отношений органов местного самоуправления и органов государственной власти Краснодарского края осуществляется на основе федеральных законов и законов Краснодарского края, которые строятся на следующих принципах: взаимной ответственности; единых для всех муниципальных образований методологий; равенства бюджетных прав муниципальных образований.

По нашему мнению, для совершенствования правовых и экономических основ местного самоуправления следует осуществить следующие мероприятия:

1. В области усиления экономической и финансовой самостоятельности местного самоуправления необходимо шире использовать форму размещения муниципального заказа на выполнение работ (оказания услуг), которые финансируются за счет средств местного бюджета, осуществляемого на основе открытого конкурса в соответствии с правилами, установленными органом местного самоуправления.

2. В рамках нарастающей законотворческой деятельности, есть необходимость предложения принятия на федеральном уровне ряда пакетов законов и актов, посвященных статусу органов местного самоуправления, уникальных территорий (курортных), обеспечить им финансово-экономическую поддержку на федеральном уровне и содействовать развитию круглогодичного туризма.

3. Необходимо продолжить работы по урегулированию взаимоотношений органов государственной власти края и местного самоуправления в плане усиления их взаимодействия и ответственности, прежде всего в правовых и бюджетно-финансовых взаимоотношениях.

4. Повышать заинтересованность органов местного самоуправления в увеличении собственных доходов местных бюджетов. А также увеличивать компенсации местным бюджетам в случае уменьшения доходов или увеличения расходов, возникающих вследствие решений, принимаемых

органами государственной власти.

Основным условием развития местного самоуправления, проявления его настоящей сущности является действующий механизм реализации полномочий органами местного самоуправления в целях удовлетворения основных жизненных потребностей населения на территории конкретного муниципального образования. Нормальное функционирование местного самоуправления зависит, прежде всего, от эффективно работающих органов местного самоуправления и достаточной финансово-материальной базы местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Кочьян И.В., Зелинская М.В. Взаимодействие органов местного самоуправления и государственной власти при решении вопросов социально-экономического развития. В сборнике: Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики. Материалы IV международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 180-185.
2. Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации: учебник, 2010, 636 с.
3. Чиркин В.Е. Государственное и муниципальное управление. М.: «Юрист», 2007, с. 254-255.

УДК 336.66

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ В
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Ключевые слова. Управление, учёт, затраты, экономический механизм, организация, финансы.

Аннотация. Объект исследования - расходы организации. Показана взаимосвязь между понятиями расходы и затраты. Выявлены управленческий, бухгалтерский и налоговый подходы к анализу расходов (затрат). Показано значение эффективного управления расходами.

Korechkov Yuri Viktorovich

doctor of economic Sciences, Professor

International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

ECONOMIC METHODS OF COST MANAGEMENT IN BUSINESS

Key words. Management, accounting, cost, economic mechanism, organization, finance.

Abstract. The object of study - the expenses of the organization. Shows the relationship between the concepts of costs and expenses. Identified administrative, accounting and tax approaches to the cost analysis (costs). Shows the importance of effective expenditure control.

В экономической науке и практике хозяйственной деятельности используются понятия "расходы" и "затраты". На мой взгляд, разделение этих понятий произошло из-за обособления управленческого, бухгалтерского и налогового видов учёта. В системе управленческого учёта для производства измерений в денежной форме используется понятие "затраты" для стоимостной оценки израсходования материальных, финансовых и человеческих ресурсов в процессе хозяйственной деятельности организации в динамичном временном периоде.

Основные правила формирования в бухгалтерском учёте информации о "расходах" коммерческих организаций - юридических лицах (за исключением кредитных и страховых организаций) установлены Положением по бухгалтерскому учёту "Расходы организации" (ПБУ 10/99), утверждённым приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33Н. Этим же "Положением" пользуются и некоммерческие организации при признании расходов по предпринимательской и иной деятельности.

Под "расходами организации" понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества). Также под расходами признаётся возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации (кроме уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)). Отметим, что выбытие активов именуется "оплатой".

В Налоговом кодексе (статья 252) даётся следующее определение: расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных статьей 265 Налогового кодекса, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов (за исключением расходов, указанных в статье 270 Налогового кодекса). Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Также подтверждением могут служить документы, оформленные в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и (или) документами, косвенно подтверждающими произведенные расходы (в том числе таможенной декларацией, приказом о командировке, проездными документами, отчетом о

выполненной работе в соответствии с договором). Расходами могут признаваться любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. (в ред. Федерального закона от 06.06.2005 N 58-ФЗ).

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы.

В экономической науке многие авторы публикуют свои статьи в специальных бухгалтерских журналах. Например, в издательстве "Финансы и кредит" выпускаются следующие бухгалтерские журналы: "Бухгалтер и закон", "Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях", "Бухгалтерский учёт в издательстве и полиграфии", "Всё для бухгалтера". В частности, только в 2016 г. в журнале "Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях" (№19) были опубликованы статьи Э.С. Дружиловской "Последующая оценка основных средств в новом федеральном бухгалтерском стандарте", М.А. Волчковой " Учёт расходов на выплаты премий и денежных вознаграждений", И.Н. Сапетиной, М.Ю. Миллиард "Бухгалтерский учёт объединения нескольких инвентарных объектов основных средств в один". Особенности учёта расходов на приобретение и создание нематериальных активов в НКО при упрощённых способах ведения бухгалтерского учёта рассмотрены Г.И. Алексеевой [1].

Кроме управленческого, бухгалтерского и налогового подходов к исследованиям расходов (затрат) коммерческой организации, существует и общеэкономический подход, в соответствии с которым взаимосвязь между затратами и расходами можно определить следующим образом: расходы - это часть затрат, послуживших источниками доходов. Особое значение это приобретает для интегрированных корпоративных структур [2]. Отмечу, в английском есть понятие подчеркивающее связь расходов и доходов: *«revenue expenses»*, которое дословно можно перевести как «доходные расходы». Для людей, привыкших к бухгалтерским понятиям, можно использовать порядок отражения расходов (затрат) по счетам бухгалтерского учёта. Затраты могут отражаться по дебету счёта 20 (счет 20 «Основное производство» в бухгалтерском учете предназначен для отражения всех производственных, общехозяйственных затрат. Он является активным, синтетическим, балансовым, закрытие счета происходит по мере окончания производственного цикла. Как правило, 20 счет не имеет остатка). Расходы отражаются по дебету счёта 90 (данный счет бухгалтерского учета предназначен для сбора информации о статьях доходов и расходов предприятия, связанных с основным видом его деятельности. По итогам месяца, согласно дебетовым и кредитовым оборотам, по этому счету определяется итоговый результат от продаж – прибыль или убыток – значение которого важно для эффективной работы).

Управление расходами - это процесс целенаправленного формирования расходов по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и

стимулировании их уменьшения. Оно является важной функцией экономического механизма любой коммерческой организации. Поэтому в ходе управления финансово-хозяйственной деятельностью коммерческой организации в нынешних условиях менеджеры уделяют большое внимание всем сторонам управления расходами, в связи с тем, что получение финансового результата зависит также и от эффективной работы в этой сфере. Это влияет и на финансовую устойчивость организации [3]. Но, как правило, главной целью управления расходами является их анализ и снижение. Управление расходами дает возможность выявить резервы их снижения до оптимального уровня и пути повышения эффективности использования ресурсов, произвести их стоимостную и квалиметрическую оценку [4], а также повысить результативность деятельности хозяйственной структуры. Всё это позволяет выявлять узкие места в краткосрочной и долгосрочной финансовой политике коммерческой организации и грамотно организовать производственный процесс.

Использованные источники:

1. Алексеева Г.И. Учёт расходов на приобретение и создание нематериальных активов в НКО при упрощённых способах ведения бухгалтерского учёта // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 19.
2. Коречков Ю.В., Ябанжи В.И. Финансовая устойчивость интегрированных корпоративных структур // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т.7. № 5 (30). С.60.
3. Коречков Ю.В., Джигоев О.В. Инновационная активность организаций: институциональные факторы и финансовые инструменты. Монография.- Ярославль: МУБиНТ, 2014. С.12-20.
4. Коречков Ю.В., Ябанжи В.И. Финансовые аспекты деятельности интегрированных корпоративных структур в условиях обеспечения устойчивого экономического роста // Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 914-917.

УДК 336.74

JEL: G20

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль*

ВОЕННЫЕ РАСХОДЫ РОССИИ В XIX ВЕКЕ

Ключевые слова. Бюджет, деньги, военные расходы, армия, денежное обеспечение, войска.

Аннотация. Объект исследования - военные расходы Российской империи. Показано значение денег для обеспечения обороноспособности государства. Выявлена роль снабжения войск материальным имуществом и финансовыми ресурсами. Рассмотрено значение государственного кредита

для обеспечения военных потребностей государства.

Korechkov Yuri Viktorovich
doctor of economic Sciences, Professor
International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)
MILITARY EXPENDITURES OF RUSSIA

Key words. Budget, money, military spending, the army, the money supply, the troops.

Abstract. Object of research - military expenditure of the Russian Empire. Shows the value of money to ensure the defense of the state. The role of supply troops with material assets and financial resources. Discusses the importance of public credit to provide military needs of the state.

В 1898 г. русский император Николай II обратился к главам европейских держав с приглашением на мирную конференцию, которая состоялась затем в Гааге. В обращении указывалось, что огромные военные расходы истощают источники доходов наций, содействуют увеличению налогов, парализуют деятельность финансовых органов и задерживают развитие общего благосостояния.

Во все времена понятия «война» и «деньги» постоянно сопутствовали друг другу. Петр Первый называл деньги «артериею войны». Ф. Нитти в «Основных началах финансовой науки» в главе «Расходы по внешней защите» писал: «Военные расходы поглощают самую крупную часть поступлений современных бюджетов» [1].

В дореволюционной историографии во многих трудах русских учёных исследовалось влияние военных расходов на экономическое положение страны, организацию военного хозяйства и систему денежного обеспечения войск. В трудах В. Касперова, М. Кашпарова, Д. Пихно, А. Рафаиловича, Н. Соловьёва, Г. Ходского, изданных в последней четверти XIX века, указывалось на значение в экономике страны военных расходов (Касперов В. Экономическое значение предстоящей денежной реформы.- СПб., 1896; Кашпаров М. Исторический очерк законодательных работ по общему устройству земских повинностей.- СПб., 1894; Кашпаров М. Главнейшие результаты государственного денежного хозяйства на последнее десятилетие.- СПб., 1895; Пихно Д. К реформе денежного обращения.- Киев, 1896; Рафаилович А. К реформе денежного обращения.- СПб., 1899; Соловьёв Н. Краткий исторический очерк расходов на армию в России // Военный сборник.- 1893.- № 12; Ходский Г. Основы Государственного хозяйства.- СПб., 1894).

Значительное увеличение военных расходов в связи с агрессивной деятельностью многих иностранных государств, их влияние на инфляционный процесс в России отмечали также П.Л. Кованько, Куломзин, Н.А.Никольский, П.Никольский и другие исследователи отечественной истории (Кованько П.Л. Главнейшие реформы, произведённые Н.Х.Бунге в финансовой системе России.- Киев, 1900; Куломзин. Государственные

доходы и расходы России XVIII ст. // Вестник Европы, 1869.- № 5; Никольский Н.А. Бумажные деньги в России.- Казань, 1892; Никольский П. Золотые деньги в России // Вестник Европы, 1891.- № 8). Наиболее полную роль финансов в обеспечении оборонных потребностей государства, проведении военных кампаний показана в трудах И.С. Блюха, который утверждал, что будущая война потребует огромных расходов со стороны государства, неизбежно приведёт к образованию огромного государственного долга.

Укрепление Русского государства и рост численности армии с начала XVI века привели к централизации военного руководства, в том числе и основными видами материального обеспечения войск [2]. В начале XVIII века в России была создана регулярная армия с централизованной системой всестороннего обеспечения войск и сил флота, включавшей необходимые органы управления в различных звеньях, склады с запасами материальных средств, госпитали, обозы и другие силы и средства. Все расходы на поддержание постоянной армии при Петре Первом выражались цифрами в 3-4 млн. рублей. Однако, следует иметь в виду, что тогда расходы на содержание армии составляли огромную статью в сумме общих государственных расходов (до $\frac{1}{2}$ - $\frac{3}{4}$ всех расходов) [3].

В XVII-XVIII веках содержание армий было дорогим главным образом потому, что они были или вербованные или наёмные. Армии в XIX веке хотя и пополнялись нижними чинами, обязанными служить бесплатно, были огромны по численности, вооружение и снаряжение значительно усложнялись. Потребовалось развитие железных дорог, паровых флотов, дорогих крепостных сооружений, производство пищевых консервов и т.д. Естественно, что при таких условиях ведение войны требовало больших денежных затрат. По вычислениям Г.Ходского, войны XIX века стоили воевавшим государствам более 42 млн. франков [4]: Крымская война 1854-1856 гг. - 9950 млн. франков; война 1859 г. (война Франции и Сардинского королевства с Австрией) - 1150 млн. франков; Датская война 1864 г. - 175 млн. франков; Американская междоусобная война 1861-1865 гг. - 14000 млн. франков; Австро-Прусская война 1866 г. - 1650 млн. франков; Франко-Прусская война 1870-1871 гг. - 11000 млн. франков; Русско-Турецкая война 1877-1878 гг. - 5625 млн. франков.

Если войны требовали таких денежных затрат, то государства должны были обеспечить себя необходимыми денежными источниками. В качестве последних до широкого применения государственного кредита были [5]:

- увеличение податей;
- перечеканка монеты с понижением её действительной ценности;
- займы у частных лиц;
- субсидии иностранных государств;
- средства захваченного неприятельского края, население которого облагалось массой натуральных и денежных повинностей.

С помощью изысканных денежных и материальных ценностей государство обеспечивало военные потребности. В русскую армию средства

из государственной казны во время ряда войн, начиная с русско-турецкой войны 1877-1878 гг., поступали через полевые казначейства, которые были важнейшим структурным элементом системы обеспечения деньгами и другими ценностями действующей армии.

В России государственный кредит получил своё начало при Екатерине II с образованием системы государственных кредитных учреждений. Государство для ведения военных действий вынуждено было прибегнуть к чрезвычайному источнику покрытия дефицита бюджета – к увеличению государственного долга.

Во время войн активно использовались чужие капиталы в виде субсидий. Так, Турция вела войну 1877-1878 гг. в значительной степени на английские деньги. Россия получала денежные субсидии от Англии лишь в период войн с Наполеоном. Италия в XIX веке для поддержания своей боеготовности получала субсидии от Германии. Для обеспечения первоначальных расходов на войну необходимо было иметь определённый неприкосновенный денежный фонд. Одним из первых в России создателей военного денежного фонда был министр финансов Е.Ф. Канкрин.

Какие бы материальные средства не имелись для ведения войны, они не в состоянии были обеспечить своевременного снабжения армии необходимыми для неё предметами. Поэтому на население возлагались обязанности поставлять эти предметы в армию натурой. Вот почему система натуральных военных повинностей, необходимых в мирное время, получала ещё большее развитие при наступлении чрезвычайных обстоятельств военного времени. Для реализации этих повинностей создавались специальные учреждения. В частности, поступление денег в войска со второй половины XIX века осуществлялось через систему полевых казначейств.

Использованные источники:

1. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. Пер. с итал.- М., 1904.- С. 148.
2. Коречков Ю.В. История банковского дела в Российской армии. - Ярославль: банк России, Международная академия бизнеса и новых технологий. 1997.- С.12.
3. Коречков Ю.В., Вдовин И.В. Полевые учреждения Банка России - военно-экономическая система. Монография / Военная финансово-экономическая академия.- Ярославль, 2010. С. 15-20.
4. Ходский Г. Основы Государственного хозяйства.- СПб., 1894.- С. 4-5.
5. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 64-69.

УДК 336.74

JEL: G20

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор*

Международная академия бизнеса и новых технологий

Россия, г. Ярославль

ДЕНЕЖНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РУССКОЙ АРМИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Ключевые слова. Деньги, Русская армия, денежное довольствие, финансы, экономика, война.

Аннотация. Объект исследования - организация денежного обеспечения Русской армии накануне русско-японской войны 1904-1905 гг. Показан экономический потенциал России. Определена структура денежного довольствия войск. Выявлено значение окладов денежного содержания на поддержание боевой готовности войск.

Korechkov Yuri Viktorovich

doctor of economic Sciences, Professor

International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

THE MONEY SUPPLY OF THE RUSSIAN ARMY IN THE EARLY TWENTIETH CENTURY

Key words. Money, Russian army, pay, finance, economics, war.

Abstract. Object of research - organization of financial support of the Russian army on the eve of the Russo-Japanese war of 1904-1905 Shows the economic potential of Russia. The structure of the monetary allowance of the troops. Importance of salaries to maintain the combat readiness of troops.

К началу XX века Россия стала аграрно-индустриальным государством. Были вложены большие средства в металлургию, транспортное машиностроение, добычу полезных ископаемых, а также в новые отрасли - паровозостроение, мостостроение, рельсопрокатное производство, производство шахтного оборудования и другие. Достижением мирового железнодорожного строительства стали русские железные дороги. С 1892 по 1902 годы было построено 27 тыс. километров новых железных дорог. В 1887 г. в пустыне Каракумы в условиях среднеазиатской жары всего за 1,5 года русские строители проложили 800-километровую линию Закаспийской железной дороги, доказав тем самым возможности строительства и эксплуатации железных дорог в условиях пустыни [1].

Была построена Транссибирская железная дорога. Полоса её непосредственного экономического влияния составляла 200 вёрст в сторону при сухопутном сообщении и 700-800 вёрст при водных путях. Этот процесс был назван «развитием капитализма вширь» [2]. Строительство железных дорог, в особенности Транссибирской, значительно увеличивало военно-экономический потенциал государства и могло обеспечить быструю

переброску большого количества войск на значительные расстояния. Это положительно сказалось во время русско-японской войны 1904-1905 гг.

Показатели индустриального роста страны в 1890-1899 годах были впечатляющими. Промышленное производство в стране удвоилось, при этом выпуск продукции тяжёлой промышленности увеличился в 2,8 раза, легкой – в 1,6 раза. Общая стоимость продукции машиностроения увеличилась с 56 млн. до 209 млн. руб. (в 3,7 раза), а число выпускаемых паровозов возросло с 83 до 875 (в 10,5 раз). Добыча нефти достигла 550 млн. пудов (рост в 2,9 раза), в результате чего по этому показателю Россия вышла на первое место в мире.

Важное место в системе войскового хозяйства занимало денежное довольствие войск. Между окладами офицерского жалованья в русской армии и в ряде других армий (в частности, в германской и австрийской) существовала большая разница. В Российской империи оклады жалованья составляли большую часть общей суммы всего содержания только для младших чинов, в высших же чинах главную роль играли столовые деньги [3].

Чем выше было служебное положение, тем больше разница между окладами жалованья и окладами столовых денег. Даже армейский поручик в начале XX века при командовании ротой получал почти столько же столовых (300 руб.), сколько и жалованья (312 руб.), полковой командир, полковник, напротив, получал в 2,5 раза больше столовых (1500 руб.), чем жалованья (687 руб.), не считая 1200 руб. прибавочных.

В русской армии, особенно в военных управлениях, было множество должностей, которые могли занимать офицеры различных чинов. Кроме того, у нас допускалось весьма значительное число офицеров всех чинов, не занимавших никаких определённых должностей или занимавших должности, не связанные с постоянным занятием [4].

Какие виды денежного довольствия существовали в русской армии в начале XX века? В Своде Военных постановлений издания 1910 г. в статье 9 книги XIX указывалось: «Денежное довольствие определяется: жалованьем и столовыми деньгами, а равно добавочными к ним выдачами, деньгами на представительство, разного рода денежными пособиями, деньгами на канцелярские расходы, почтовые и по отправлению телеграмм и эстафет, а также деньгами на обучение нижних чинов, подъёмными, прогонными, разъездными, суточными, порционными и заработными».

В статьях 15 и 16 было записано: «Штатное жалованье назначается: 1) или по чинами; 2) или по должностям; 3) или по разрядам должностей; 4) или по званиям, по окладам, указанным в штате части, и сообразно роду службы». Ст. 44 определяла, что столовые деньги присваиваются «вообще званию или должностям» в размере постоянных окладов, определённых штатами и особыми расписаниями. Кроме того, в ст. 72 указывалось, что добавочные оклады к содержанию «определены табелю, Высочайше утверждённой 24 декабря 1908 г., начиная с чина прапорщика и до чина полковника включительно». Офицерским чинам также выплачивались добавочные деньги на выслугу лет в строю.

Итак, в русской армии исторически сложились три вида денежного довольствия военнослужащих: жалованье, столовые деньги и добавочные виды довольствия.

В русской армии перед русско-японской войной 1904-1905 гг. выплата жалованья производилась соответственно разнице в значении чинов в различных родах войск. Например, поручик гвардии получал такой же оклад, как и капитан армии; поручик Генерального штаба, артиллерии, инженерных войск и стрелковых батальонов – наравне со штабс-капитаном армии [5]. Кроме того, гвардейские офицеры, находившиеся в строю, получали жалованье не по обыкновенному, а по усиленному окладу, который был больше обыкновенного на 50%.

Усиленный оклад жалованья выплачивали:

а) офицерам всех войск, находившихся «в исключительно тягостных условиях», например, во всех отдалённых округах;

б) всем офицерам, находившимся в каком-либо особом положении (слушателям военных академий, состоящим в учебных частях и т.д.);

в) в военная время «по переходе через границу».

Прибавочное содержание начальникам отдельных частей назначалось для удовлетворения расходов на представительность, сопряжённую со служебным положением этих лиц. Размеры этого содержания были различны. Наибольший размер получали начальники дивизий, начальники артиллерии в округах, начальники окружных штабов и корпусной артиллерии – по 1500 руб. Наименьший прибавочный оклад (300 руб.) получали командиры батарей и понтонных полубатальонов. Прибавочное содержание строевым обер-офицерам, не получавшим столовых денег, назначалось только с целью улучшения их материального положения. Наряду с прибавочным содержанием важнейшим видом добавочных окладов были столовые деньги. Как столовые деньги, так и прибавочное содержание выдавались ежемесячно вместе с жалованьем. При этом столовые деньги выдавались только за время действительного исполнения должности. Организация денежного обеспечения способствовала эффективному функционированию всей системы войскового хозяйства.

Использованные источники:

1. Жарова Л.Н., Мишина И.А. История Отечества. 1900-1940 гг.- М.: Просвещение, 1992. С. 35-36.
2. Донгаров А.Г. Иностранный капитал в России и СССР.- М.: Международные отношения, 1990. С.13.
3. Коречков Ю.В. История банковского дела в Российской армии. - Ярославль: Банк России, Международная академия бизнеса и новых технологий. 1997.- С.22.
4. Коречков Ю.В., Вдовин И.В. Полевые учреждения Банка России - военно-экономическая система. Монография / Военная финансово-экономическая академия.- Ярославль, 2010. С. 30.
5. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка

Коржавина Е.Г.
студент группы ЭК-52м
Солдатов А.А.
студент группы ЭК-52м
ЮЗГУ
Россия, г. Курск

ОСОБЕННОСТИ КАЗНАЧЕЙСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Основным фондом денежных средств государства выступает бюджет государства, являющийся центральным звеном государственных финансов. Бюджет является одной из основополагающих финансово-правовых категорий.

Как экономическая категория, бюджет представляет собой централизованный в определенных масштабах денежный фонд, который находится в распоряжении органа, наделенного властными полномочиями.

С правовой точки зрения, бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Это определение предложено Бюджетным кодексом Российской Федерации и оно достаточно точно и полно отражает сущность и экономическое значение этой категории[2].

Бюджет государства реализуются посредством бюджетной системы страны и представляют собой, по сути, экономические отношения, возникающими в связи с распределением фонда денежных средств государства и его использованием по целевому, территориальному назначению. Бюджетная система представлена тремя уровнями:

1. федеральный, включающий федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов – пенсионный, социального страхования, обязательного медицинского страхования.

2. региональный, включающий бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов.

3. местный уровень, включает все виды местных бюджетов.

Главное назначение всех звеньев и уровней бюджетной системы – финансовое обеспечение функций, возложенных на органы власти [2].

Исполнение бюджета – это совокупность процедур по формированию и использованию средств бюджета. Содержание исполнения бюджета, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, заключается в выполнении доходной части, обеспечивающая полное и своевременное поступления в бюджет отдельных видов доходов, и расходной части бюджета соответствующего уровня, выполнение которой предусматривает последовательное финансирование мероприятий, предусмотренных законом о бюджете, в пределах утвержденных сумм. Расходы бюджета ежегодно утверждаются федеральным законом о федеральном бюджете на

соответствующий финансовый год. Все бюджетные процедуры унифицированы. Унификацию бюджетных процедур обеспечивает бюджетная классификация – документ, представляющий собой обязательную группировку доходов и расходов по однородным признакам с присвоением им определенного шифра. С помощью бюджетной классификации доходов и расходов обеспечивается учет и систематизация информации о состоянии бюджета. На основании чего проводится экономический и статистический анализ доходов и расходов бюджетов Российской Федерации.

В РФ предусмотрена казначейская система исполнения бюджета, это система при которой на специальные органы министерства финансов – казначейства возложены организация исполнения бюджетов, управления их счетами и бюджетными средствами [3].

Казначейство России является федеральным органом исполнительной власти (федеральной службой), осуществляющий в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета[4].

Указанные органы являются кассиром для всех распорядителей и получателей бюджетных средств и осуществляют платежи от имени и по поручению бюджетных учреждений. Исполнение бюджета в РФ осуществляется органами казначейства на счетах, открытых для учета доходов и средств бюджета в Центральном банке Российской Федерации и его расчетно-кассовых центрах. Между банком и органом казначейства заключается договор на обслуживание счета. Банки несут ответственность за своевременное и правильное зачисление и списание средств на основании расчетно-денежных документов по счетам казначейства в пределах остатка средств на них. Банки не отвечают по обязательствам органов казначейства, а также не могут списывать средства со счетов в бесспорном порядке без акцепта казначейства, т.е. согласие на оплату денежных и товарных документов или гарантирование их оплаты[4].

Исполняя бюджет, органы казначейства опираются на ряд принципов.

1. Принцип единства кассы. Он предусматривает зачисление всех поступающих доходов и средств заимствования на единый бюджетный счет и осуществление всех предусмотренных расходов и платежей с единого бюджетного счета. Единство кассы предполагает слияние расчетных счетов бюджетополучателей в единый счет бюджета, с которого осуществляется расчет с поставщиками товаров и услуг. Однако следует уточнить, что единство кассы не предполагает единственность расчетного счета для казначейского органа.

2. Принцип подведомственности расходов бюджетов означает, что получатели бюджетных средств вправе получать бюджетные ассигнования и

лимиты бюджетных обязательств только от главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, в ведении которого они находятся.

3. Принцип прозрачности бюджета – планирование и исполнение бюджета ведется в разрезе детальной бюджетной классификации РФ [19].

Принятие бюджетными учреждениями денежных обязательств по осуществлению расходов и платежей возможно лишь в пределах, доведенных до них лимитов бюджетных обязательств.

Участниками процесса исполнения бюджет являются:

Главный распорядитель средств федерального бюджета – орган государственной власти Российской Федерации, имеющий право распределять средства федерального бюджета по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств, определенный ведомственной классификацией расходов федерального бюджета. Главный распорядитель бюджетных средств составляет бюджетную роспись, распределяет лимиты бюджетных обязательств по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств и исполняет соответствующую часть бюджета.

Распорядитель бюджетных средств – орган государственной власти или орган местного самоуправления, имеющие право распределять бюджетные средства по подведомственным получателям бюджетных средств. Распорядитель бюджетных средств составляет бюджетную роспись, распределяет лимиты бюджетных обязательств по подведомственным получателям бюджетных средств и направляет их в орган, исполняющий бюджет. Распорядитель бюджетных средств утверждает сметы доходов и расходов подведомственных бюджетных учреждений. Получатель бюджетных средств – бюджетное учреждение или иная организация, имеющие право на получение бюджетных средств в соответствии с бюджетной росписью на соответствующий год.

Таким образом, можно сказать, что в РФ предусмотрена казначейская система исполнения бюджета, главной задачей которого является оптимальное управление государственными финансовыми ресурсами. Казначейство контролирует поток бюджетных ресурсов, связанных с доходной и расходной частью, на одном счете. Тем самым обеспечивается принцип единства кассы, а также достигается ускорение оборачиваемости бюджетных средств. Казначейство РФ выполняет кассовое обслуживание участников бюджетного процесса

Использованные источники:

1. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития России и ее регионов / Евченко А.В., Ершова И.Г. / Министерство образования Российской Федерации, Курский государственный технический университет. Курск, 2003.
2. Титаренко Г.А. Информационные системы в экономике [Текст] / Г.А. Титаренко. – М., 2011. – 514 с.
3. Совершенствование системы управления региональной социально-

экономической системой / Кузьбожев Э.Н., Евченко А.В., Ершова И.Г., Вертакова Ю.В., Белоусова М.А. / Под редакцией Э.Н. Кузьбожева, А.В. Евченко. Курск, 2003.

4. Целеполагание в управлении социально-экономическим развитием региона / Вертакова Ю.В., Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н. / Известия Юго-Западного государственного университета. 2001. № 6. С. 152-162.

5. Формирование основ современной налоговой системы / Девятилова А.И. / В сборнике: Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и экономической безопасности сборник научных статей региональной научно-практической конференции, посвященной 25-летию ФНС России. Ответственный редактор Л. В. Севрюкова. 2015. С. 169-173.

УДК 339.138

*Королькова А.А.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Аннотация: статья посвящена изучению партизанского маркетинга как прогрессивного способа привлечения потребителей и продвижения товара при минимальных затратах. В ней описаны отличительные черты «партизанских» методов. Рассмотрены примеры использования партизанского маркетинга из зарубежной практики.

Ключевые слова: продвижение товара, креативный подход, минимальный бюджет, партизанский маркетинг, особенности «партизанских» методов.

GUERRILLA MARKETING AS AN EFFECTIVE MARKETING STRATEGY ELEMENT

Keywords: sales promotion, creative approach, minimal budget, guerrilla marketing, especially the "guerrilla" methods.

Annotation: this article is devoted to studying of guerrilla marketing as progressive way of involvement of consumers and advance of an item at the minimum expenses. It describes distinctive features of "guerrilla" methods. It discusses examples of usage of guerrilla marketing in international practices.

С каждым годом стоимость обычной рекламы увеличивается, а её эффективность, наоборот, стремительно падает. Традиционные яркие ролики, ежеминутно прокручиваемые на телевизионных каналах, для большинства потребителей стали привычной рутинной. Крупные компании привыкли решать подобные проблемы простым увеличением рекламного бюджета.

Чтобы всё-таки достучаться до потребителя, они размещают свою информацию не на десяти, а на двадцати рекламных щитах, вместо пяти телевизионных рекламных роликов в день они заказывают десять. Для небольших компаний, средства которых на рекламу ограничены или вообще отсутствуют, существует очень необычный, недорогой и при этом эффективный метод – партизанский маркетинг.

Партизанский маркетинг означает серию нетипичных маркетинговых ходов, кардинально отличающихся от традиционной рекламы как средства маркетинговых коммуникаций. Они позволяют эффективно продвигать товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, совсем или почти не вкладывая денег [1, с. 14]. Ведь главными инструментами партизанской стратегии в отличие от обычного маркетинга являются время, энергия и изобретательность.

Данный термин ввел американский маркетинголог Джей Конрад Левинсон. Определение «партизанский» было заимствовано им из военного дела, где оно используется для ведения войны силами малых отрядов, не имеющих тяжёлого вооружения, и содержит в себе то, что хочет заполучить любой предприниматель: добиться максимального успеха при минимальных затратах [2, с. 32].

Партизанский маркетинг включает многочисленные способы и методы, которые подбираются индивидуально для каждого потребителя. Основной трудностью в этом деле является необходимость огромных интеллектуальных и творческих затрат. Кроме того, следует учитывать и очень важный нюанс, а именно невозможность абсолютного копирования уже используемых какими-то организациями способов, потому что каждый бизнес имеет свои особенности, которые требуют разработки собственных уникальных решений.

Павел Коротин, генеральный директор «Агентства партизанского маркетинга» и президент «Ассоциации практиков партизанского маркетинга», выделяет следующие отличительные черты методов партизанского маркетинга:

- Они эмоциональны, и передаваемые с их помощью маркетинговые сообщения запоминаются;
- Они способны вызвать волну повторных позитивных упоминаний;
- Они поддаются точному финансовому контролю с точки зрения учета расходов;
- Они воздействуют на подсознание, то есть не продают, но учитывают, как человек принимает решение о покупке [3].

Если изначально партизанский маркетинг позиционировался как способ организации рекламных кампаний для малого бизнеса, то со временем его эффективность взяли на вооружение средние и крупные игроки рынка [4, с. 2]. Для малого бизнеса партизанский маркетинг служит основным

направлением продвижения товаров и услуг, во всяком случае, до тех пор, пока не будет достигнут стабильный доход. Средний бизнес, как правило, использует традиционные и нетрадиционные способы рекламирования, действуя методом проб и ошибок, чтобы наиболее эффективно сформировать медиаплан. Что касается крупных предприятий, партизанский маркетинг помогает им добраться до тех категорий потенциальных клиентов, которых не удастся «зацепить» обычной рекламой.

Рассмотрим несколько примеров использования партизанского маркетинга из зарубежной практики.

Чаще всего рекламные объявления, которые размещаются на автобусных остановках, остаются без должного внимания. Большинство людей куда-то торопятся, высматривают свой автобус или просто разговаривают с внезапно повстречавшимся знакомым. Французское креативное агентство Marcel предложило следующее решение данной проблемы: реклама новой шероховатой бутылки Coca-Cola в прямом смысле этого слова «цепляла» — плакат-липучка не давал скучающим парижанам уйти, не обратив никакого внимания на рекламный щит.

Ресторан Spar, находящийся на пляже в Мумбаи, придумал оригинальный способ привлечения как можно большего числа клиентов на ежегодный фестиваль морепродуктов. Его сотрудники разместили вдоль линии берега огромные раковины моллюсков, внутри которых посетители могли обнаружить приглашение от Spar: «Хотите отведать морепродуктов? Добро пожаловать на фестиваль Spar!»

В рамках рекламной кампании швейцарской организацией IWC, которой принадлежит самая большая наручная модель немагнитных часов для летчиков Big Pilot's, были выпущены специальные ремни безопасности для общественного транспорта с изображениями их товара. Пользуясь случаем, пассажир мог «примерить» фешенебельные часы и оценить, как они будут выглядеть на его запястье.

Таким образом, партизанский маркетинг по праву можно считать не только модным, но и перспективным направлением. Грамотное сочетание знаний своей целевой аудитории, уникального торгового предложения, а также правильно подобранных способов контакта с потенциальными потребителями делают его незаменимым инструментом любого бизнеса в конкурентной борьбе.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.
2. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И. В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 159 с.
3. Коротин П. Я предпочитаю говорить о маркетинге здравого смысла. 2012. [Электронный ресурс]. URL:<http://biznesbomba.ru/read/novostipartnerov/pavel-korotin-yapredpochitayu-govorit-o-marketinge-zdravogo-smysla/>
4. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин,

Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.

УДК 330.3

*Коропятник П.А.
студент 2 курса
юридический факультет
Зубайдуллина Д.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра Экономической теории и анализа
СФ БашГУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак

ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

В статье рассматривается с помощью каких нормативных актов регулируется государственно – частное партнерство, какие проблемы наблюдаются в данном регулировании.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, государство, закон, постановление.

FEATURES OF LEGAL REGULATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

The article deals with what regulations governed public – private partnership, what problems occur in this regulation.

Key words: public-private partnership, government, law, Ordinance.

Вопросы взаимоотношения государства и бизнеса всегда находились в центре пристального внимания любого современного демократического правового государства. Более того, в последние годы во всем мире наблюдается тенденция усиления сотрудничества власти и бизнеса. Особую актуальность тема государственно-частного партнерства приобрела в условиях мирового финансового кризиса, в связи с которым многие отрасли российской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке. Председатель Правительства России Владимир Путин, открывая совещание в Новомосковске в сентябре 2009 г., назвал «государственно-частное партнерство – основой посткризисного развития регионов».

Тема государственно-частного партнерства становится все более популярной в связи с оживлением экономики и необходимостью реализации различных публичных функций власти и утвержденных ею программ.

Развитию государственно-частного партнерства в России препятствуют, помимо прочего, элементарное непонимание чиновниками сущности этого института и его отличие от иных форм взаимодействия власти и бизнеса, с которыми государственно-частное партнерство необоснованно смешивается. Как известно, федеральное законодательство весьма консервативно в определении допустимых форм государственно-частного

партнерства (предусмотрена только одна форма - концессия), однако у субъектов РФ сохраняется право предусмотреть существование государственно-частного партнерства в иной форме. Отсутствие опыта и путаница в правовых понятиях негативно сказываются не только на качестве принятого регионального законодательства по государственно-частному партнерству, но и зачастую делают его не приспособленным для использования на практике. Как результат, проекты государственно-частного партнерства в регионах исчисляются единицами, а их реализация происходит только в тех регионах, где правовое регулирование учитывает международно-правовой опыт [4, с.39].

В настоящее время среди федеральных нормативных правовых актов, тем или иным образом регулирующих отношения, возникающие в сфере государственно-частного партнерства, можно назвать:

- договорные конструкции, предусмотренные Гражданским кодексом Российской Федерации;

- Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;

- Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;

- Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития»;

- Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"

- Федеральные законы об иных государственных корпорациях: «Роснано», ЖКХ, «Олимпстрой»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 24.08.2006 № 516 «Об открытом акционерном обществе «Российская венчурная компания»;

- Постановление Правительства Российской Федерации «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации».

Соответственно, действующее российское законодательство предлагает существенный набор инструментов, которые можно применять в проектах, реализуемых на основе государственно-частного партнерства, это: Инвестиционный фонд Российской Федерации, особые экономические зоны, концессии, Российская венчурная компания, ФЦП (ФАИП), региональные фонды развития, государственные корпорации (к примеру, Внешэкономбанк).

Широкое применение инструментов государственно-частного партнерства в России только подтверждает актуальность данного явления для российской экономики в существующих условиях и, следовательно, установления его легального определения.

Что касается Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки

социально ориентированных некоммерческих организаций», он регламентирует правоотношения в сфере деятельности и оказания поддержки указанным в названии закона разновидностям НКО. Среди сфер деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций, указанных в Законе, приведена деятельность в области «пропаганды здорового образа жизни, в области физической культуры и спорта и содействие указанной деятельности». Данный Закон нельзя в полной мере отнести к правовой базе государственно-частного партнерства, поскольку в нашей стране проекты государственно-частного партнерства в основном реализуются в коммерческой сфере ввиду ограниченности применяемых инструментов государственно-частного партнерства. Вместе с тем Закон создает базу для реализации проектов с участием некоммерческих организаций. В Законе приведены правовые механизмы поддержки таких НКО, включая льготы по налогам, передачу во владение и пользование НКО имущества, финансовую, информационную и консультационную поддержку и др. При этом субъекты РФ и муниципальные образования вправе устанавливать и иные формы поддержки.

В ряде стран реализация государством проектов совместно с НКО также относится к государственно-частному партнерству. Таким образом, социально ориентированные НКО могут стать эффективными институтами, содействующими развитию как массового спорта, так и спорта высших достижений, путем, например, обучения специалистов, организации спортивных секций, мероприятий и т. п.

Наиболее характерными недостатками региональных законов являются:

- смешение государственно-частного партнерства с другими видами отношений;
- отсутствие конкретных схем реализации государственно-частного партнерства;
- отсутствие вариантов распределения рисков.

Проанализируем названные недостатки подробнее.

В отличие от государственно-частного партнерства поставки для государственных нужд не обладают необходимыми признаками, на которые мы указывали в настоящей статье, кроме достижения общественно полезной цели. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" не дает оснований предположить, что отношения сторон выходят за рамки обыкновенного исполнения обязательств, возникших из соответствующего поименованного договора. Отсутствует при исполнении контракта и специальное распределение рисков [2, с.16].

Достижение общественно полезной цели в данном случае проявляется лишь для публичного субъекта, который реализует свои властные функции и полномочия. Частный субъект этой цели как таковой не разделяет, его цель - извлечение прибыли. С точки зрения частного субъекта, единственным

отличием государственного контракта от заключения договора поставки или подряда с частным контрагентом является особый порядок заключения договора. Государственно-частное партнерство же предполагает как общность целей для участников, так и качественно иное содержание правоотношений.

Отличный от государственно-частного партнерства характер отношений при государственном контракте проявляется и в том, что само заключение подобного контракта может быть формой исполнения соглашения о государственно-частном партнерстве. Например, если публичный партнер принял на себя риск недостижения частным партнером нужного объема сбыта, одним из вариантов компенсации может быть размещение публичным партнером у контрагента заказа на поставку товаров, работ и услуг для публичных нужд, что обеспечило бы зафиксированные в соглашении о государственно-частном партнерстве показатели.

Инвестиционная деятельность имеет больше сходств с государственно-частным партнерством. По существу, ГЧП - это результат значительной эволюции понятия инвестирования, существенным отличием являются особые цели инвестирования и распределение рисков. Отнесение инвестирования к государственно-частному партнерству неверно потому, что инвестирование - более широкое явление и понятие. ГЧП является особой формой соединения и реализации публичных и частных инвестиций, но не наоборот.

Отсутствие конкретных схем реализации государственно-частного партнерства связано с ошибками в понимании правовой природы ГЧП и игнорированием иностранного опыта. Государственно-частное партнерство - слишком новое явление и по своему содержанию не может быть заведомо урегулировано исходя из абстрактных представлений о содержании партнерских отношений. Каждое соглашение о ГЧП - творческий продукт, поскольку должно отвечать требованиям достижения каких-то конкретных общественно значимых целей и социальных задач, а кроме того, в рамках ГЧП часто реализуются уникальные проекты, не имеющие аналогов.

Вместе с тем не секрет, что общественные отношения имеют тенденцию повторяться в основных элементах, что, собственно, позволяет их типизировать и регулировать. Это дает возможность, во-первых, предусмотреть типовые схемы организации отношений в рамках государственно-частного партнерства и, во-вторых, установить, какие риски при какой схеме необходимо распределить между сторонами.

В значительной мере, как видно из регионального законодательства, типизирован набор инструментария, который использует публичный субъект (собственно, особой заслуги в этом нет, поскольку весь этот инструментарий предусмотрен гражданским и бюджетным законодательством). В некоторых региональных законах сделана попытка

урегулирования отдельных рисков (в основном связанных с минимальным уровнем трафика или потребления). Только в Санкт-Петербурге на данный момент предусмотрены варианты построения отношений, но привязки к рискам отсутствуют и здесь.

Федеральный законодатель, приняв Закон о концессиях, оставил все остальные варианты государственно-частного партнерства на усмотрение региональных властей. По-видимому, регионы оказались неспособны адекватно заполнить оставшийся правовой вакуум как из-за отсутствия должного уровня юридической техники, так и из-за нехватки политической воли и, возможно, непонимания собственного экономического интереса [3, с.81]. Даже в Санкт-Петербурге, несмотря на все достоинства регионального закона, каждое соглашение о ГЧП подвергается детальной "ручной доработке", т.к. в противном случае механизм не заработал бы.

Между тем есть иностранный опыт, который свидетельствует о возможности стандартизации отношений в рамках государственно-частного партнерства. Например, в Великобритании предусмотрены стандартные контракты.

Во многих субъектах законодательство не предусматривает не только схем государственно-частного партнерства, но и сколько-нибудь специфического регулирования этих отношений. Предусмотрено, что отношения в рамках ГЧП регулируются соглашением, заключаемым с победителем конкурса, и все.

Отсутствие вариантов распределения рисков, равно как и критериев возникновения необходимости их компенсации и требований к процедуре признания наступления "рисковых" случаев, также увеличивает усмотрение сторон и способно порождать конфликты, затягивать переговорный процесс и откладывать начало осуществления государственно-частного партнерства, повышая риски неудачи в связи с изменением ситуации.

Необходима типология рисков, которые целесообразно разделить на а) возлагаемые на публичного субъекта, б) разделяемые и в) возлагаемые на частного субъекта.

Распределение рисков означает распределение негативных последствий наступления тех или иных событий (возложение обязанности выплатить компенсацию каких-либо потерь или, напротив, устранение такой обязанности).

Очевидно, что распределение рисков должно соответствовать компетенции участника государственно-частного партнерства. Полагаем, что законодательные, политические риски и риски, связанные с общественным мнением по поводу проекта (например, реакцией жителей близлежащих или расселяемых домов), должны возлагаться на публичного субъекта, а риски, связанные с возможными недостатками и ошибками при проектировании, строительстве, технической эксплуатации объекта государственно-частного партнерства, риски нарушения обязательств по отношению к третьим лицам или привлечения к ответственности перед

третьими лицами - на частного субъекта. Прочие риски (риски неполучения минимально допустимого дохода от эксплуатации государственно-частного партнерства, риски недостижения заданных показателей, таких как качество каких-либо услуг и т.п., финансовые риски, риски неверного определения концепции и др., если они не сводятся к риску одного из участников), по-видимому, должны быть общими.

Использованные источники:

1. Баженов А. Государственно-частное партнерство: ослабление рисков // Государственная служба. - 2010. - №5. - С. 20-23
2. Изаак С.И., Дуденков Д.В. Государственное регулирование инвестиционного процесса в современных условиях // Управление собственностью: теория и практика. 2012. №2. С. 14 – 16.
3. Норекиян М. С. Возможности сотрудничества государства и рынка на основе государственно-частного партнерства // Социум и власть. - 2013. - №4. - С. 81-83.
4. Франц О. Б. Государственно-частное партнерство: правовая форма и социально-экономическое содержание // Бизнес, менеджмент и право. - 2012. - №1. - С. 38-41.
5. Шишмарева Е. В. Государственно-частные партнерства в России в условиях кризиса: факторы успеха и правовые неопределенности // Право и управление. XXI век . - 2014. - №2. - С. 15-19.

Костенко Е.С.

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Правовая процедура является особо важной гарантией эффективного осуществления правового регулирования общественных правоотношений.

Для эффективного нормотворчества и правового регулирования в целом необходимы определенные процедурные механизмы. Ритуалы, церемонии, иные обряды - все это виды процедур, которые связаны с регуляцией социальных отношений.[1] Следует отметить, что «процедурность» (как и нормативность) наиболее полно отражается в правовом регулировании, где существуют целые процедурные отрасли, такие как: гражданское процессуальное право, уголовно-процессуальное право, арбитражно-процессуальное право, административно-процессуальное право.

Обеспечение законных интересов и защиты прав и свобод человека и гражданина невозможны без определенных, законодательно закрепленных правовых процедур.[2]

Процедурно-правовой механизм выступает как неотъемлемая часть, как важнейший внутренний («специально-юридический») механизм системы правового регулирования, для которой он имеет огромное значение: он обеспечивает действие ее трех главных функций - регулятивной,

охранительной, правотворческой.

Правовая процедура как явление общесоциальное явление представляет собой систему, которая имеет ряд признаков:

- 1) ориентирована на достижение конкретного правового результата;
- 2) стоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения и как деятельность внутренне структурирована правовыми отношениями;
- 3) создает программу своего развития, которая предварительно установлена на нормативном уровне;
- 4) иерархически построена;
- 5) находится в развитии, динамике;
- 6) имеет специальный характер: выступает средством реализации главного для нее правоотношения. [3]

Отличительная черта правовой процедуры от социальной заключается в том, что правовая процедура действует в правовой среде. Этот правовой институт является составляющей юридического процесса.

Юридический процесс представляет собой урегулированный процессуальными нормами порядок деятельности компетентных государственных органов, который состоит в подготовке, принятии, а также документальном закреплении юридических решений общего либо индивидуального характера. [4]

Содержание понятий «процесс» и «процедура» не имеет нормативного закрепления и зачастую оба термина используются как синонимы, также употребляются в разных значениях. Именно поэтому это обстоятельство создает некоторые неточности в правоприменении и правотворчестве.

Следует отметить, что в литературе встречаются несколько вариантов соотношения процесса и процедуры:

- их полное отождествление;
- применение термина «процедура» только к неюрисдикционной деятельности для обозначения порядка ее осуществления;
- включение юридического процесса в понятие процедуры;
- соотношение юридического процесса и процедуры как содержания и формы. [5]

Процедура - более широкое понятие по сравнению с понятием юридического процесса, процедурность это всеобщее свойство права, отмечает В.Н. Протасов. Также отмечает, что юридический процесс представляет собой разновидность юридической процедуры, которая направлена на выявление и реализацию материального охранительного правоотношения, что предопределяет своеобразие ее содержательных черт (обязательное наличие в составе властного субъекта; специфику опосредуемых мер; как правило, высокий уровень нормативной регламентации и др.), а главное, особый механизм связи с материально-правовой регулятивной сферой. [6]

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс и процедура - это родственные, но не тождественные понятия. Процесс следует понимать как

совокупность последовательных действий, а процедура - это порядок следования указанных действий, то есть внутренняя форма процесса.

Использованные источники:

1. Феофанов Ю.В. Власть и право // Известия. 1988. 21 июня.
2. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса// «Экономика и социум» Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С.1.
3. Протасов В.Н. Юридическая процедура. М.,1991.
4. Лукьянова Е.Г. Теория процессуального права. 2-е изд., перераб. М., 2004. С. 2.
5. Уваров П.В. Исполнительное производство как разновидность юридического процесса : дис. канд.юрид. наук. Тамбов, 2009. С. 23
6. Протасов В.Н. Юридическая процедура. М.,1991. С. 6-7.

УДК 658.14:614.2

Костина О.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов и банковского дела»

Цуканова Е.Ю.

студент, магистрант 3 курса

кафедра «Финансов и банковского дела»

Югорский государственный университет

Институт менеджмента и экономики

Россия, г. Ханты-Мансийск

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ
УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Статья посвящена анализу системы финансирования учреждений здравоохранения. В статье рассматриваются инновационная модель развития учреждений здравоохранения и классификация инноваций, основываясь на скорости проникновения на рынок. Взаимодействие системы здравоохранения и медицинской науки.

Ключевые слова: инновационное развитие здравоохранения, финансирование, инновации, медицинская наука.

**IMPROVING THE HEALTH SYSTEM OF FINANCING
INSTITUTIONS BY USING MODEL FINANCIAL SUPPORT OF
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HEALTH INSTITUTIONS**

This article analyzes the financing of the health care system. The article discusses the development of an innovative model of health care institutions and classification of innovations, based on market penetration rate. The interaction of health and medical science.

Keywords: innovative development of health care, funding, innovation, medical science.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008г. N 1662-р, основные приоритеты социальной и экономической политики в сфере реализации государственной программы Российской Федерации "Развитие здравоохранения" включают формирование культуры здорового образа жизни, внедрение инновационных технологий в здравоохранение и решение проблем кадрового обеспечения. [1]

Совершенствование медицинской помощи населению возможно лишь при условии инновационного развития здравоохранения на основе достижений фундаментальной науки, создания и внедрения новых эффективных лечебно-диагностических технологий и лекарственных средств в медицинскую практику. Непрерывный поступательный процесс обновления медицинских технологий и лечебных субстанций, обеспечивающий повышение эффективности лечения и профилактики, требует формирования и адекватного финансового обеспечения целевых научных программ по приоритетным направлениям развития медицины и здравоохранения. [1]

Инновационная модель развития здравоохранения предусматривает тесное взаимодействие системы здравоохранения и медицинской науки, планирование научных медицинских исследований в зависимости от потребностей здравоохранения, активное внедрение научных результатов в медицинскую практику, а также целенаправленную подготовку специалистов, способных обеспечить внедрение научных достижений.

Для обеспечения перехода здравоохранения на инновационный путь развития необходимо повысить уровень оснащения учреждений здравоохранения медицинским оборудованием, уровень подготовки и повышения квалификации медицинских кадров; создать условия для эффективного внедрения в медицинскую практику результатов научно-технической деятельности; обеспечить переход практического здравоохранения на стандарты оказания медицинской помощи населению, на новые формы организации и финансирования деятельности медицинских организаций. [2]

Для этого необходимы, с одной стороны, концентрация финансовых средств и кадровых ресурсов медицинской науки на решении приоритетных задач отечественного здравоохранения, с другой – модернизация и переоборудование учреждений здравоохранения и подготовка квалифицированных специалистов.

Для перехода на инновационный путь развития здравоохранения необходимо осуществить ряд мероприятий (рисунок 1).

Инновационное развитие потребует привлечения значительного количества бюджетных средств, вместе с тем, внедрение результатов научных исследований в практическое здравоохранение даст сильный импульс для повышения качества медицинской помощи. Для его обеспечения необходимо выделение средств федерального бюджета в 2010 году в сумме 12,4 млрд. руб.

с увеличением к 2020г. до 355,5 млрд. руб.

Выделены 3 этапа реализации инновационного развития здравоохранения. С 2016г. реализуется третий этап (2016-2020гг.), который включает:



Рисунок 1 – Свод мероприятий по инновационному развитию

- корректировку приоритетных направлений НИОКР в зависимости от полученных результатов и потребностей здравоохранения;
- формирование государственного задания медицинской науке на последующие годы;
- дальнейшую разработку и реализацию межведомственных программ.

[1]

Действующая модель финансирования в большей степени направлена на текущие расходы учреждений здравоохранения (рисунок 3).

Основными источниками финансирования здравоохранения в Российской Федерации (рисунок 2) являются государственные средства. Государственные источники финансирования объединяют средства бюджетов всех уровней: федеральные, региональные и муниципальные, средства государственных внебюджетных фондов, которые включают в себя средства не только Федерального фонда общего медицинского страхования, но и Фонда социального страхования РФ. А также к источникам финансирования здравоохранения относятся и средства Пенсионного фонда РФ, направленные на здравоохранение, и прочие государственные средства. Средства федерального бюджета используются: на оплату медицинской помощи населению; на федеральные целевые программы. Региональные и муниципальные бюджеты несут основное бремя, связанное с содержанием учреждений здравоохранения, профилактикой и лечением социально значимых заболеваний. Среди средств государственных внебюджетных фондов ведущая роль в финансировании услуг здравоохранения принадлежит фондам обязательного медицинского страхования.

Помимо государственных источников в финансировании здравоохранения участвуют негосударственные источники – это личные средства населения; финансовые средства работодателей на лечение своих сотрудников; средства, выделяемые на здравоохранение некоммерческими организациями, обслуживающими население и др.

В экономической науке существует много классификаций инноваций (общий подход). Но ни одну из описанных схем нельзя в полной мере отнести к отрасли здравоохранения. Предлагается классификация медицинских инноваций исходя из выделенных 66 разделов медицины, в которой проведено укрупнение в разделы, основываясь на скорости проникновения на рынке инноваций (рисунок 3).

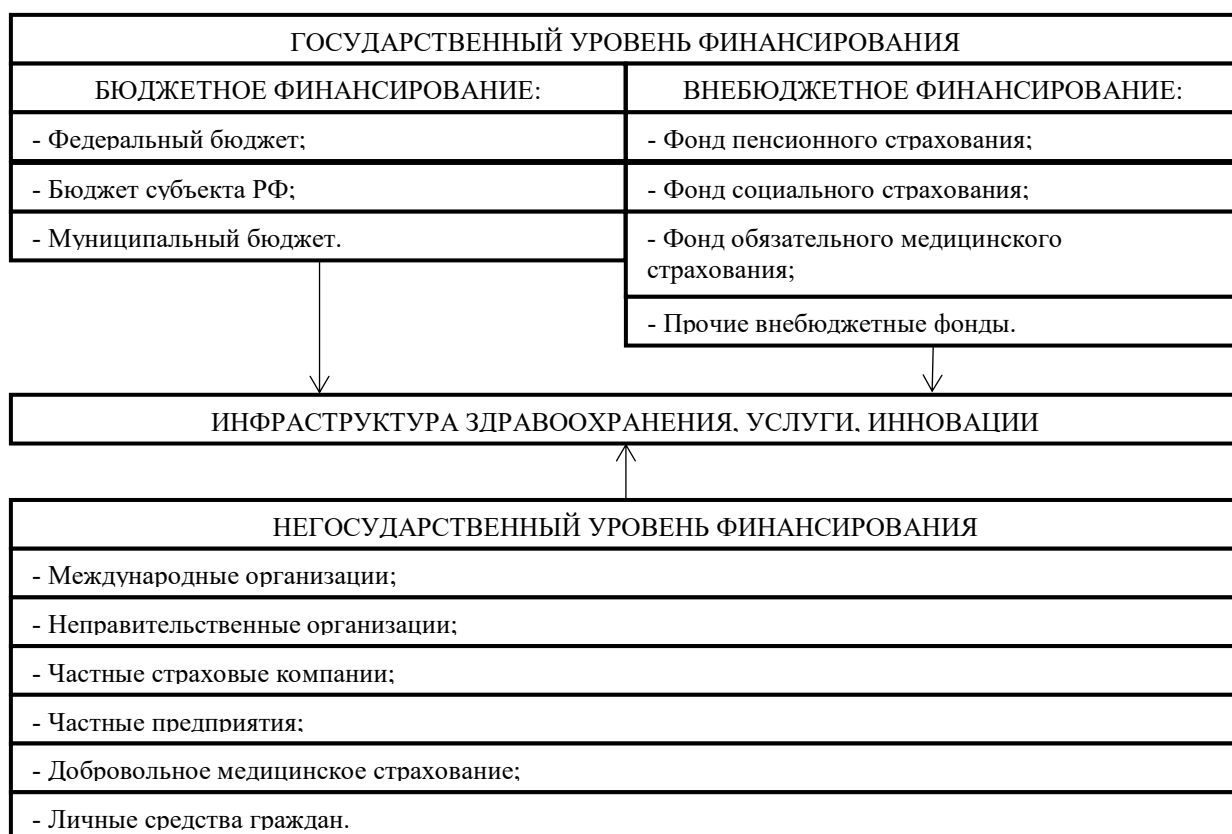


Рисунок 2 – Действующая модель финансирования учреждений здравоохранения

Выделяют несколько видов инноваций. К первой группе относятся «быстрые» инновации, скорость проникновения которых высока, к ним относятся инновации косметологии, инновации из клинической психологии и профилактика. [3]

К инновациям «средней» скорости проникновения в отрасль здравоохранения можно отнести диагностические инновации, востребованность в современной медицине позволяет за умеренные сроки выводить их на рынок. Основным препятствием служит дороговизна внедрения, проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и испытаний.

В разряд «медленных» инноваций относятся фармакологические и клинические медицинские технологии. В качестве сдерживающих факторов здесь служат необходимость проведения испытаний различного уровня (волонтерские доклинические, лабораторные и т.д.), сертификация продукции (очень длительный и дорогостоящий процесс), жесткая конкуренция со сложившимися крупными игроками фармацевтического рынка.



Рисунок 3 – Классификация инноваций по направлениям развития здравоохранения

Отталкиваясь от сроков внедрения инноваций необходимо сформировать новую модель их финансирования.

Проведенный в статье анализ показал недостаточную развитость системы государственной поддержки и стимулирования использования частных, негосударственных средств. Оставляя на себе большую финансовую нагрузку, государство заведомо снижает уровень обеспеченности и качество обслуживания в медицинских учреждениях, денежных средств на развитие инноваций уже не остается.

Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом. Американская практика организации процесса инноваций создала особый вид бизнеса – венчурное инвестирование

Различают четыре основные стадии финансирования инноваций.

Таблица 1 – Основные стадии финансирования в инноваций

Стадия	Направления финансирования	Субъекты финансирования
Предпосевная	Финансирование идеи разработки нового продукта и НИР	Государство
Посевная	Финансирование НИОКР	Бизнес-ангелы
Стартап	Финансирование на этапе первых продаж	Бизнес-ангелы и венчурные фонды
Расширение	Финансирование увеличения	Венчурные фонды

бизнеса	объема продаж	

Таким образом, принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

Современное состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала. В настоящее время уменьшившиеся объемы государственного финансирования, нехватка собственных средств у предприятий не восполняются притоком частного капитала.

Основываясь на международном опыте и классификации инноваций по скорости их освоения, предлагаем следующую модель финансовой поддержки и финансирования инновационного развития учреждений здравоохранения (рисунок 4).

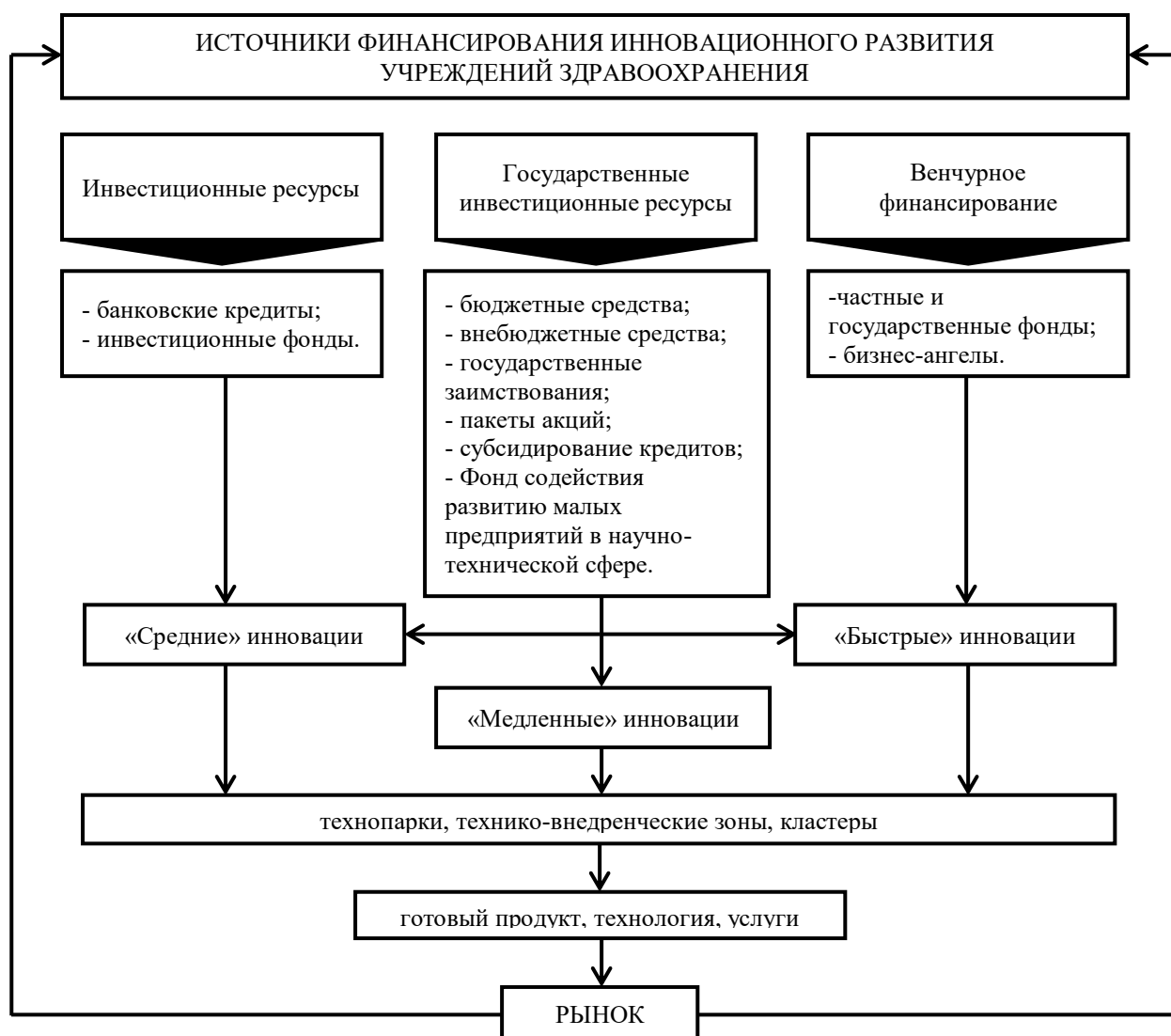


Рисунок 4 – Предлагаемая модель финансирования медицинских инноваций в зависимости от их вида

Разграничение по формам финансирования, в зависимости от вида медицинской инновации. «Быстрые» инновации, не требующие существенных капиталовложений, могут воспользоваться помощью государства, как правило, безвозмездно полученной через различные фонды, либо получить поддержку через венчурных инвесторов. Это наиболее быстрый способ получить необходимые ресурсы для вывода медицинской инновации на рынок.

«Средние» инновации могут рассчитывать как на помощь государства, так и на кредиты и займы от коммерческих компаний. Инновации данного класса характеризуются умеренными рисками для инвестора, обозримым горизонтом выхода на окупаемость.

«Медленные» инновации практически всегда являются прерогативой государства. Для реализации их и вывода на рынок требуются значительные финансовые вложения, которых не имеет ни средний ни малый бизнес. По причине дороговизны отдача от них может растянуться на десятки лет, чего не может себе позволить частный бизнес.

По нашему мнению, России необходимо в этом случае вооружиться зарубежным опытом, и если с «быстрыми» и «средними» медицинскими инновациями все ясно и прогнозируемо, то «медленные» инновации необходимо продвигать более активно. Так как именно за «медленными» и дорогими инновациями на протяжении последнего полувека стояли все самые выдающие открытия в области медицины.

Предлагаемая модель имеет обратную связь рынка с инновациями. Это необходимо для поддержания конкуренции, как в научной среде, так и в бизнес-сообществах. Избежание монополизации в любом из сегментов модели позволит обеспечить постоянный приток новых идей от студенчества, профессорско-преподавательского состава, предоставление гибких условий на финансирование инноваций.

При переходе на финансирование инновационного развития здравоохранения появляется возможность своевременно корректировать программу государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи, а также гибко перераспределять средства с учетом реализации программ по медицинским инновациям. Расширение горизонта планирования позволит сформировать четкую систему критериев и индикаторов оценки эффективности деятельности органов управления здравоохранением и учреждений здравоохранения, оптимизировать структуру и управление ресурсами здравоохранения. [1]

Модернизация механизмов инновационной деятельности в здравоохранении стимулирует формирование соответствующей инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов, технико-внедренческих зон, кластеризацию), планирование распределения финансовых потоков на основе предложенной модели, позволит оптимизировать финансовые затраты.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации "Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020г." от 17.11.2008г. № N 1662-р // Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru/>
2. М.Н. Дудин Сущность и виды инноваций в здравоохранении // Научно-практический медицинский журнал «Росмедпортал.ком». - 2011. - № 2.
3. П.М. Степанцов Вера в научно-технический прогресс vs научно-технический скептицизм: что предопределяет отношение россиян к развитию науки и технологий? // Социология власти . - 2012. - № 6-7. - С. 100-114.

*Котенко Д.А.⁶⁵
магистр*

*ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта
Россия, г. Калининград*

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ ПРИЕМА И РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСТИНИЦ И ИНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ

Аннотация: в данной статье исследуются различные научные подходы к определению понятия «служба приема и размещения». Автором статьи обоснованы проблемы в организации работы службы приема и размещения гостиницы, а также приводятся возможные пути дальнейшего улучшения работы данного подразделения гостиничного предприятия.

Abstract: various scientific approaches to definition of a concept «reception and placement department» are investigated in this article. Author of this article gives examples of existing problems in work organization of reception and placement department of hotel. Also possible ways of further work improvement of this hotel department are given.

Ключевые слова: служба приема и размещения, гостиницы

Keywords: reception and placement department, hotels

Роль службы приема и размещения в гостинице велика, поскольку это первое подразделение гостиничного предприятия, с которым знакомится гость. Данная служба является лицом предприятия, и часто общение гостя с гостиницей ограничивается общением с работниками службы приема и размещения.

Рассмотрим далее основные научные подходы к понятию «служба приема и размещения» (таблица 1).

⁶⁵ Научный руководитель – Зайцева Н.А., д.э.н. профессор ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

Таблица 1. Основные научно-теоретические подходы к определению понятия «служба приема и размещения»

№ п/п	Определение понятия	Авторы, источник
1	Служба приема и размещения - это подразделение гостиницы, осуществляющее прием и регистрацию прибывающих гостей, их размещение в номера.	Суворова Д.А., Тесленко И.В. [4, с.5]
2	Служба приема и размещения решает вопросы бронирования номеров, регистрации и размещения гостей, оказания им различных услуг, а также организации их отъезда из отеля	Асанова И.М., Жуков А.А. [1, с.4]
3	Служба приема и размещения (front office) занимается решением вопросов, связанных с бронированием номеров, приемом гостей, прибывающих в гостиницу, их регистрацией и размещением по номерам, оказанием различных услуг, а также отправку домой	Воронцова М.Г., Быстров С.А. [2, с. 124]
4	The front office has traditionally been thought of as a check-in, check-out point by the guest. Secondly it is seen as a source of infinite information, and third, a problem-solving center	Scott M.D. [4, с.1]

Таким образом, по данным таблицы 1 видно, что в основном вышеуказанные ученые рассматривают службу приема и размещения как подразделение гостиницы, занимающееся приемом, регистрацией и размещением пребывающих гостей, бронированием номеров и последующим отправлением их домой либо в следующий пункт назначения.

В составе службы приема и размещения обычно различают Front Desk (стойка приема и размещения) и Front Office. На стойке приема и размещения работают менеджеры приема и размещения (портье), ночные аудиторы, а также иногда консьержи. Стойка приема и размещения (Front Desk) делится на три отдела: кассовых операций, информации и почты и регистрации, а в свою очередь Front-Office подразделяется на: отдел бронирования, колл-центр, службу доставки багажа, расчетно-кассовый отдел. [3, с.6].

В работе службы приема и размещения, как и в любом другом подразделении гостиницы, могут существовать свои недостатки. В качестве примера можно привести следующие проблемы, которые могут существовать в работе данного подразделения гостиницы:

1. Неумение работников службы приема и размещения выходить из конфликтных ситуаций. Работа сотрудников службы приема и размещения подразумевает постоянный контакт с людьми, что обязывает работников иметь представление об основах психологии и конфликтологии. Иногда персонал в силу неопытности, нехватки знаний или в силу личных качеств не может грамотно разрешить возникший конфликт.

2. Невнимательность к просьбам гостей и невыполнение обещаний. Игнорирование просьб гостей и невыполнение данных им обещаний

демонстрирует неуважение сотрудников гостиницы к постояльцам, что недопустимо на сервисном предприятии.

3. Неэффективное взаимодействие с остальными службами гостиницы. Например, несвоевременная передача информации в службу эксплуатации номерного фонда о поздних выездах и ранних заездах вызывает ряд проблем при подготовке номеров к заселению.

4. Отсутствие стандартов обслуживания гостя. В гостиницах, где отсутствуют официальные стандарты обслуживания, могут возникнуть ситуации, когда в силу обстоятельств работники могут по-разному понимать, что значит качественное оказание услуг. Это ведет к непостоянству качества предоставляемых гостям услуг.

Это не исчерпывающий, а лишь частичный список проблем в работе и организации деятельности службы приема и размещения.

Рынок гостиничных услуг характеризуется как динамично развивающийся. Специалисты данного сектора индустрии гостеприимства стремятся идти в ногу со временем и постоянно совершенствовать работу и уровень обслуживания гостиничных предприятий. Большая часть подобных улучшений и нововведений касается именно работы службы приема и размещения, рассмотрим некоторые из них:

1. Повышению скорости и качества обслуживания службы способствует внедрение CRM – технологий. При регистрации каждого нового гостя администратор вносит в общее хранилище информации персонифицированные данные. Далее вся собранная информация, полученная по разным информационным каналам, заносится в единое хранилище, к которому затем может обратиться любой сотрудник гостиницы.

2. Введение в работу процедуры онлайн - регистрации гостей. Такая услуга уже доступна в отелях международной гостиничной сети «Ibis». Данная услуга позволяет гостю заблаговременно пройти процедуру check-in на сайте. После бронирования, на его e-mail отправляется приглашение на прохождение онлайн - регистрации. В день прибытия гость получает SMS-сообщение с полезной информацией, а персонал заблаговременно подготавливает номер к прибытию гостя. Сопровождает услугу онлайн - регистрации услуга экспресс - выезда. Во время выезда гость бросает ключ от номера специальный приемник, а счет за проживание отправляется на e-mail гостя.[5]

3. Создание мобильного приложения для предприятия. Разработка такого приложения эффективна, так как через него гости могут не только забронировать номер, но и получить актуальную информацию о средстве размещения, предоставляемых им дополнительных услугах и специальных предложениях, а также гости могут пользоваться другими полезными функциями приложения (например, программой лояльности).

4. Разработка и реализация программ обучения сотрудников, тренинги. В качестве наглядного примера можно рассмотреть тренинг «Эффективный администратор». Тренинг включал в себя мини-лекции,

презентации, ролевые игры, работу в парах и мини-группах, групповые дискуссии, практические упражнения на отработку последовательности сервиса.

По итогам проведенного стратегического анализа состояния и перспектив совершенствования организации деятельности службы приема и размещения гостиниц и иных средств размещения можно сделать вывод, что не смотря на наличие таких существенных проблем, как неумение работников разрешать конфликты, невнимательность к просьбам гостей, неэффективное взаимодействие с другими службами, тем не менее, есть хорошие перспективы улучшения работы и организации службы приема и размещения за счет внедрения CRM-технологий, повышение профессионализма сотрудников посредством проведения тренингов и применение инновационных услуг, как например онлайн регистрация.

Использованные источники:

1. Асанова И.М., Жуков А.А. Деятельность службы приема и размещения: учебник для студ. высш. учеб. заведений. 2011. Москва. Издательский центр «Академия». 288 с.
2. Воронцова М.Г., Быстров С.А. Гостиничный бизнес: теория и практика. 2014. Санкт-Петербург. Издательство С.-Петерб. Гос. Ун-т культуры и искусств. 168 с.
3. Суворова Д.А., Тесленко И.В. Организация работы службы приема и размещения в гостинице ООО «Сибирская» / IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». 2012. с. 3-35
4. Scott M.D. Front office role expectations as defined by hotel management and by front office personnel a comparative study, Rochester Institute of Technology RIT Scholar Works, theses, 1994. 92 p.
5. <http://www.ibis.com/> - Официальный сайт отеля «Ibis». Дата обращения 05.10.2016

Кошманова А.С.

студент

Астраханский Государственный Университет

Россия, г. Астрахань

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ

В современной экономике существуют ситуации, при которых не достигается эффективное по Парето рыночное равновесие - механизм рыночного равновесия не функционирует правильно. Такие ситуации называются провалами рынка. Одним из провалов рынка является монополия.

Монополия – это крупная компания, достигающая лидирующего положения на рынке определенного товара или группы товаров, когда рынок имеет только одного продавца и множество покупателей, таким образом, это компания, контролирующая производство или сбыт определенного товара или услуги [3]. К основным признакам монополии можно отнести

присутствие на рынке одного продавца, продукцию, не имеющую аналога, существование барьеров входа на рынке.

Существует несколько видов монополии [9, с. 19]:

- При ситуативной монополии рыночная власть возникает в связи обладанием компанией всей совокупностью некоторого ресурса, необходимого для производства товара или услуги, рынок которых монополизирован. Распространенным примером такой монополии в России является рынок полезных ископаемых;

- Естественная монополия возникает при существенной экономии на масштабе. В таких случаях, средние издержки производства при увеличении объема производства уменьшаются. Примером естественной монополии является водо- и электроснабжение или другие коммунальные услуги;

- Когда государство наделяет отдельных лиц или отдельные организации исключительными правами на производство определенных товаров или услуг, речь идет о легальной монополии. Такая монополия достигается патентованием, а также при экспорте, импорте и продаже определенных товаров на внутреннем рынке (винная монополия).

В результате существования монополии образуется так называемый треугольник Харберджера (чистые потери общества, возникающие вследствие неэффективной по Парето ситуации на рынке). Стоит отметить, что в случае естественной монополии, эффективная ситуация достигается как раз за счет экономии на масштабе, и увеличение числа фирм будет снижать эффективность [5, с.51].

Функционирование монополий имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Положительными являются сниженные издержки производства в связи с укрупнением масштаба производства, высокое качество продукции монополий, эффективность производства, возникающая вследствие различных исследований и разработок, сдерживание безработицы и спада производства (во время кризиса монопольные объединения держатся дольше других компаний). К отрицательным моментам можно отнести высокие цены на продукцию (монополист перекладывает издержки на покупателей), снижение качества товара (со временем монополист может снижать качество товара в целях экономии собственных средств), блокирование научно-технического прогресса из-за отсутствия конкуренции на рынке (монополисту выгодно проводить исследования и разработки, не направленные на минимизацию издержек покупателей) [1].

Таким образом, монополизация – это сложный процесс, который влияет на рынок как с положительной, так и отрицательной стороны. Поэтому государство должно регулировать функционирование монополий.

Антимонопольное законодательство России разрабатывалось во времена зарождения рыночной экономики, когда уже в принципе монополии функционировали на рынке, в сравнении с законодательством капиталистических стран, где монополии появились уже при существовании рыночной экономики. Поэтому для экономики России важно снизить уровень

монополизации, осуществляя меры наказания за ограничение конкуренции [8].

Антимонопольное законодательство России основывается на Конституции РФ и состоит из федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» и иных федеральных законов, регулирующих отношения, которые связаны с защитой конкуренции, в том числе с предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции [7]. За осуществление функций по федеральному надзору и нормативно-правового регулирования отвечает Федеральная Антимонопольная Служба России (ФАС России).

За последние годы законодательство России в отношении монополий заметно ужесточилось. С принятием федерального закона №135-ФЗ «О защите конкуренции» были повышены санкции за нарушение законодательства, введены оборотные штрафы в 2007 году, а также уголовная ответственность за ограничение конкуренции в 2009 году. Это связано, прежде всего, с усугублением проблем монополизации и повышением негативных последствий для экономики в целом.

Рассмотрим подробнее политику в отношении естественных и искусственных монополий. Поскольку на рынке естественных монополий (распространено в топливно-энергетическом комплексе) монополистам свойственно желание самостоятельно устанавливать цены на свои продукты и услуги, разработан ФЗ от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях». В ст. 6 данного федерального закона утверждаются тарифы и их предельные уровни. Таким образом, тарифы устанавливаются исходя из их экономических обоснований, и монополист должен действовать в рамках законодательства. По вопросам тарифообразования в 2004 году была создана Федеральная служба по тарифам. К функциям данной службы обеспечение стабильности и сбалансированности регулируемых рынков, а также прозрачности процесса утверждения тарифов. Тарифы на каждом рынке разрабатываются на основе нормативно-правовых актов, которые установлены в каждой отрасли [2]. Законодательство относительно естественных монополий не стоит на месте, оно все время модернизируется исходя из состояния рынка. Основным направлением регулирования искусственных монополий (объединений мероприятий) является противодействие образованию таких монополий и разрушение существующих. Государство применяет предупредительные меры, штрафы, принудительное дробление на несколько компаний.

При том, что законодательная база в отношении монополий еще находится в процессе модернизации, существует ряд проблем, которые связаны с нечеткостью и отсутствием последовательности нормативно-правовых актов. Такие проблемы вызывают трудности как для хозяйственных субъектов, так и для работников антимонопольных органов, юристов и судей. Для решения таких проблем следует провести экономический анализ и установить четкие правила и нормы. На сегодня существует порядок

проведения анализа состояния конкуренции на товарных рынках (утвержден приказом ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220), но он регулирует лишь некоторые аспекты анализа [3].

Национальная антимонопольная политика должна придерживаться следующих направлений: защиты конкуренции на рынках, где это возможно, сохранения преимуществ экономики страны в целом, разработки политики инноваций, а так же конкретизации законодательной базы в отношении монополий и ограничения конкуренции [4].

Делая вывод по вышесказанному, можно отметить, что антимонопольная политика России еще находится на стадии развития, следует устранить основные проблемы, связанные с отсутствием конкретики и последовательности в нормативно-правовых актах, разработать детальные методики экономического анализа. Законодательные органы разрабатывают стратегии регулирования конкуренции на рынках, а также программы модернизации антимонопольной политики.

Использованные источники:

1. Forex Investor. Плюсы и минусы монополии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forex-investor.net/pliusy-i-minusy-monopolii.html> – Загл. с экрана.
2. Авдашева, С.Б. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта / С.Б. Авдашева, А.Е. Шаститко, Е.Н. Калмычкова // Экономический журнал ВШЭ. - 2011. - № 4. - С. 567-568.
3. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
4. Программа развития конкуренции в Российской Федерации (распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 мая 2009 г. № 691-р) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». - Последнее обновление 15.05.2015.
5. Натроби́на, О.В. Экономика общественного сектора: учебное пособие / О.В. Натроби́на. — Астрахань: издательский дом «Астраханский университет», 2013. – 234 с.
6. Обидовский, О.В. Антимонопольное регулирование естественных монополий как фактор развития региональной экономики / О.В. Обидовский // Регионы России: проблемы и перспективы экономического развития. — 2010 — С. 24-28.
7. Российская Федерация. Законы. О защите конкуренции. [Электронный ресурс]: федер.закон: [принят Гос.Думой 8 июля 2006 г. № 135-ФЗ] Доступ из справ.-правовой системы “КонсультантПлюс”.
8. Фитисова, Т.В., Свитус, Т.А., Касьянова, Ю., Васильева, Е., Зацепин, П. Антимонопольная политика в России / Т.В.Фитисова, Т.А.Свитус, Ю.Касьянова, Е.Васильева, П.Зацепин // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №1-3. – С. 162-165.
9. Якобсон, Л.И. Экономика общественного сектора: учебник для вузов / под

ред. Л. И. Якобсона, М. Г. Колосницыной. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 558 с.

10. Якунин, В.И. Актуальные проблемы формирования современной государственной конкурентной политики в Российской Федерации // Власть. - 2014. - №5. - С.36-44.

УДК 338.1

*Кругляк З.И., к.э.н.
профессор, доцент
кафедра «Бухгалтерского учёта»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина
Пилюк Р.А.
магистрант 1 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Россия, г. Краснодар*

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
(СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА)**

Статья посвящена актуальной проблеме поиска путей преодоления кризисных явлений в условиях турбулентности экономики.

В ходе исследования при использовании монографического, логического, экономико-статистического методов, а также метода моделирования был разработан комплекс мер по стабилизации экономической ситуации в России по приоритетным направлениям развития сельскохозяйственного производства во взаимодействии с финансовой, социальной и экологической сферами.

Ключевые слова: стратегия развития, реальный сектор экономики, сельское хозяйство.

*Kruglyak Z.I. - professor, candidate of economic sciences
of Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar
Pilyuk R.A.*

*Student in magistracy of accounting and finance department
Russia, Krasnodar*

**STRATEGIC DEVELOPMENT OF RUSSIA THROUGH THE
PRISM OF THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY (AGRICULTURE)**

The article is devoted to an actual problem of finding ways of overcoming the crisis in the context of economic turbulence.

In a study using monographic, logical, statistical methods, and modeling method was developed by a range of measures to stabilize the economic situation in Russia on the priority areas of agricultural production, in collaboration with financial, social and environmental sphere.

Keywords: development strategy, the real economy, agriculture.

ВВЕДЕНИЕ

Нестабильность экономической ситуации в Российской Федерации во многом обусловлена политическими и ограничительными экономическими мерами со стороны ряда стран, продуктовым эмбарго, падением стоимости нефти, резким снижением курса рубля. Результатом данной ситуации является несбалансированный бюджет, сокращение средств на развитие реальных секторов экономики, на социальные программы. Таким образом, поиск путей преодоления кризисных явлений в условиях турбулентности экономики является актуальной задачей.

Вопросам стратегического развития экономики, управления и планирования посвящены труды многих зарубежных учёных и специалистов, таких как Д. Аакер, Р. Акофф, Ф. Аналоуи, И. Ансофф, К. Боумэн, Дж. Джонсон, Р. Каплан, Б. Карлоф, К. Келлер, Д. Коллис, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мескон, Г. Минцберг и др.

Среди отечественных исследователей, занимавшихся теоретическими вопросами в области стратегического развития экономики, необходимо выделить: Г.Л. Азоева, О.С. Виханского, А.Л. Гапоненко, А.Т. Зуба, Г.Б. Клейнера, Ю.Н. Лапыгина, Ю.А. Маленкова, В.Д. Маркову, В.Н. Парахину, А.Н. Петрова, Ю.Б. Рубина, Н.А. и других авторов.

Несмотря на глубокую теоретическую проработку указанных вопросов, остаются малоизученными практические аспекты данной проблемы в условиях политической и экономической нестабильности. Поэтому необходимы научные исследования по вопросам методического обеспечения решения проблемы экономического роста.

Целью данной работы является разработка комплекса мер стабилизации экономической ситуации в России по приоритетным направлениям развития сельскохозяйственного производства во взаимодействии с финансовой, социальной и экологической сферами.

Для достижения поставленной цели нами решался следующий круг задач:

- охарактеризовать текущую экономическую ситуацию в России;
- обосновать социальные программы с целью обеспечения благополучия населения страны;
- разработать направления развития финансовых институтов страны;
- сформулировать приоритетные направления развития образования в России;
- разработать комплекс мер по обеспечению экологической безопасности страны;
- разработать рекомендации по реализации стратегии экономического развития России.

В ходе написания работы использовались следующие методы исследования: монографический; логический; экономико-статистический;

моделирование.

Научная новизна исследования заключается в разработке методики формирования стратегии развития экономики в условиях ее турбулентности через кругооборот национальных доходов и расходов.

Практическая значимость результатов исследования определяется возможностью использования предложенных методических разработок в области формирования стратегии экономического развития федеральными, региональными и местными организационно-правовыми структурами, осуществляющими управление социально-экономическим развитием территорий, отраслей, хозяйствующих субъектов.

Оригинальность авторского подхода состоит в решении задачи стабилизации экономики России через развитие одного из ее секторов (сельского хозяйства) в кругообороте национальных доходов и расходов.

1 ТЕКУЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время экономика России характеризуется неустойчивым развитием, происходит сокращение доходов бюджета, сворачиваются многие государственные программы и инвестиционные проекты. Девальвация национальной валюты, сокращение рабочих мест приводят к сокращению реальных доходов населения.

Данная ситуация обусловлена в том числе рядом политических событий. В начале 2014 года в связи с присоединением Крыма к России и конфликтом на востоке Украины были введены ограничительные политические и экономические меры со стороны ряда стран в отношении Российской Федерации.

Санкции и ответные меры оказали серьезное влияние на экономику России и, в частности, на ее товарооборот. В 2014 году по сравнению с 2013 годом наблюдалось снижение импорта следующих товаров:

- на 69,1% – мяса;
- на 50,8% – рыбы;
- на 52,0 % – молочной продукции и яиц;
- на 33,2% – овощей.

6 августа 2014 г. Президент Российской Федерации Владимир Путин подписал указ № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», который запретил импорт сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые применили санкции против России.

Ровно через год 6 августа 2015 г. вступил в силу указ от 29 июля 2015 г. № 391 «Об отдельных специальных экономических мерах, применяемых в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», в котором предусмотрено уничтожение продукции, подпавшей под продуктовое эмбарго. Данный документ подписан в целях реализации Указа Президента Российской Федерации от 24 июня 2015 года № 320 «О продлении действия

отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», в котором продлен срок действия контрсанкций со стороны России.

С целью создания условий для собственного производства товаров, ранее получаемых путем экспорта, постановлением Правительства РФ от 4 августа 2015 г. № 785 «О Правительственной комиссии по импортозамещению» была создана специальная комиссия по импортозамещению.

В связи с санкциями, введенными в отношении РФ, и ее ответными мерами, у российских товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции возникает уникальный шанс расширения производства конкурентно способной продукции, а в результате – роста прибыли.

Импортозамещение в сельскохозяйственной и других отраслях возможно только в случае наличия соответствующих свободных производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий, которые могут предложить качественную продукцию по рыночным ценам.

Реализация этой задачи позволит:

- 1) обеспечить население России продуктами питания;
- 2) продавать продукцию по экспортным контрактам и получать за это реальные деньги, что снизит риск обвала экономики и возникновения безработицы, учитывая текущее снижение цены на нефть и долю доходов бюджета от нефти и газа, составляющую более 50% (Рис. 1), а также стремление основных потребителей российских углеводородов к поиску новых поставщиков [3].

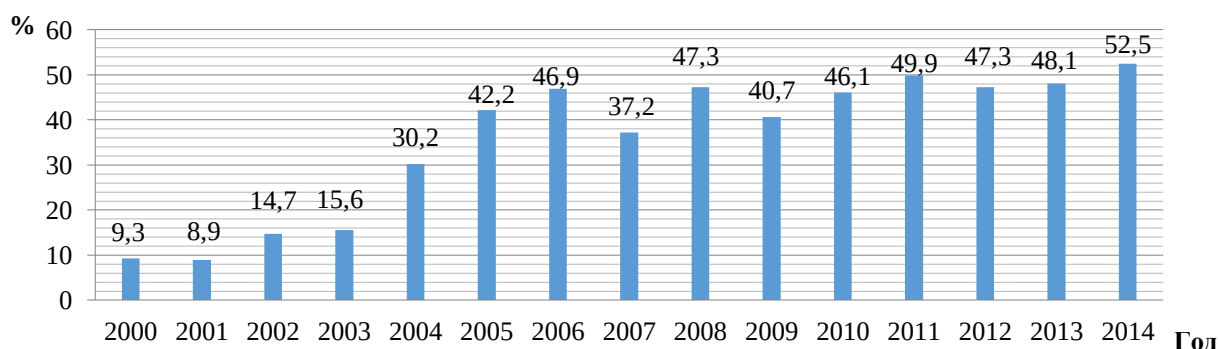


Рис. 1 Доля нефтегазовых доходов в бюджете России в %

На данный момент необходимо использовать возможности роста производства сельскохозяйственной продукции в условиях повышения спроса на отечественные продовольственные товары.

Рассмотрим схему потоков доходов и расходов (Рис. 2) сельскохозяйственной отрасли с целью обоснования мер стабилизации экономической ситуации в стране [1].



Рис. 2 Схема кругооборота доходов и расходов

В условиях действующих ограничительных санкций существенно сокращается роль иностранного сектора в экономике в рамках поставки сельскохозяйственной продукции, что в значительной мере сказывается на рынке потребителей товаров и услуг.

Усугубление данной проблемы происходит в связи со сложившейся специализацией сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке.

Возможности заполнения ниши производства сельскохозяйственной продукции (молоко и продукты его переработки, мясо рыбы, птицы, свинина, говядина) должны быть использованы сельскохозяйственными организациями и индивидуальными предпринимателями, которые имеют финансовые возможности для интенсификации производства с государственной финансовой поддержкой.

2 СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

С целью разработки стратегии экономического роста сформируем следующий комплекс направлений, развитие которых позволит добиться стабилизации экономики и ее развития (Рис.3) [2].

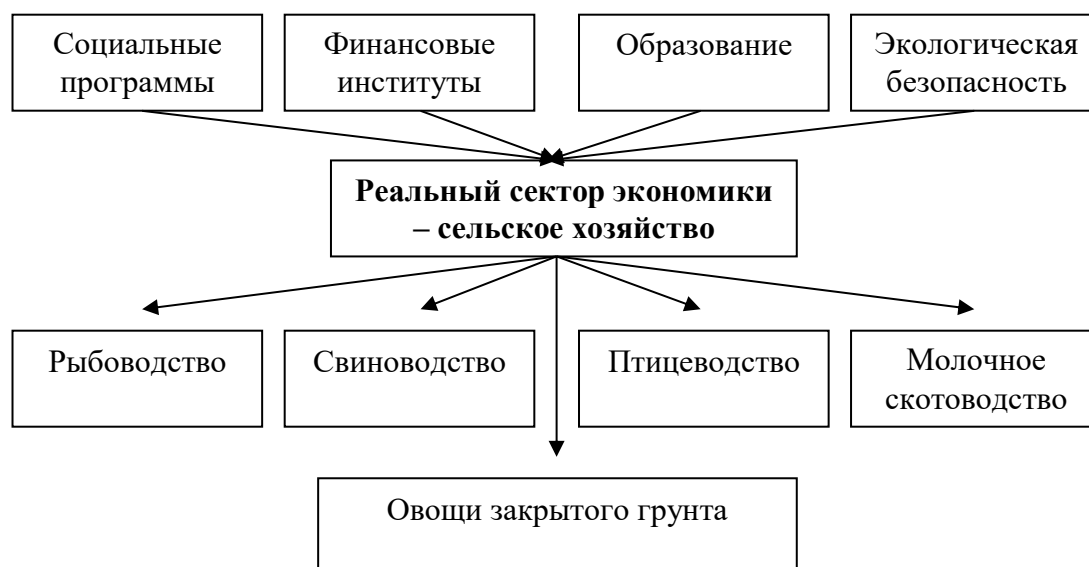


Рис.3 Стратегия экономического развития России через развитие реального сектора экономики – сельского хозяйства

1. Социальные программы. Россия находится в первой пятерке стран, привлекающих мигрантов, наряду с такими странами, как США и Канада. Но если в западных странах нуждаются в квалифицированной рабочей силе, и претенденты проходят суровый отбор, то в Россию едут на заработки зачастую люди без образования, без знания русского языка и без какой-либо квалификации. Такая тенденция притока дешевых рабочих рук из стран Средней Азии и Закавказья существует с начала 2000-х.

Население России сокращается не только из-за естественной убыли. Люди с востребованными профессиями всеми силами стремятся обосноваться в Европе и Америке. Пока квалифицированные, грамотные, трудоспособные россияне, не нашедшие себе достойного применения в родной стране, переезжают за границу, их место занимают строители и разнорабочие из стран ближнего зарубежья.

С целью недопущения подобных процессов необходимо осуществлять развитие страны, ее инвестиционную привлекательность, обеспечивать наличие возможности для карьерного роста.

В связи с этим на государственном уровне необходимо решить следующие проблемы трудоспособного населения:

- обеспеченность жильем;
- наличие необходимой инфраструктуры;
- социальная поддержка населения;
- развитие социальной программы материнства и детства;
- обеспеченность школами и садами в стране (недопущение повторения ситуации в 2015 г. в Краснодаре, при которой присутствовала возможность появления третьей смены, в условиях отсутствия мест в школах);
- государственная поддержка в обеспечении жильем молодых семей.

Для их решения необходимы следующие меры:

- государственная поддержка путем увеличения доли расходов в бюджете на социальные нужды. Эффективность данной меры будет зависеть от пополняемости бюджета налогами, абсолютная сумма которых может вырасти в результате увеличения валового продукта в сельскохозяйственной отрасли;

- доступная ипотека населению.

Государство способно решать социальные проблемы, используя средства, перечисленные налогоплательщиками в бюджет. Поэтому решение социальных проблем возможно *опосредованно через развитие бизнеса*, роста налогооблагаемых баз, таких как доходы и прибыль.

Необходимые меры:

- развитие бизнеса, приводящее к увеличению суммы налогов;
- добровольное медицинское и пенсионное страхование за счет средств организации;

- льготное налогообложение для благотворительной деятельности товаропроизводителей по следующим налогам: НДС, НДФЛ, налог на прибыль организаций, ЕСХН.

2. Финансовые институты. Учитывая текущую ситуацию с падением курса рубля к основным мировым валютам, спровоцированную резким падением цены на нефть, которая стала ниже того уровня, на основе которого формируются все расходы бюджета РФ, развитие финансового сектора является одной из первостепенных задач.

Развитие финансовых институтов не возможно при отсутствии реального сектора экономики, который можно восполнить развитием сельскохозяйственного производства и увеличением конкурентоспособной продукции.

Воплощение уже намеченных планов возможно при развитии ряда отраслей сельского хозяйства (*рыбоводство, свиноводство, птицеводство, молочное скотоводство, выращивание овощей закрытого грунта*) для чего необходимо создать следующие условия для их успешного развития: государственная поддержка сельскохозяйственной отрасли по программам льготного кредитования, льготного налогообложения, компенсации расходов на приобретение средств защиты растений и животных, страхование урожая и поголовья животных. Результатом этих мер будут изменения в финансовой сфере:

- возникновение новых объектов инвестирования;
- развитие направлений кредитования;
- получение новых базисных активов фьючерских и форвардных контрактов (например, зерно).

Перечисленные меры приведут к притоку капитала в финансовые рынки.

Для повышения спроса на свои услуги банкам необходимо разработать эффективную политику по всем направлениям деятельности, которая должна

включать следующие аспекты:

1) кредитование процесса модернизации агробизнеса и сельхозпредприятий (очень актуально в период импортозамещения, т.к. появятся новые объекты инвестирования и заемщики средств);

2) содействие модернизации малых и средних предприятий на основе локализации лучшей мировой практики;

3) льготное кредитование по значимым для различных регионов программ (снижение процентной ставки, уменьшение сроков рассмотрения кредитования, уменьшение сумм залоговых обязательств);

4) Программы энергоэффективности (финансирование проектов, льготное кредитование).

3. Образование. Проводя параллель между экономическим развитием страны в целом, необходимостью развития финансового сектора и реального сектора экономики, который должен стать объектом инвестирования для предыдущего, нельзя не отметить высокую степень влияния квалификации населения на реализацию этих процессов.

В связи с этим возникает необходимость обеспечения населения возможностью получить высокую квалификацию в процессе образования. Для этого необходимо:

– развитие образования по направлению внедрения в образовательный процесс международных профессиональных стандартов;

– ориентация учебного процесса на потребности работодателей и социальных партнеров.

Согласно рейтингу, подготовленному исследовательской компанией Fast Future для правительства Великобритании, в будущем толчком для значительного преобразования рынка труда будут выступать: научно-технический прогресс, социальные и климатические изменения.

В тройку наиболее востребованных профессий вошли фермеры, которые будут специализироваться в области производства сельскохозяйственных культур и животных, обладающих различными полезными свойствами (рис. 4).

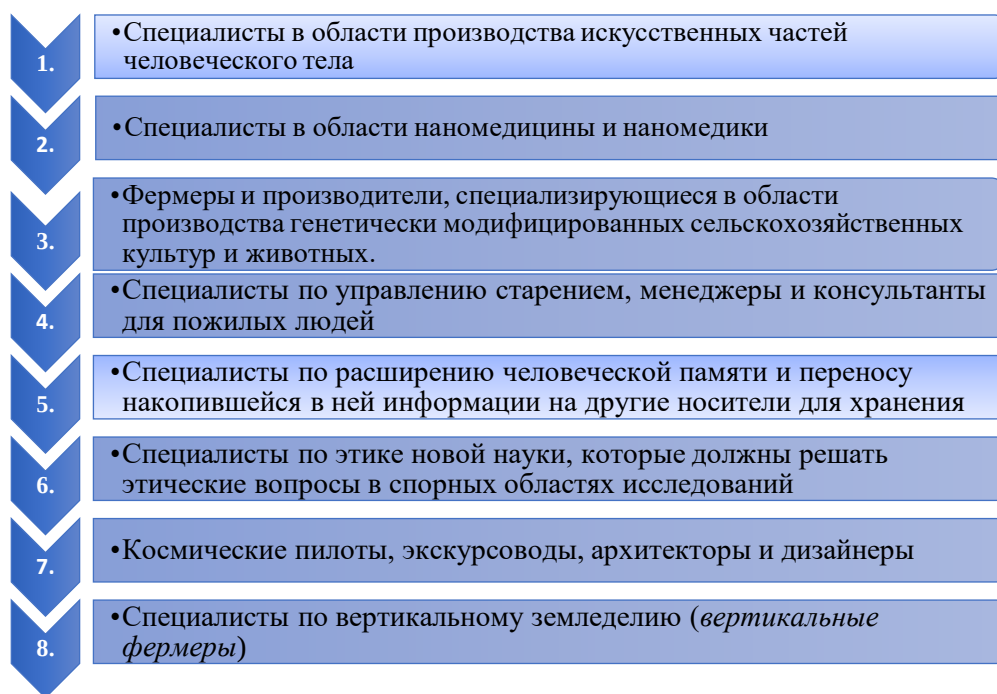


Рис. 4 Рейтинг наиболее востребованных профессий в 2030 году

Также появится такая специализация, как «вертикальные фермеры», которые будут заниматься выращиванием продовольствия в городских небоскребах, что потребует специфических знаний и технологий.

Все это в очередной раз показывает актуальность образовательных программ в области сельского хозяйства.

Также в условиях нестабильности экономики субъектам рыночных отношений необходимо обладать знаниями и навыками использования и распределения активов и капитала, для наличия которых необходимо следующее:

1) повышение уровня финансовой грамотности посредством развития проекта Министерства финансов РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»;

2) увеличение доли расходов в бюджете страны на образование;

3) участие бизнеса, кредитных организаций и финансовых институтов в развитии всех форм подготовки предпринимателей, студентов, школьников, используя различные методы обучения, а также в программах повышения финансовой грамотности.

4. Экологическая безопасность. На данный момент сохраняется негативная ситуация, связанная с распространением африканской чумы свиней (АЧС), в различных регионах России.

Вследствие этого поголовье свиней лишь в Краснодарском крае за последние четыре года сократилось более чем в два раза. В связи с этим возникает угроза исчезновения свиноводческой отрасли.

Важнейшей с точки зрения перспективы развития сельского хозяйства

является задача восполнения поголовья, для реализации которой необходимо следующее:

- снижения уровня экологической безопасности до 1-го (приемлемого экологического риска) в свиноводческой отрасли;
- создание корпоративных, региональных и федеральных резервов денежных средств, достаточного для восполнения поголовья;
- разработка специальных мер по недопущению возникновения новой угрозы.

Еще одним значительным фактором в решении проблем в экологической сфере являются сами участники экономических отношений, в частности предприятия, чьи выбросы загрязняют окружающую среду.

Так, согласно отчету ООН, составленному Межправительственной комиссией по климатическим изменениям (IPCC) о выбросах парниковых газов в атмосферу, их количество за первые 10 лет XXI века увеличилось в два раза. Исследования показали, что если к 2030 году проблему с количеством вредных выбросов в атмосферу никак не решить, серьезных последствий в плане климатических изменений избежать вряд ли удастся.

Исходя из этого, необходимо разработать комплекс мер, который должен обеспечить следующее:

- 1) экологическое воспитание (необходимо давать со школьной скамьи необходимые экологические знания);
- 2) неотвратимость ответственности (создать условия обязательного наказания правонарушения в области экологии);
- 3) соразмерность наказания (санкции должны быть соразмерны совершенному преступлению).

По нашему мнению, необходимо создать саморегулируемые организации (СРО) из числа организаций, осуществляющих выбросы, членство в которых должно основываться на следующих принципах:

- 1) оплата членских взносов;
- 2) соблюдение экологических норм;
- 3) лишение членства при нарушении требований;
- 4) при исключении из СРО организация теряет право заниматься определенными видами деятельности.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ В ОБЛАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Экономический рост России необходимо проводить через развитие сельского хозяйства исходя из следующих условий:

- уникальные возможности роста сельскохозяйственной продукции в условиях экономических санкций и импортозамещения;
- развитие сельского хозяйства способствует развитию указанных выше направлений экономической стратегии;
- активная финансовая поддержка отрасли со стороны;
- наличие возможности обеспечения экологической безопасности

страны.

Развитие сельского хозяйства наиболее эффективно следует развивать по следующим направлениям:

1. Рыбоводство. Ввиду введенных санкций возникает дефицит ценных сортов рыбы на отечественном рынке. Импорт рыбы и морепродуктов только лишь из Норвегии в Россию за январь-апрель 2014 года упал на 18% (до 80 тыс. тонн) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По итогам конкурса в Краснодарском крае в акватории Черного моря были предоставлены предпринимателям три участка для производства мидий и устриц. За 2014 год в Краснодарском крае было произведено 9 тонн мидий и 2 тонны устриц. В будущем планируется производить сибас и дораду.

2. Свиноводство. В условиях распространения африканской чумы свиней восстановление поголовья и поднятие отрасли является первостепенной задачей животноводства, как в Южном федеральном округе, так и в России в целом.

По данным Краснодарстата, на конец июня 2015г. поголовье свиней в крае составляло 405,8 тыс. голов (во всех категориях хозяйств). Рост показателя по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. составил 30%. Это способствует положительной динамике производства свиноводческой продукции, но угроза АЧС остается (в Динском районе Кубани в середине сентября 2015 г. вновь был выявлен вирус).

Напомним, что свиноводство из отраслей животноводства является высоко окупаемой отраслью.

3. Птицеводство. Уже в 2015 г. происходит восстановление обанкротившихся предприятий: «Краснодарская птицефабрика», являющаяся крупнейшим производителем яиц на Юге России, к 2017 г. планирует выйти на уровень доубыточного производства.

Происходит масштабное кредитование Россельхозбанком следующих направлений:

- строительство инкубатора;
- строительство площадок откорма бройлеров;
- строительство комплексов по производству мяса утки и т. д.

Все это свидетельствует о высокой значимости государственной поддержке для восстановления отрасли.

4. Молочное скотоводство. В настоящее время Ростовская область занимает 5 место в РФ и 2 место в ЮФО по производству молока. Большая часть молока (83,4%) производится в хозяйствах населения. Это свидетельствует о децентрализации животноводческого комплекса Ростовской области.

9 сентября 2015 г. в рамках IV Международного бизнес-саммита был подписан документ о создании молочной фермы голландской компанией Frieskaya. Это говорит о привлекательности отрасли, и необходимости развития сырьевой базы для молокоперерабатывающих компаний.

5. Овощи закрытого грунта. По мнению отраслевых специалистов

регионального рынка, лучший пример этого процесса – тепличный комплекс «Ростовский», в рамках которого в настоящее время выращивают около 10 тысяч тонн продукции ежегодно. Уже сейчас реализуется три крупных проекта по обеспечению продукцией местного рынка.

Тем не менее, присутствует серьезная конкуренция со стороны Китайских партнеров, которая грозит вытеснению отечественных производителей.

Созданная в связи с этим программа развития отрасли на 2012–2014 и до 2020 г. Министерством сельского хозяйства РФ обеспечивает реальные возможности для роста и развития российских предприятий, благодаря субсидированным восьмилетним кредитам на возведение и модернизацию тепличных комплексов

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Именно государство создает атмосферу рынка, настроения его участников, возможности роста и развития отраслей, дает направление движения экономики, ставит цели и создает возможности их реализации.

Схема кругооборота доходов и расходов наглядно показывает, что все события, происходящие в экономике страны, взаимосвязаны и каждый сектор зависит от состояния другого.

Тем не менее, можно выделить основные секторы в решении проблем, связанных с реализацией поставленных задач: государство, фирма и финансовый рынок. Стоит отметить роль сектора – «фирма» поскольку большинство задач реализуется при его помощи. Также данный сектор активно взаимодействует с двумя другими: для сектора «государство» - он выполняет роль субъекта, пополняющего бюджет страны, а для сектора «Финансовый рынок» - объекта инвестирования.

Среди вышеизложенных направлений основополагающим, безусловно, является государство, которое создает условия для существования экономических субъектов, обеспечивая возможности роста путем предоставления субсидий, финансирования, смягчения налоговых обязательств, изменения импортных пошлин и т.д.

Развитие реального сектора экономики дает возможность участникам финансовых рынков вкладывать денежные средства и получать доход от процентов по кредитам.

Рост сумм налогов и бюджета, вследствие развития производства, ведет к новым возможностям повышения социального уровня жизни населения и развитию сектора производства.

Использованные источники:

1. Климовских, Н.В., Шулимова, А.А. Макроэкономика: Учебное пособие / Н.В. Климовских, А. А. Шулимова. – Издательство: Автономная некоммерческая образовательная организация высшего профессионального образования «Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере» (Краснодар), 2015. – 72 с.

2. Шулимова, А. А. Мировая экономика и международные экономические отношения: Методические указания / А. А. Шулимова. – Издательство: Автономная некоммерческая образовательная организация высшего профессионального образования «Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере» (Краснодар), 2015 – 23 с.
3. Шулимова, А. А. Теория менеджмента: история управленческой мысли: Методические указания / А. А. Шулимова. – Издательство: Автономная некоммерческая образовательная организация высшего профессионального образования «Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере» (Краснодар), 2015 – 26 с.

УДК 36

Кудрина М.А.
студент бакалавриата, 4 курс
«Институт управления»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ С МОЛОДЫМИ СЕМЬЯМИ

Статья посвящена изучению теоретических основ исследования социальных технологий работы с молодыми семьями. Проанализированы мероприятия по поддержке молодых семей Белгородской области. Предложены рекомендации по совершенствованию социальных технологий работы с молодыми семьями в регионе.

Ключевые слова: социальные технологии, молодые семьи, государственная поддержка, социальная работа, семья.

SOCIAL TECHNOLOGIES OF WORK WITH YOUNG FAMILIES

The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the study of social technologies of work with young families. Analyzed measures for support of young families in Belgorod region. Proposed recommendations for improving the social technologies of work with young families in the region.

Key words: social technologies, young families, state support, social work, family.

Молодая семья – это семья в первые три года после заключения брака при условии, что один из супругов не достиг 30 лет.

Есть основания рассматривать социальные технологии в качестве ресурса, позволяющего повысить эффективность управленческого воздействия на процесс институализации молодой семьи и решение демографических задач.

Классификацию социальных технологий, содействующих институализации молодой семьи, целесообразно осуществлять по следующим основаниям:

- 1) по уровню управления (федерального, регионального,

муниципального, местного);

2) по видам организации управления (административно-управленческие, адаптационные, внедренческие, обучающие, информационные, инновационные);

3) по социальной организации (социального развития, социальной защиты и поддержки, демографические); исследовательские (технологии социологического исследования, мониторинга);

4) по характеру решаемых задач (технологии в сфере предпринимательства, саморазвития семьи, организации досуга) [1].

В сфере социальной политики для молодой семьи актуальны следующие технологии:

1) охрана здоровья семьи путем обеспечения доступности для всех семей медицинской помощи на основе сочетания бесплатной медицинской помощи и платного медицинского обслуживания;

2) расширение сети учреждений социального обслуживания молодых семей в целях оказания им услуг по уходу за детьми, консультативной поддержки в кризисных ситуациях и других видов социальной помощи;

3) оказание помощи молодой семье в воспитании детей путем издания и распространения литературы по воспитанию детей и по проблемам семейных отношений, государственной поддержки нравственно-этического и экологического просвещения.

Первоочередная проблема, с которой сталкиваются молодые семьи – недостаточный уровень материальной обеспеченности. В первую очередь, это обусловлено объективным положением молодых специалистов на российском рынке труда. Как правило, молодой специалист, не имея достаточного профессионального опыта, лишен возможности трудоустроиться на высокооплачиваемую работу. Кроме того, молодые семьи – это и студенческие семьи, в которых молодые супруги вынуждены совмещать учебу и работу, как, правило, низкоквалифицированную, по причине отсутствия диплома и, как следствие, малооплачиваемую. В то же время следует отметить, что молодая семья имеет объективно повышенные материальные потребности, связанные с тем, что процесс организации быта только начинается, и требует немалых финансовых вложений, кроме того решается вопрос приобретения собственного жилья.

Государство, в целом, и регионы, в частности, стремятся оказывать помощь молодым семьям, предоставляя субсидии на приобретение и строительство жилья, а также оказывая материальную помощь при погашении долга по ипотечному кредиту.

Федеральная программа «Молодая семья», действие которой с 2016 года продлено еще на 5 лет, оказывает помощь молодежи, живущей на территории Белгорода и Белгородской области, в приобретении своего жилья. Однако, основу механизмов реализации федерального проекта область создала еще в 2002 году, запустив собственный региональный подобный

проект [2].

За время своего существования данная помощь оказывалась в рамках программ «Жилище», «Обеспечения молодых семей собственным жилищем» и «Обеспечения приобретение жилья молодым семьям в Белгороде и области», а с 2011 года программа «Молодая семья» в Белгороде и Белгородской области осуществляется в рамках проекта «Обеспечение жилья для молодых семей Белгорода и области на период с 2011 по 2015 годы».

За время своего существования данная помощь оказывалась в рамках программ «Жилище», «Обеспечения молодых семей собственным жилищем» и «Обеспечения приобретение жилья молодым семьям в Белгороде и области», а с 2011 года программа «Молодая семья» в Белгороде и Белгородской области осуществляется в рамках проекта «Обеспечение жилья для молодых семей Белгорода и области на период с 2011 по 2015 годы».

В целях повышения эффективности поддержки государством молодых семей в решении материальных проблем можно было бы предложить такие мероприятия, как:

1) снижение процентной ставки ипотечного кредитования, что позволит значительно увеличить количество семей, которые могли бы участвовать в федеральной целевой программе;

2) освобождение молодых семей, участвующих в программе от части налоговых выплат, что будет также способствовать повышению их материального благосостояния;

3) ориентация в строительстве на жилье эконом-класса;

4) усовершенствование механизма информирования молодых людей о существующих возможностях. Зачастую, молодые люди не пользуются поддержкой государства из-за не осведомленности о программах, которые проводятся, о целевой группе на которую направлена программа, о необходимых документах и сроках осуществления программы. Согласно результатам социологического исследования, проведенного в Белгородской области, только 5% молодых супругов знают о региональных и государственных программах поддержки молодых семей, в то время как большинство (83% от общего числа опрошенных) «слышали о некоторых государственных программах поддержки, но не имеют представления об их содержании».

Социальное обеспечение является наиболее необходимой мерой поддержки молодой студенческой семьи. Оно также осуществляется профсоюзными комитетами студентов ВУЗов г. Белгорода

Необходимо выделить следующие рекомендации для улучшения их работы:

1) в связи с тем, что деятельность Профкомов студентов Белгородских ВУЗов носит и досуговый характер, вполне возможно привлечение активистов-профоргов. Им не составило бы труда в случаях необходимости

организовывать акции по сбору одежды, игрушек и других необходимых предметов или вещей для студентов, в том числе молодых семей, материальное положение которых не всегда позволяет купить что-то необходимое для себя или для ребенка.

Понятно, что материальная проблема семьи полностью не разрешится, но, по крайней мере, молодая семья будет иметь возможность на чем-то сэкономить и потратить имеющиеся средства на что-то нужное.

2) создание единой базы данных студенческих семей с целью оказания адресной помощи. Это поможет структурировать нуждающихся студентов в поддержке и облегчит специалистам Профкома работу в случаях, когда они приглашают путем обзвона семейных студентов (в том числе и с детьми) на акции и мероприятия Профкома.

Тем не менее, важно при всех трудностях молодым супругам быть адаптированными к новым жизненным условиям, в которые они попадают и, вступая в брак, стараться избегать конфликтов и других неблагоприятных явлений. Органы власти и социальные службы должны учитывать все проблемы, с которыми сталкивается молодая семья и вовремя прийти на помощь.

Использованные источники:

1. Иванов, В.Н. Социальные технологии [Текст] / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев. – М.: Муницип. мир, 2004. – 349 с.
2. Программа Молодая семья в городе Белгород и Белгородской области [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://molodaja-semja.ru/programma-molodaya-semya-v-gorode-belgorod-ibelgorodskoyoblasti.htm>. – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

*Кузнецова Е.Н., к.псих.н.
старший преподаватель*

*Кобышева К.С.
студент 4 го курса*

СГПИ

Россия, г.Ставрополь

УПРАЖНЕНИЯ ЙОГИ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНИКА В СИСТЕМЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

В наше время требуется уделять огромное внимание проблеме сохранения и укрепления здоровья учащихся. Физически здоровые и активные дети в наше время становятся редкостью. Не утешительны и данные Минздрава и Госкомэпиднадзора России (2012). Выявлено, что лишь 14% детей практически здоровы, 50% детей имеют функциональные отклонения, 35-40% хронические заболевания. За годы обучения в школе у учащихся наблюдается ухудшение зрения, нарушение осанки и плоскостопие. Исходя из этого нам следует задуматься об эффективных способах и методиках, способствующих сохранению и улучшению состояния здоровья учащихся на

уроках и во внеурочное время.

Понятие здоровьесбережение подразумевает активность людей, помогающую сохранить и улучшить состояние здоровье, а также привести в норму все уровни жизнедеятельности человека [8].

Согласно мнению В.Д. Сонькиной [2] здоровьесберегающая технология включает следующее: отсутствие стресса, адекватность требований, методик обучения и воспитания; рациональное распределение учебной и физической нагрузки исходя из возрастных особенностей учащихся.

Если рассматривать студенческие группы, то надо отметить, что факты перегруженности учебным материалом, физическая усталость от учебного процесса, и стрессовые ситуации, которые вызывают эмоции страха, гнева и даже агрессии имеют место быть. Сложная экономическая обстановка в стране вынуждает многих учащихся в возрасте 18- 20 лет начинать работать. Но соединять работу и учебу особенно трудно, так как это связано с хроническим недосыпанием, с отсутствием правильного питания, и рационального отдыха, что необходимо для полноценного роста и развития молодого поколения. Как результат юноши и девушки постоянно находятся в состоянии стресса; им не хватает времени на занятия, домашнюю работу приходится делать в ночное время, сессии вынуждены сдавать по индивидуальному плану, что также приносит определенные неудобства. Как результат физической и психической перегрузки у учащихся наблюдается рассеянность, ухудшение памяти, часто возникающее чувство усталости, головные боли, повышенная возбудимость [9].

В современной педагогике предложено большое количество оздоровительных техник и методик направленных на снижение уровня стресса и усталости у учащихся разных возрастов. Так, в школе, а особенно в начальной школе, большое внимание уделяется таким здоровьесберегающим техникам как, физминутка, психогимнастика, арттерапия, музыкальная терапии, точечный массаж, которые можно проводить как на уроках, так и во внеурочное время. Особый интерес следует уделять дыхательным упражнениям, так как именно правильное и глубокое дыхание способствует полноценному дренажу бронхов, очищает слизистую дыхательных путей, укрепляет дыхательную мускулатуру. При помощи дыхания возможно расслабить, восстановить организм после физической нагрузки и эмоционального возбуждения [7].

Мы, в нашей статье хотели бы остановиться на специальной гимнастике – йога Айенгара и предложить несколько упражнений, другими словами асан, которые наиболее эффективно, а главное быстро помогут снять физическую усталость, утомление и раздражение и соответственно улучшить физическое и психическое состояние учащихся как школьного возраста, так и студентов. Мы выбрали метод Айенгара, так как он предполагает детальную проработку поз, постепенный переход от более простых поз к более сложным; применение разнообразных вспомогательных материалов. Детальная проработка поз и индивидуальный подход дают шанс заниматься йогой всем

кто желает невзирая на возраст и уровень физической подготовки.

Всем известно, что занятиями йоги люди увлекались с древних времен. Практика асан на протяжении тысячелетий доказала их благотворное влияние на психическое и физическое состояние человека. Как правило, все асаны, разработанные мастером Айенгара направлены на установление гармонии между внутренним и физическим состоянием человека.

В данной работе мы предлагаем ряд упражнений, которые можно выполнять на физминутках, то есть в перерывах между парами, в течении 5-10 минут. Выполнение предложенных упражнений не требует специальной подготовки и специального оборудования. Достаточно аудитории, стула и немного свободного времени. В результате выполнения асан происходит расслабление организма, восстанавливается правильное кровообращение, тело становится легким, и пропадает чувство усталости. **Первая асана это - Тадасана (второе название – Самастхити).** Эффект от Тадасаны следующий: активизируются бедра, живот втягивается, а грудная клетка направляется вперед. В итоге мы ощущаем своё тело легким, а ум становится живым и сообразительным.

Следующая поза, которую мы рассмотрим это **Вирабхадрасана II**. Перевод означает поза воина. Выполняя эту асану регулярно, ноги станут крепкими и стройными. Вернётся гибкость, как ногам, так и спине. Выполняя **Парватасану на стуле** можно со временем избавиться от ревматических болей в плечах, плечи станут более гибкими. Также поза способствует расширению грудной клетки и создает больше пространства в теле. **Бхарадваджасана на стуле** благоприятно воздействует на грудной и поясничные отделы позвоночника. Эту асану необходимо выполнять ученикам с очень жёсткой спиной. Также эту позу очень полезно выполнять при артрите. **Уттанасана** улучшает состояние печени, почек и селезенки, пройдут боли в животе. Пребывание в этой позе более двух минут избавит нас от уныния и депрессии. Следует выполнять эту позу легковозбудимым людям, так как она успокаивает головной мозг. После выполнения Уттанасаны чувствуется спокойствие и невозмутимость.

Подводя итоги, можно заметить, что применение здоровьесберегающих технологий приводит к снижению заболеваемости обучающихся, значительно уменьшает усталость и утомляемость, повышает мотивацию к учебной деятельности, улучшает психологическое состояние, приобщает обучающихся к работе по укреплению здоровья. В нашей статье мы рассмотрели лишь некоторые позы по оздоровлению организма и снятия стресса и усталости. Проводя их участники заметят положительные изменения в своём организме и возможно захотят узнать больше о сохранении своего здоровья.

Использованные источники:

1. Капилевич Л.В. Здоровье и здоровый образ жизни/ Л.В. Капилевич, В.И. Андреев – Томск, 2008. – 102 с.
2. Безруких М.М., Сонькина В.Д. ЗОТ в общеобразовательной школе:

методология анализа, формы, методы, опыт применения. М.: Триада-фарм. 2002. 346с.

3. Йога Дипика: прояснение йоги / Б.К.С. Айенгар; Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина нон-фикшн, 2016. – 494с.

4. Назарова Е.Н. Здоровый образ жизни и его составляющие/ Е.Н. Назарова, Ю.Д. Жиллов. — М.: Издательский центр «Академия», 2007. — 256 с.

5. Карасева, Т.В. Современные аспекты реализации здоровьесберегающих технологий / Т.В. Карасева, 2012 № 11. с. 75.

6. Чубарова С.Н. Новые здоровьесберегающие технологии в образовании и воспитании детей/ С.Н. Чубарова, Г. Е. Козловская, В.В. Еремеева, 2013. №2. с.171-187.

7. Горбатенко О. Ф., Кардаильская Т. А., Попова Г. П. Физкультурно-оздоровительная работа в ДОУ: планирование, занятия, упражнения, спортивно-досуговые мероприятия. – Волгоград, 2008 г.

8. Волошина, Л.Б. Организация здоровьесберегающего пространства/ Л.Б. Волошина, 2010. №1. с.114-117.

9. Дмитриева Т.Б. Психологическое здоровье россиян, 2002. - №6. – С.21-31.

УДК 336.4

Кузнецова И.В.

*магистр экономических наук
кафедра «Финансы и кредит»*

*Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

КРАУДФАНДИНГ – НОВЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются понятия и сущность краудфандинга. Представлено краткое описание двух самых крупных краудфандинговых платформ. Дана классификация краудфандинга по целям и способам вознаграждения. Перспективы развития краудфандинга в России.

The article discusses the concept and the essence of crowdfunding. A brief description of the two largest crowdfunding platforms. A classification of crowdfunding goals and methods of remuneration. Development prospects of crowdfunding in Russia.

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, вознаграждение, школа краудфандинга.

Keywords: crowdfunding, credinvest, reparation, school of crowdfunding.

За последние время иностранное слово «краудфандинг» все чаще встречается во всемирной паутине, но далеко не все знают, что же оно означает. Краудфандинг в переводе с английского - «народное финансирование», проще говоря, это получение денег от множества людей, которые заинтересованы в финансировании вашего проекта.

Краудфандинг это отличный способ получить финансовую помощь, как

и для запуска своего бизнеса, так и для воплощения творческих идей. Уникальность его заключается в том, что для поиска и привлечения финансирования используются интернет – платформы, с помощью которых можно получать инвестиции от множества людей. Таким образом, краудфандинг новый источник финансирования без участия банков, бирж и венчурных капиталистов.

Краудфандинг, как способ интернет-финансирования, получил широкое распространение в 2008 году в США, так же в этом году была запущена первая краудфандинговая площадка Kikstarter, сайт которой входит в тысячу самых посещаемых ресурсов в интернете.[1] В России краудфандинг появился в 2012 году в виде двух самых крупных площадок в стране – Planeta.ru и Boomstarter, тон которых на сегодняшний день задает тенденции для развития рынка.[1]

Planeta.ru – крупнейшая российская краудфандинговая платформа была запущена 7 июня 2012 г. и стала лауреатом «Премии Рунета 2014» в номинации «Экономика, Бизнес и Инвестиции». Planeta.ru это не только сайт или удобные сервисы, это возможность самореализации. Кроме этого она постоянно развивается и расширяет сферы своей деятельности, это логистика, продвижение, пиар проектов, пост-продакшен и обучение. Самые популярные категории проектов в Planete.ru это творческие проекты, но за последнее время растет популярность и таких категорий, как «литература», «общество» и «бизнес». Проект действует по схеме «ОсВ», то есть, «Оставить все собранное». Создатели проекта, вне зависимости от того, была ли достигнута цель, забирают все полученные средства (за исключением комиссионных отчислений). На данный момент проектом на данной площадке удалось привлечь свыше 523 000 000 рублей и реализовать 2251 проект.[2]

Boomstarter – это эффективный инструмент привлечения финансирования. Данный российский краудфандинговый сервис напоминает известную площадку Kickstarter. В отличие от Planeta.ru проект действует по классической схеме «все или ничего». Это означает, что автор получает деньги только в том случае, если наберет всю необходимую сумму за определенный период времени. В 2012 году Boomstarter победил в номинации «Лучший социально значимый стартап» премии «Стартап года». На данный момент удалось привлечь 264 000 000 рублей и реализовать 1269 проектов.[3]

Помимо краудфандинга, на платформах развиваются такие сервисы как, онлайн-трансляции, интернет-магазины товаров и оффлайновое образовательное направление («Школа краудфандинга»). Впервые «Школа краудфандинга» была запущена 7 апреля 2015 г. Преподавателями школы стали лучшие эксперты и сотрудники площадки Planeta.ru и авторы успешных проектов. А в марте 2016 г. была запущена первая всероссийская «Школа краудфандинга», теперь помимо Москвы, жители других городов могли пройти бесплатный оффлайновый курс.[2]

Выделяют 3 модели Краудфандинга по виду вознаграждения для спонсора:

- без вознаграждения (пожертвования);

- нефинансовое вознаграждение (модель Kikstarter);
- финансовое вознаграждение (Краудинвестинг).

Рассмотрим более подробно возможные виды вознаграждения для спонсоров.

1) Без вознаграждения (пожертвования). Пожертвования обычно являются добро- вольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя. Чаще всего эта модель применяется в социальных, политических, экологических и медицинских проектах. В качестве обратного действия может выступать некое «спасибо», то есть упоминание инвестора на сайте и т.д.

2) Нефинансовое вознаграждение (модель Kikstarter). На текущий момент – это самая распространенная по количеству интернет-платформ модель краудфандинга. Она зарекомендовала себя как эффективный инструмент сбора средств на любые проекты, начиная от креативных и заканчивая сложными технологическими продуктами. Главной особенностью является получение спонсоров в ответ на свою поддержку нефинансового вознаграждения. Оно может выражаться в виде записанного альбома, приглашения на концерт, упоминания в титрах, первом образце произведенного продукта.

3) Финансовое вознаграждение (Краудинвестинг). Краудинвестинг – это составная часть краудфандинга. Его основной характеристикой и отличительной особенностью от других форм является наличие Финансового вознаграждения, которое получает спонсор (в данном случае уже инвестор) в обмен на свою поддержку.

Последнее делится на три формы, рассмотрим коротко каждую из них.

1. Роялти. Является логическим продолжением схемы нефинансового вознаграждения. Только кроме нефинансовых бонусов и различных поощрений спонсор (инвестор) получает долю от доходов или прибыли финансируемого проекта

2. Народное кредитование. Чемпион по количеству привлеченных средств и предмет пристального внимания специалистов. В качестве основного преимущества для кредиторов выделяют более высокие ставки и саму возможность предоставления займа в очень широком спектре отраслей. Заемщик выигрывает в более низких тарифах и удобстве получения кредита. Ключевой характеристикой данной формы краудинвестинга является наличие четкого плана-графика возврата заемного капитала инвесторам. То есть инвестор заранее имеет всю информацию о том, когда он получит обратно свои вложения вместе с оговоренным процентом. Источником финансирования выступают исключительно физические лица

3. Акционерный Краудфандинг. Пожалуй, это самая передовая форма краудфандинга, где в качестве вознаграждения спонсор (инвестор) получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров. Будучи самой инновационной формой краудфандинга данный подход является одновременно и наиболее

обсуждаемым и противоречивым, потому что затрагивает организационно-правовую форму предприятия и связан с повышенным риском для инвесторов.[1]

По целям краудфандинг можно разделить по следующим категориям: бизнес проект; креативный, политический и социальный.

Несмотря на то, что краудфандинг появился в России относительно недавно и первое время встретил огромное сопротивление, общий сбор по России на 2016 году превысил более 700 000 000 рублей. Краудфандингом начинают пользоваться все большее количество пользователей, но еще много кто не знает о нем ничего, либо относится очень насторожено и скептически. На данный момент в России существует порядка 10 крупных краудфандинговых площадок.

В России люди много лет, по понятным причинам, с недоверием относились к интернет-технологиям, так или иначе связанным с деньгами. Но сейчас ситуация в корне меняется, глобальный рост продаж в сфере интернет-торговли это подтверждает. Доверие к краудфандингу растет с каждым днем, потому что уже есть сформировавшиеся и успешные кейсы, законченные проекты, которые собрали деньги, выпустили то, что хотели, и, главное, есть довольные участники таких проектов, которые становятся двигателями самой идеи краудфандинга, за что мы им безмерно благодарны.

Со временем краудфандинг попадет под влияние государства и, возможно, так же будет использоваться не только в политических целях, но и как инструмент для до финансирования федеральных и городских бюджетов. Несмотря на все трудности, с которыми сталкивается рынок краудфандинга в России, он постоянно продолжает развиваться и с каждым годом выходит на более высокий уровень. Уже сейчас можно смело заявить, что краудфандинг, как финансовый инструмент успешно ассимилировался на российском рынке инвестиций и стал его неотъемлемой частью.

Использованные источники:

1. Краудфандинг [Электронный ресурс]. URL: <https://crowdsourcing.ru/> (дата обращения: 25.10.2016)
2. Planeta.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://planeta.ru/> (дата обращения: 25.10.2016)
3. BOOMSTARTER- Сделай жизнь ярче! [Электронный ресурс]. URL: <http://main.boomstarter.ru/> (дата обращения: 25.10.2016)

*Кузьменко Е.О.
магистрант
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Москва*

ИЗУЧЕНИЕ И АНАЛИЗ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАК ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСТИНИЦ

Аннотация: в статье рассмотрены основные понятия и виды диверсификации гостиничного продукта. Автором статьи также была отмечена важность формирования оптимальной ассортиментной политики гостиниц в целях повышения эффективности их деятельности.

Abstract: in the article the basic concepts and types of diversification of hotel products are described. The author also noted the importance of the formation of the optimal assortment policy of the hotels to improve their performance.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, гостиничный продукт, гостиничные сети, диверсификация, ассортиментная политика, конкуренция.

Keywords: hospitality industry, hotel product, hotel chains, diversification, assortment policy, competitiveness.

Актуальность проблемы, поднятой в статье, заключается в том, что она раскрывает сущность и важность ассортиментной диверсификации в гостиничном бизнесе. Формирование оптимальной ассортиментной политики предприятий индустрии гостеприимства является важнейшим фактором повышения эффективности их деятельности, наряду с маркетинговой стратегией, направленной на обеспечение высокой доходности предприятий на высококонкурентном рынке.

Диверсификация (позднелат. *diversificatio* - изменение, разнообразие, от лат. *diversus* - разный + *facere* - делать) - изменение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта.[1]

Диверсификация позволяет:

- снизить хозяйственные риски, что в свою очередь поможет фирме устоять в случае спада экономических показателей, т.к. возможные провалы в одном из видов деятельности компенсируются успехом в другом;
- успешно перераспределять ресурсы из сфер с низкими перспективами туда, где они высоки. В данном вопросе необходимо уметь своевременно ликвидировать акции гостиницы, находящихся на пике, и умело вложить их в растущие перспективные сферы;
- выгодно инвестировать свободные средства в другие отрасли;
- расширить уже существующие рынки и найти новые, тем самым экономя на масштабах деятельности;
- Увеличить комплексную эффективность предприятия, путём использования накопленного потенциала, обеспечить полную загрузку производственных мощностей, создать новые рабочие места;
- приспособиться к конъюнктуре рынка, ослабить зависимость от фирм-партнеров;

- расширить за счет приобретения новых ресурсов и технологий возможности оптимизации ассортимента продукции, финансовых потоков и пр.

Выбор определенной стратегии диверсификации становится залогом успешной работы туристско-гостиничного предприятия в современных условиях глобализации экономических процессов. Так же на важность выбора стратегии оказывает влияние возросшая динамика рыночной среды. Поиск новых отраслей производства, выход на новые рынки сбыта позволяет компаниям сократить возможные риски, повысить конкурентоспособность, стабилизировать денежные потоки и, соответственно увеличить капитализацию фирмы.

Исследования структуры рынка гостиничных услуг показывает, что наиболее перспективными направлениями развития предприятий гостиничной сферы являются расширение системы дополнительных услуг, и выход на новые рынки сбыта (синергическая диверсификация). При этом указанное направление не может быть эффективным, если используются только основные фонды базового предприятия. Выходом из создавшегося положения является, например, создание гостиничной цепи. При принятии решения о развитии гостиничной цепи необходимо учитывать стоимость управления такой компанией. Эти затраты, в первую очередь, определяются числом стратегических бизнес-областей (отдельных сегментов окружения, на которые компания имеет, или хочет получить выход) и необходимостью координации их деятельности.

Стратегия центрированной диверсификации позволяет гостиничному предприятию успешно развиваться на уже существующей базе. Другими словами, центрированная диверсификация гостинично-туристского комплекса базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новой продукции (услуг), которые заключены в традиционной деятельности. То есть существующее производство остается в центре деятельности, а новое возникает исходя из возможностей освоенного рынка, используемой технологии или в других сильных сторонах функционирования гостинично-туристского комплекса. Такими возможностями, например, могут быть возможности используемой специализированной системы распределения.

При этом, как отмечается, что в условиях центрированной диверсификации управление предприятием максимально децентрализовано, и каждое отделение полностью отвечает за оперативную и инновационную деятельность. Высшее руководство управляет единственным общим стратегическим ресурсом компании – финансами.

Например, руководство гостиничной сети «Хилтон», ранее не интересовалось строительством и эксплуатацией гостиниц экономического класса. Приверженность руководства идее сохранения за гостиницами «Хилтон» имиджа дорогих и высококлассных привела к тому, что практически приостановился рост гостиничных площадей. Это было связано

с тем, что рынок такого класса гостиничных услуг оказался насыщенным и не расширялся. Для того чтобы выйти из сложившегося положения и расширить объем гостиничных площадей, руководство решило начать строительство 100 недорогих гостиниц для бизнесменов среднего уровня, а также для семейного проживания со средней стоимостью номера в пределах 50-80 долл. США.

Рассматривая, например, группу отелей «Кемпински», можно отметить, что она располагает диверсифицированной географической структурой – отели под управлением компании функционируют более чем в 20 странах и активно работают как с туристическим, так и с деловым сегментом. Значительная часть гостиничных комплексов представлена в Китае и на Ближнем Востоке, чьи рынки в достаточной мере стабильны. Примечателен тот факт, что «Кемпински» не располагает отелями в США. Таким образом, все данные факторы в совокупности создают диверсифицированной компании стабильную платформу для деятельности.

Стратегия конгломератной диверсификации состоит в том, что предприятие развивается за счет производства услуг, не связанных с основной деятельностью компании. В качестве возможных преимуществ можно выделить следующие:

- использование избыточной наличности или доходов;
- использование незагруженных мощностей и других ресурсов;
- избавление от существующего бизнеса;
- распределение рисков.

Иногда предприятия, проводящие конгломератную диверсификацию, сосредотачивают свои усилия на поиске компаний, предлагающих получение быстрой финансовой выгоды за счет своего особого положения на рынке. Отметим, что фирмы, идущие на непрофильную диверсификацию, проникают в новые туристско-производственные секторы путем приобретения уже действующих компаний, а не создают новое отделение в рамках своей структуры.

Необходимо учитывать и то, что в настоящее время прослеживается тенденция дальнейшего укрупнения гостиничных корпораций путем их слияния, покупки контрольных пакетов акций, нового строительства. Диверсифицированные предприятия туристско-гостиничного комплекса занимаются не только гостиничным бизнесом, но и предоставляют туристические, ресторанные и другие сопутствующие виды услуг.

Наряду со стратегической ассортиментной программой важно включать механизмы тактического и оперативного планирования. Тактические мероприятия в области ассортиментной политики являются более предметными, с четкой функциональной очерченностью и более краткосрочным периодом реализации. К ним относятся:

- разработка рекламной кампании всего ассортимента услуг;
- рекламные мероприятия в отношении отдельных видов услуг;
- разработка дополнительных мероприятий по продвижению услуг;

- изменение объема производства различных видов услуг в соответствии с изменением потребительского спроса, по результатам мониторинга и др.

На тактическом уровне осуществляется соотношение стратегических замыслов и особенностей их осуществления на практике.

формирование оптимальной ассортиментной политики в туристских компаниях является очень важным фактором повышения эффективности их деятельности. Как правило, предприятия туристской индустрии, начинавшие свою деятельность как узкопрофильные предприятия, с течением времени приходят к вопросу о диверсификации своей деятельности. Необходимость в проведении мероприятий по диверсификации товаров и услуг вызвана необходимостью достижения новых целей предприятия и недостаточностью прибыли для реализации планов по расширению деятельности.

Вопрос диверсификации рано или поздно возникает в планировании деятельности любого предприятия индустрии гостеприимства, и компаниям, работающим в этой сфере необходимо в первую очередь определить оптимальные границы этой новой политики и виды деятельности, которые могут быть рассмотрены в качестве перспективных для предприятия.

Использованные источники:

1. Бунич, Г.А. Туристический продукт: теория, практика, инновационные аспекты / Г.А. Бунич, В.А. Старцев. Монография. – М., 2012. – 236 с.
2. <http://news.tut.by/economics/135868.html> - Александр Заяц. Экономический ликбез TUT. Диверсификация: как, куда и зачем (дата обращения 28.10.2016 г.)
3. <http://www.management.com.ua/marketing/mark243.html>. - Сухаревский, А. Управление ассортиментом: опыт ведущих ритейлеров (дата обращения 28.10.2016 г.)

УКД: 336.02

Кузьмина А. Ю.

студент 4 курса

факультет «инженерно-экономический»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОКОЛЬНИКОВА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ

Автор предлагаемой статьи ставил своей целью, опираясь на опубликованные источники, с учетом имеющейся исследовательской литературы, показать специфику деятельности Г.Я. Сокольникова на посту министра финансов. Основное внимание в статье сосредоточено на характеристике основных функций Народного комиссариата финансов СССР в тот период, когда руководство ими осуществлял Сокольников. В статье освещается деятельность Г.Я. Сокольникова на посту Народного комиссара финансов СССР. Приводятся сведения о функциях финансового ведомства в

условиях проведения денежной реформы 1922-1924 гг.

Ключевые слова : Г.Я. Сокольников, Министерство финансов, Народный комиссариат финансов, денежная реформа, «золотой» червонец.

ACTIVITIES SOKOLNIKOVA AS FINANCE MINISTER

The author of the present article was aimed at, based on published sources, taking into account existing research literature, show the specifics of G.Y.Sokolnikova finance minister. Main attention is focused on the characterization of the main functions of the People's Commissariat of Finance of the USSR in the period in which they exercised leadership of Sokolnikova. The article highlights the work of GJ Sokolnikova the post of People's Commissar of Finance the Soviet Union. The information on the functions of the finance department in terms of the monetary reform of 1922-1924.

Keywords : G.Y.Sokolnikov, Ministry of Finance, the People's Commissariat of Finance, currency reform, «gold» piece.

Почти каждый из министров финансов оставил свой след в истории России и первым в этом списке стоит Григорий Яковлевич Сокольников.

Григорий Яковлевич Бриллиант был известен в СССР под фамилией Сокольников. Он был членом подпольного райкома РСДРП в Сокольниках и от названия этого района был образован его псевдоним. Он был первым народным комиссаром Министерства финансов СССР.

Родился Григорий Яковлевич в городе Ромны в Полтавской области в семье врача. После его рождения вся его семья переехала в Москву. Еще учась в гимназии, молодой Гриша стал увлекаться революционными идеями. В 1905 году он становится членом большевистской организации и активно вливается в революционное движение. В 1907 году его арестовывают и в 1909 году ссылают на вечное поселение в Сибирь в село Рыбное Енисейской области. Однако, уже спустя 6 недель после пребывания там ему удается бежать за границу. Григорий Яковлевич, проживая в Швейцарии, потом во Франции, оканчивает курс юридического факультета и курс доктората по экономическим наукам в Сорбонне. В 1917 году вместе с Лениным он возвращается в Россию. С этого времени у него начинается бурная деятельность на экономическом поприще. Он принимает участие в создании проекта декрета о национализации частных банков и практически становится во главе всего процесса национализации и реорганизации банков России.

В 1922 году Григорий Яковлевич назначается на пост главы финансового ведомства Советского Союза. Перед Сокольниковым на этой должности была поставлена важная задача – ликвидировать бюджетный дефицит. Ему это удалось сделать при помощи создания эффективной налоговой системы. Расходы государства Григорий Яковлевич сократил благодаря «разгрузке государства от массы мелких ненужных убыточных предприятий, сокращения ненормальных паразитических орд, которые

заполнили советские учреждения». ⁶⁶

Заслуживает особого внимания позиция Сокольникова в отношении роли государства в хозяйственной жизни общества. Он считал, что ни в промышленной, ни в торговой сфере не надо придерживаться строгой государственной монополии. Григорий Яковлевич выступал за активное развитие различных видов торговли. Он считал, что нужно создавать смешанные торговые сообщества с участием как российского, так и иностранного капитала, он поддерживал право государственных трестов самостоятельно выходить на внешний рынок, хоть и под контролем Наркомвнешторга.

Сокольников был резко против бесконтрольного выпуска денег. В 1920-х годах этот вопрос был весьма важен, т.к. советский рубль резко обесценился в 50 тысяч раз по сравнению с царским рублем. Это обвальное падение рубля было результатом экономической политики государства. В этот период 98% от всех расходов государства покрывалось только за счет массовой денежной эмиссии. Положение страны в плане финансов было просто критическим. Перед Сокольниковым стояла еще одна важная задача – провести реанимирование советского рубля в экстремальных условиях. Григорий Яковлевич в короткий срок (всего за 3 года) разработал и осуществил финансово-денежную реформу.

Все свои усилия Сокольников направил на восстановление золотого запаса денег, т.к. только твердая валюта способствовала созданию прочного фундамента для стабильного экономического роста. По мнению Сокольникова, кредитная политика государства, должна основываться на сохранении твердой валюты, а не на кредитной экспансии. Сокольников твердо стоял на том, что необходимо заниматься восстановлением товарного хозяйства, в котором «деньги должны быть золотыми или твердо заменяющими золото». ⁶⁷

Григорий Яковлевич упорно настаивал и убеждал общество и руководство страны в том, что эмиссия денег должна быть строго ограничена, т.к. она мешает формированию сбалансированного бюджета, в котором расходы и доходы сходятся. Сокольников в 1923 году выпустил устойчивую советскую валюту – «золотой» червонец, которая была в обращении одновременно с обесценившимся советским рублем.

В период с 1922 по 1923 года Сокольников разработал и внедрил налоговую систему. Важно отметить, что до 1922 года налоги в стране практически не взимались. Первым шагом было увеличение налога на доходы наиболее зажиточных граждан страны. По мнению Сокольникова, налогообложение должно быть ограниченным и не оказывать максимальную нагрузку на население страны.

⁶⁶История Министерства финансов России. В 4 т., Т. II. / Авторский коллектив. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 183.

⁶⁷История Министерства финансов России. В 4 т., Т. II. / Авторский коллектив. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 184.

Сокольников считал, что важный элемент экономической политики, которая призвана укрепить советский рубль – это изменение финансирования промышленности. Григорий Яковлевич в начале 1922 года ввел принцип, по которому все, что было произведено в промышленности для государства, должно теперь было оплачиваться им. Кроме этого, Сокольников разработал и внедрил такое понятие, как банковский кредит. Это имело весьма важное значение для всей промышленности страны.

В годы пребывания на должности Наркома финансов, а это чуть более трех лет, Сокольников добился очень хороших результатов. Он оздоровил экономическую конъюнктуру страны, стабилизировал цены, советский червонец стал официально котироваться на валютных биржах многих стран мира. Все эти достижения были заслугами не только самого Сокольникова, но и тех талантливых людей, который он привлекал. К ним относятся Н.Н. Кутлер, занимавший пост директора Департамента окладных сборов, Шлезингер, находившийся на должности директора Московского Купеческого банка еще в царской России, и другие. В январе 1926 года Сокольникова освобождают от должности наркома финансов СССР и назначают заместителем председателя Госплана СССР, где Григорий Яковлевич участвует в разработке первого 5-летнего плана развития народного хозяйства страны.

В настоящее время за столь великие достижения в развитии экономики страны в столь сложных условиях западные финансисты называют Сокольникова «советским Витте».⁶⁸ В 2006 году дочь Сокольникова, Гелиана Григорьевна Тартыкова к 120-летию дня рождения своего отца издает его книгу «Финансовая политика революции», которая служит доказательством значимости вклада Сокольникова в экономическое развитие СССР.

Использованные источники:

1. История Министерства финансов России. В 4 т., Т. II. / Авторский коллектив. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 529 с.
2. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н. Шитов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 156 с.
3. Шитов В.Н., Кантемиров Р.Ф. Двухвековая история российского Министерства финансов в лицах его руководителей. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – 95 с.
4. Информация официального сайта Министерства финансов РФ: <http://minfin.ru/ru/ministry/museum/ministers/#ixzz4OGgSt6v4>.

⁶⁸Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: <http://minfin.ru/ru/ministry/museum/ministers/#ixzz4OGgSt6v4>

Кузьмина А. Ю.
студент 4 курса
факультет «инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Автор предлагаемой статьи ставил своей целью, опираясь на опубликованные источники, с учетом имеющейся исследовательской литературы, описать специфику современного состояния инфляции в России. Основное внимание в статье сосредоточено на причинах и факторах, которые оказывают влияние на инфляцию. В статье освещается мнение экспертов и их прогнозы по поводу годового уровня инфляции на 2016 год. Также в статье предоставляются данные Росстата об уровне инфляции в России за 9 месяцев 2016 года.

Ключевые слова : санкции, цены на нефть, покупательская способность, индекс потребительских цен на товары и услуги, уровень инфляции.

CURRENT STATE OF INFLATION IN RUSSIA

The author of the present article was aimed at, based on published sources, taking into account existing research literature to describe the specifics of the current state of inflation in Russia. The focus of the article is focused on the causes and factors that have an impact on inflation. The article highlights the opinion of the experts and their predictions for the annual inflation rate for 2016. The article also provides Rosstat data on the level of inflation in Russia for 9 months of 2016.

Keywords : sanctions, oil prices, the purchasing power of the consumer price index for goods and services, inflation.

Большое количество российских граждан, у которых уровень благополучия пошёл на снижение за последние 2 года, интересуются тем, в чём же заключается причина такого снижения. Почему их покупательская способность резко падает? Ответ на этот вопрос заключается в четырех факторах, которые влияют на уровень инфляции в России в 2016 году.

Первый фактор – это продление экономических санкций и кредитная блокада, существенно влияющая на всю банковскую систему России.

Второй фактор – это изменение цены на нефть. При падении цены произойдет снижение покупательской возможности рубля. Другими словами, это может привести к девальвации национальной валюты с последующим ростом инфляции.

Третий фактор – действия Ирана и Китая. Возвращение Ирана на мировые энергетические рынки может повлечь за собой снижение стоимости на российскую нефть. Это связано с тем, что для получения покупателей своей нефти Иран способен сильно снизить цену на нее. Это для российского рубля скажется весьма пагубно. Способен повлиять на стоимость нефти и фондовый кризис в Китае. Все эти действия могут привести к девальвации рубля, а,

следовательно, и к росту инфляции.

Четвертый фактор – это внутренний фактор, который заключается в уровне сбалансированности денежной политики. Это также оказывает влияние на покупательскую способность граждан России.

Процесс падения покупательной способности – это весьма сложный процесс. Его специфика заключается в том, что с падением курса национальной валюты будет расти уровень инфляции. Здесь встает другой вопрос – насколько интенсивно будет это происходить?

По прогнозам Центрального Банка России коэффициент инфляции за 2016 год составит до 9%, т.е. годовая отрицательная динамика уменьшится на $\frac{1}{4}$ по сравнению с прошлым годом.⁶⁹ В ЦБ РФ утверждают, что этот показатель не будет превышен. Там уверяют, что предпринимают активные действия по стабилизации ситуации совместно с Правительством России.

Однако, стоит напомнить, что главный банк страны никогда не допустит резкого снижения инфляционного коэффициента, который влияет на объем ВВП страны. Это может поставить экономику на замкнутый круг, хождение по которому повлечет за собой рост уровня инфляции, рост уровня безработицы, снижения уровня благосостояния граждан. Не допустить этого может только рост экономики.

По прогнозу Министерства финансов РФ, уровень инфляции за 2016 год составит 6-7%.⁷⁰ При условии, что если этот прогноз сбудется, то можно будет говорить о замедлении пагубного влияния на курс рубля почти наполовину.

Как считает Министерство экономического развития, инфляция за 2016 год будет не выше 8%.⁷¹ Эти данные в ведомстве подтверждаются ростом показателей, которые характеризуют этот процесс.

По мнению аналитических служб Сбербанка и Альфа-банка, официальный уровень инфляции будет немного выше, чем прогнозируют представители власти. Снижение уровня покупательской способности граждан по их прогнозам произойдет на 10%.

Сотрудники Института Гайдара прогнозируют, что падение цен на нефть, недоступность кредитов, продолжение оттока денег из страны еще больше усугубляют социально-экономические проблемы. Поэтому уровень коэффициента инфляции будет не ниже 14-15%. Эксперт, который озвучил такой прогноз, уточнил, что «оптимизм ЦБ станет реальностью только, если Россия избавится от внешних санкций и не заработает новые, а если это произойдет, тогда вполне можно ожидать еще больших уровней снижения покупательской способности людей, чем указанные 15%».⁷²

С помощью официальной статистики Росстата можно разобраться в текущей ситуации. По этим данным видно, насколько страшны

⁶⁹Официальный сайт Центробанка России – [Электронный ресурс] – свободный доступ: <https://www.cbr.ru/>

⁷⁰Официальный сайт Минфина РФ – [Электронный ресурс] – свободный доступ: <http://minfin.ru/ru/>

⁷¹Официальный сайт Минэкономразвития РФ - [Электронный ресурс] – свободный доступ: <http://economy.gov.ru/minec/main/>

⁷²Официальный сайт Росстата РФ - [Электронный ресурс] – свободный доступ: www.gks.ru/

инфляционные процессы, насколько актуальна сейчас эта проблема. Однако, следует заметить, что учет таких статистических показателей стали вести только в современной истории России, после распада СССР по настоящее время. Но этого весьма достаточно, чтобы делать такие выводы.

Инфляция в России, как и во многих других странах, рассчитывается на основе индекса потребительских цен на товары и услуги. Примечательно, что в России этот индекс рассчитывается только с 1991 года, т.к. во времена СССР и плановой экономики официально уровень инфляции не рассчитывался. Здесь потребительская цена – это конечная цена, которую платит покупатель товара или услуги и которая содержит в себе налоги и сборы.

Текущий уровень инфляции в годовом исчислении представлен в таблице 1 и графике 1.

Таблица 1. Уровень инфляции по месяцам в годовом исчислении, %

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Всего
В годовом исчислении (12 мес), %	9,77	8,06	7,26	7,24	7,3	7,48	7,21	6,84	6,42				4,05

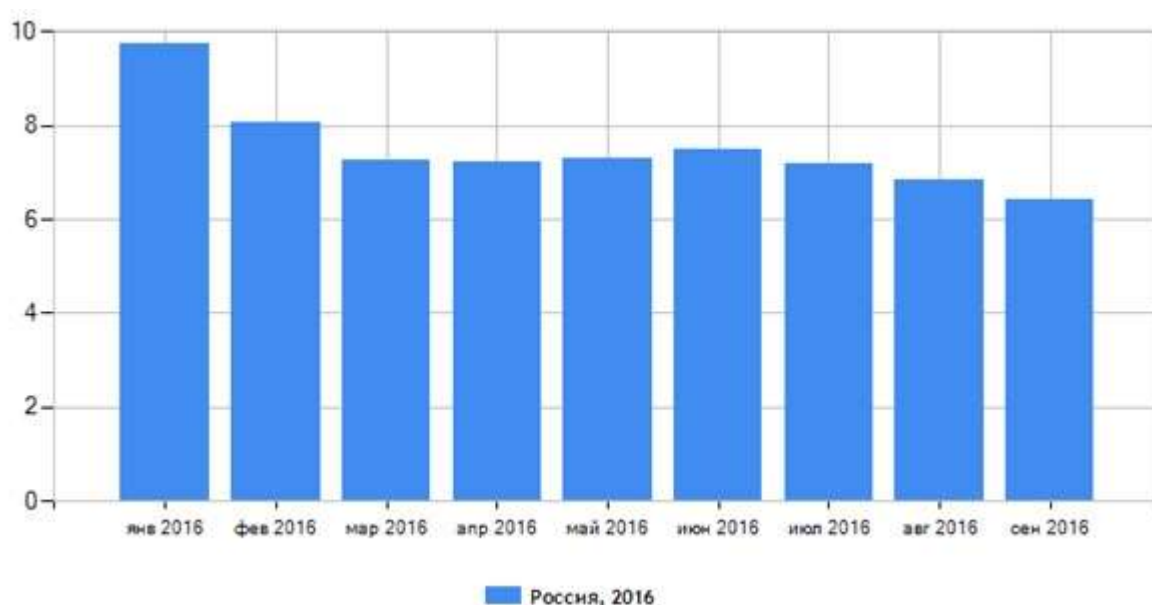


График 1. Уровень инфляции по месяцам в годовом исчислении, %⁷³

Таким образом, инфляция с начала 2016 года составила 4,05%, а в годовом исчислении – 6,42%. На данный момент в мировом рейтинге уровня инфляции Россия занимает 13 место.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Центрального Банка России – [Электронный ресурс] – свободный доступ: <https://www.cbr.ru/>

⁷³Официальный сайт статистических данных – [Электронный ресурс] – свободный доступ - www.statbureau.org

2. Официальный сайт Минфина РФ – [Электронный ресурс] – свободный доступ: <http://minfin.ru/ru/>
3. Официальный сайт Минэкономразвития РФ – [Электронный ресурс] – свободный доступ: <http://economy.gov.ru/minec/main/>
4. Официальный сайт Росстата РФ – [Электронный ресурс] – свободный доступ: www.gks.ru/
5. Официальный сайт статистических данных – [Электронный ресурс] – свободный доступ – www.statbureau.org
6. Шитов В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с

УДК 33

Кулик А.О.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
научный руководитель

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РФ, ЕГО РОЛЬ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН

Аннотация: В данной статье рассмотрена значимость Пенсионного Фонда Российской Федерации, проведен анализ проделанных государством мер по повышению эффективности его деятельности при осуществлении функций по пенсионному обеспечению населения.

Ключевые слова: Пенсионный фонд, внебюджетные фонды, система пенсионного обеспечения, пенсионная реформа, государственное пенсионное обеспечение, обязательное пенсионное страхование, негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение.

Abstract: this article describes the social and economic importance of the Pension Fund of the Russian Federation, the analysis of ongoing government measures to improve its effectiveness in fulfilling the functions of pensions of the population.

Key words: Pension Fund, extra-budgetary funds, pension system, pension reform, state pension provision, compulsory pension insurance, non-state (additional) pension security.

Важным показателем развития общества всех времен и народов является уровень жизни его граждан. Современное общество, к которому стремится Россия, в частности, отличается социализацией всех институтов и, в первую очередь, финансовых институтов. [4]

С постепенным развитием в нашей стране рыночных отношений происходит усовершенствование всей финансовой системы РФ. Из бюджета постепенно выделялись фонды, где главное место занимали социальные фонды. Внебюджетные фонды представляют собой одно из звеньев финансовой системы. С их помощью осуществляется перераспределение национального дохода в интересах органов государственной власти. [5]

Специфичность внебюджетных социальных фондов — строгое закрепление за ними доходных источников и, как правило, четкое целевое использование их средств.

Таким фондом является Пенсионный Фонд Российской Федерации, образованный в 1990 году в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения Российской Федерации. [3]

Пенсионный Фонд является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, который осуществляет свою деятельность в рамках законодательства Российской Федерации.

Пенсионный фонд оказывает огромное влияние на экономику страны, так как основной его целью является — обеспечение человеку уровня жизненных благ путем перераспределения средств во времени и пространстве. Где бы человек не находился он своим трудом обеспечивает себе определенный прожиточный уровень. Пенсионный фонд обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям, которые не в силах по определенным обстоятельствам обеспечивать свое проживание. Денежные средства расходуются на выплаты государственных пенсий, пенсии инвалидам, пенсии по потери кормильца, так же выплаты, служащие компенсацией пенсионерам, пособия для детей от 1,5 до 6 лет, а также другие социальные выплаты.

Даная тема актуальна, поскольку проблема финансового кризиса в стране доказывает о необходимости проведения реформы пенсионной системы в целях повышения ее работы в условиях рыночной экономики.

Пенсионный Фонд РФ — это фонд государства, который обеспечивает формирование и распределение финансовых ресурсов в целях повышения пенсионного обеспечения граждан РФ. ПФР — крупная и самая эффективная система по оказанию социальных услуг в Российской Федерации. В результате немалой ежедневной работы фонд своевременно оказывает выплаты пенсий гражданам России в полном объеме в соответствии с его пенсионными правами. [1]

С созданием Пенсионного Фонда в России стал использоваться абсолютно новый механизм по выплатам пенсий и пособий. Все средства для выплаты пенсий стали поступать за счет страховых взносов работодателей и граждан.

Страхователем в пенсионной системе выступают все работодатели, которые осуществляют свою деятельность на территории РФ. Работодатели являются ключевыми участниками пенсионной системы РФ, выплачивая с фонда оплаты труда средства на будущее пенсионное обеспечение своих сотрудников. [4]

В Российской Федерации существует пенсионная модель, основанная на страховых принципах. Ее суть заключается в том, что она позволяет обеспечить гражданам возможность получения достойной пенсии после завершения трудовой деятельности. Пенсия граждан зависит не только от стажа, но и от размера заработной платы и пенсионных взносов.

На сегодняшний день в РФ существует определенная база, регулирующая средства пенсионного обеспечения, а также сохранения и распределения всех ресурсов. [3]

На основании действующего законодательства можно рассматривать трехуровневую структуру системы пенсионного обеспечения.

1. Государственное пенсионное обеспечение, основанное на финансировании пенсий за счет федерального бюджета.

2. Обязательное пенсионное страхование, включающее в себя трудовую пенсию по старости и трудовую пенсию по инвалидности или по случаю потери кормильца и финансируемое за счет страховых взносов работодателя.

3. Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение. [2]

Размер пенсии граждан в конечном счете будет зависеть от накопленных средств на их индивидуальном лицевом счете. Следовательно, чем выше заработок, тем больше денег будет на этом счете.

Страховые пенсии выплачиваются всем лицам, работающим по найму и другим категориям, на которые распространяется обязательное пенсионное страхование. Размер пенсии по старости будет зависеть и определяться с учетом стажа и заработка. Пенсии по инвалидности, по потери кормильца будут определяться на тех же принципах, что и пенсии по старости. Пенсии в связи с чрезвычайными ситуациями, несчастными случаями и профессиональными заболеваниями будут выплачиваться в рамках системы страхования от несчастных случаев за счет работодателей.

Напряженность, которая сложилась в настоящее время в области финансирования пенсионного обеспечения постоянно усиливается. Этого происходит из-за снижения доли рабочих и сокращения заработной платы. В такой ситуации в ближайшее время будет недостаточно одних страховых взносов для покрытия расходов на пенсионное обеспечение.

В последние годы государственная пенсионная система РФ переживает кризис. Это связано с низким уровнем пенсий при довольно высоких тарифах страховых взносов. Пенсии не соответствуют прожиточному минимуму. Такого рода проблему решить довольно сложно, так как невозможно повысить минимальный размер пенсий, не увеличивая при этом максимальный, следовательно, сконцентрировать финансовые ресурсы пенсионной системы на решении проблемы низкого уровня минимальных пенсий.

Год	Средняя страховая пенсия по старости, руб.	Средняя социальная пенсия, руб.
2012	9790	8919
2013	10716	6447
2014	11569	7548
2015	12852	8306
2016	13366	8600

Таблица 1- Средний размер пенсий в РФ за 2012-2016 год.

Кризисная ситуация немедленно требует принятия решительных и кардинальных изменений в Пенсионной системе Российской Федерации. Между тем введены в действие и намечены к принятию в ближайшее время меры в области пенсионного обеспечения граждан, которые нацелены на будущее. [5]

В сложившихся условиях совершенно неизбежной становится проведение реформы, направленной на включение в пенсионную систему РФ такого института, как негосударственное пенсионное обеспечение. Основой для негосударственного пенсионного обеспечения в Российской Федерации должны выступать негосударственные пенсионные фонды, то есть организации с правом юридического лица на введение исключительно пенсионного вида деятельности. Эта идея уже нашла свое воплощение в «Программе пенсионной реформы в Российской Федерации», одобренной Правительством, в форме профессиональных пенсионных систем. Хочется верить, что эта инновация поможет выбраться пенсионной системе из кризиса и соответственно улучшить положение граждан, нуждающихся в поддержке государства.

В 2016 году российской пенсионной системе произошел ряд изменений, который коснулся всех участников системы обязательного пенсионного страхования, как нынешних, так и будущих пенсионеров, а также российских работодателей.

В 2016 году были проиндексированы страховые пенсии и пенсии по государственному пенсионному обеспечению. Важной инновацией является то, что с 2016 года страховые пенсии индексируются только у неработающих пенсионеров. Их страховые пенсии, а также фиксированная выплата к ней с 1 февраля 2016 года были увеличены на 4%. Размер фиксированной выплаты после индексации составил 4 558,93 рублей в месяц, стоимость пенсионного балла – 74,27 рубля (в 2015 году – 71,41 рубль). Среднегодовой размер страховой пенсии по старости в 2016 году составляет 13 132 рубля. Пенсии по государственному пенсионному обеспечению, в том числе социальные, с 1 апреля 2016 года были повышены на 4% всем пенсионерам независимо от факта работы. В итоге в 2016 году среднегодовой размер социальной пенсии составляет 8 562 рубля. Вторая индексация пенсий произошла во втором полугодии 2016 года. В феврале 2016 года на 6,4% были увеличены размеры ежемесячной денежной выплаты (ЕДВ) – самой массовой социальной выплаты, осуществляемой ПФР. Одновременно с индексацией ЕДВ увеличилась и стоимость набора социальных услуг, который федеральные льготники могут получать как в натуральной форме, так и в денежном эквиваленте. При этом, как и раньше, в 2016 году в России сократилось количество пенсионеров, чей ежемесячный доход ниже прожиточного минимума пенсионера в регионе проживания. Всем неработающим пенсионерам будет производиться социальная доплата к пенсии до уровня прожиточного минимума пенсионера в регионе проживания. [6]

С 1 января 2017 года будет изменен пенсионный возраст для

госслужащих – выход на пенсию для мужчин с 65 лет, для женщин с 63 лет. Данная мера затронет свыше 70 тыс. граждан. Изменения с 2017 года приведут к отмене пенсий для работающих пенсионеров. Также в Министерстве финансов предлагают пересмотреть принципы оформления досрочных пенсий. В частности, учителя и медики лишатся права выходить на пенсию раньше установленного срока. [6]

Правительство приняло решение и одобрило единовременную выплату пенсионерам в размере 5000 рублей. Данная сумма является некой компенсацией отмены индексации пенсий, она будет носить разовый характер выплаты и никак не отразится в дальнейшем на размере начисляемой пенсии, не войдет в базу последующих пенсионных начислений. Законопроект «О единовременной выплате пенсионерам» внесен Министерством труда РФ и одобрен 14 сентября 2016 года на заседании Правительства Российской Федерации. 07 октября 2016 года Государственной Думой ФС РФ был принят данный законопроект в первом чтении. Для его реализации предполагается выделить денежные средства из федерального бюджета в сумме 221,7 млрд. рублей. Данную выплату пенсионеры получают без каких-либо налоговых удержаний, поскольку ее можно отнести к социальной доплате к пенсии. И в связи с этим Министерство финансов вносят в Налоговый кодекс РФ поправки.

Получить единовременную выплату в размере 5000 рублей смогут граждане Российской Федерации, постоянно проживающие на территории России, являющиеся получателями пенсии (страховой и по государственному обеспечению) по состоянию на 31 декабря 2016 года. Пенсионеры, проживающие за рубежом, не смогут получить данную выплату, в связи с тем, что свое материальное благосостояние они обеспечивают с помощью государства, в котором непосредственно проживают. Пенсионеров, проживающих за границей, примерно 288 тысяч человек, это значит, что, отказав им в единовременной выплате в размере 5000 рублей, федеральный бюджет сохранит около 1,44 миллиарда рублей.

Число малоимущих пенсионеров с каждым годом растет. В 2017 году их количество будет свыше 4 миллионов человек, а к 2019 году предполагается свыше 4,15 миллиона человек.

Проведение в жизнь законопроекта «О единовременной выплате пенсионерам» имеет как свои положительные, так и отрицательные стороны. Единогласно можно сказать, что для федерального бюджета он принесет только пользу и снизит нагрузку. Также эта выгода коснется и Пенсионного фонда РФ, поскольку данный вид выплат будет осуществляться из бюджета, минуя средства ПФ РФ. Как видим плюсы только для государства, для самих пенсионеров никаких фактических выгод это не принесет. [6]

Таким образом, можно прийти к выводу, что законодательное обеспечение пенсий в РФ имеет довольно сложную систему, но, к сожалению, не всегда эффективную, и потребуется еще не один год для решения сложных проблем пенсионной системы. Государство должно направить все свои

усилия, чтобы сбалансировать данную систему, привести ее в равновесие и заставить эффективно работать.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ (с изменениями от 22.10.2016).
2. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 01.12.2016) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации"// СЗ РФ. 1994. N 21. ст. 4832.
3. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации (России) (утв. постановлением ВС РФ от 27 декабря 1991 г. N 2122-І) // СЗ РФ. 2015. N 21. ст. 3688.
4. Федоров Л.В. Пенсионный фонд Российской Федерации. // М.: Дашков и Ко, 2015, С.245.
5. Пенсионный Фонд Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.pfrf.ru/>
6. <http://pensiya-expert.ru/pensiya-2017-goda/>

УДК 3

Кулик А.О.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты и практика организации маркетинговых исследований на предприятии в условиях формирования инновационной экономики.

Ключевые слова: Маркетинг, маркетинговые исследования, маркетинговая служба.

The article deals with the theoretical and practical organization of marketing researches at the enterprise in the conditions of formation of innovative economy.

Keywords: Marketing, marketing research, marketing service.

Организация маркетинговых исследований подчинена целям и функциям предприятия. Она тесно связана с деятельностью маркетинговой службы, ее численностью и составом, набором функций маркетинга, степенью автономности и т.д. В маркетинговых исследованиях выделяют два типа организации: [1, с.1056]

- входящие в структуру маркетинговых фирм и входящие в их состав на правах исследовательских подразделений;
- маркетинговые и консалтинговые фирмы, которые являются самостоятельными субъектами, юридическими лицами.

Организация маркетинговых исследований во многом зависит от типа и размера фирмы, характера и методов ее деятельности, ее специализации.

Крупные предприятия, с широким ассортиментом продукции, многочисленными связями с поставщиками, торговыми посредниками и клиентами, финансовыми учреждениями и т.д. не могут обойтись без крупной, глубоко структурированной и иерархически построенной службы маркетингового исследования. Средние предприятия создают более скромную по численности, но тоже достаточно жестко структурированную службу (хотя и допускают совмещение функций). Малые фирмы редко создают самостоятельные подразделения маркетинговой службы, обычно эти обязанности возлагаются на кого-либо из работников по совместительству. [3, с. 464]

Иногда маркетинговые исследования проводятся общими усилиями аппарата фирмы, когда программы исследования распределяются по различным отделам службы маркетинга: сбыта, транспорта, финансов, бухгалтерии и т.д. Отдел маркетинговых исследований должен координировать и обобщать эту работу в той части, в какой это касается исследовательской деятельности. В условиях интеграции товародвижения (например, функционирования вертикальной маркетинговой системы) один из участников канала товародвижения проводит исследование в расчете на других участников, а они, в свою очередь, обмениваются, которой располагают. [5, с. 284]

Однако во многих случаях даже крупным предприятиям невыгодно самостоятельно проводить крупное исследование, требующее участия высококвалифицированных специалистов, специальной вычислительной техники (программ для ЭВМ), проведения масштабных опросов и т.п. Сложные маркетинговые исследования целесообразно проводить с помощью специализированных маркетинговых или консалтинговых фирм, работающих на коммерческой основе (иногда такие фирмы самостоятельно или по совместительству занимаются рекламной деятельностью). [4 с.126]

Преимущество передачи функции маркетингового исследования специализированным фирмам заключается в следующем:

- во-первых, нет необходимости создавать достаточно многочисленный коллектив специалистов, владеющих приемами сбора информации, эконометрического и статистического анализа, обеспечивать их необходимым оборудованием, в том числе сложной компьютерной техникой, а использовать их лишь по мере необходимости;
- во-вторых, специализированные фирмы имеют опыт исследовательской деятельности в конкретной области маркетинга, необходимые связи и т.д.;
- в-третьих, многие такие фирмы располагают панелями для проведения специальных выборочных обследований, а также специалистами интервьюерами, банками программа (моделей) и т.д. [4, с. 155]

Успех маркетингового исследования в известной мере зависит от организации маркетинговой службы, по существу от человеческого фактора. Квалификация работников, их опыт, знание ими рынка во многом

предопределяют качество исследования. Но не в меньшей мере эти результаты зависят от оснащенности маркетинговой службы, от степени ее компьютеризации, наличия средств связи и т.п. Наконец, на результаты и эффективность маркетингового исследования влияют отношения внутри группы: ее иерархия, коммуникативные связи, взаимовыручка, поддержка и сотрудничество. Важная роль в обеспечении результативности деятельности маркетинговой службы во многом предопределяется тем, кто ее возглавляет, ее менеджером и координатором. Возможны три варианта организации информационно-аналитической деятельности. [6, с. 98]

Первый вариант. Специализированной маркетинговой службы не существует. сбором информации и ее оценкой занимаются все подразделения фирмы, к сфере деятельности которых относится маркетинг.

Второй вариант. На фирме существует локализованная служба маркетинга, организованная по матричному или функциональному принципу. Каждое подразделение в рамках своей компетенции собирает и анализирует информацию, а выводы и рекомендации представляют руководителю(координатору).

Третий вариант. Большой объем исследовательской работы обусловил создание в рамках маркетинговой службы самостоятельное подразделение маркетинговых исследований, которое комплектуется специалистами, оснащается компьютерной и прочей оргтехникой и строится таким образом, чтобы обеспечить все этапы маркетингового исследования. [6, с. 115]

Коммерческий успех, или, наоборот, провал фирмы на рынке в значительной мере зависит от эффективности маркетинговых исследований. В свою очередь, эффективность маркетингового исследования в большей мере обусловлена квалификацией и подготовленностью персонала. Принятие решений, последовательное и умелое претворение их в жизнь требует информационно-аналитического обеспечения. [2, с. 366]

Таким образом, в условиях инновационной экономики необходимым условием существования и развития предприятия, является формирование и реализация маркетинговой стратегии их деятельности, основанной на применении маркетинговых технологий.

Использованные источники:

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга : пер. с англ./ Ф. Котлер, Г. Армстронг [и др.]. – М. : Вильямс, 2015. – 1056 с.
2. Черенков, В. И. Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции/ В. И. Черенков. – СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2014. – 366 с.
3. Бейкер, М. Дж. Маркетинг / М. Дж. Бейкер. – СПб. : Питер, 2016. – 464 с.
4. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник. – М.: Дело, 2015. – С.126, 155-157, 158-159.
5. Джоббер Д., Ланкастер Дж. Продажи и управление продажами. / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 2014. – Гл.2
6. Диксон П.Р. Управление маркетингом / Пер. с англ. – М.: БИНОМ, 2015. – С.95-126.

*Куликова В.В., к.геогр.н.
доцент
ДВФУ*

*Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

ИНТЕГРИРОВАНИЕ В ОБУЧЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ДИСЦИПЛИН «ИНФОРМАТИКА» И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Ключевые слова: интеграция, экологический, компьютерные системы, расчеты загрязнения, качество окружающей среды.

Key words: integration, environmental, computer systems, pollution estimates, environmental quality.

Аннотация: Интегрированность науки и практического обучения на занятиях связано с понижением заинтересованности студентов к предметам, и может быть, связана со сложностью программ в учебном процессе. Рассматривается интегрированность обучения на примере включения в практические занятия по экологическим дисциплинам компьютерных систем.

Abstract: Integration of science and hands-on learning in the classroom due to the decrease in students' interest to objects, and can be related to the complexity of the programs in the educational process. We consider the integration of learning on the example of inclusion in practice sessions on environmental disciplines of computer systems.

В настоящее время всё более актуальным становится проводить интегрированные занятия и указывать межпредметную интеграцию в целом. Рассмотрим применение интеграции на примере экологических дисциплин и «Информатики» на основе концептуальной формы, как способы решения учебной проблемы. Применение интеграции оказалось возможным на примере реализации программ СПО по специальностям: «Сооружение и эксплуатация газонефтепроводов и газонефтехранилищ», «Переработка нефти и газа», «Аналитический контроль качества химических соединений» и «Химическая технология органических веществ», где учебная дисциплина «Информатика» преподаётся на 1 курсе, «Экологические основы природопользования» на 2 курсе, а «Ресурсосберегающие технологии» на 3 курсе и являются частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальностям СПО.

В связи с тем, что решение экозадач обладает сложностью расчетов и характеризуется большим объёмом справочной информации, всё это указывает на целесообразность применения средств автоматизации. Существуют доступные специализированные программы, учитывающие специфику поставленной задачи.

На практических занятиях ставится экопроблема – загрязнение окружающей среды на примере загрязнения приземной атмосферы и гидросферы. При этом задаваемая цель работы – рассмотрение программного обеспечения при решении различных экозадач. Программы направлены на

достижение целевых и плановых экологических показателей, дальнейшее снижение негативного воздействия объектов энергетики на окружающую среду, оптимизацию экологических издержек общества и улучшение экологической ситуации.

В настоящее время в стране получили распространение компьютерные системы, которые применяются для оценки воздействия на окружающую среду при разработке и сопровождении разнообразных проектов в сфере экологии.

Расчеты загрязнения атмосферы производятся на основе специальных программных средств - **унифицированных программ расчета загрязнения атмосферы (УПРЗА)**, и являются приложением к ОНД-86. УПРЗА позволяет расчетным путем установить уровни концентраций загрязняющих веществ в атмосферном воздухе. Добавочное слово «унифицированная» указывает на применимость программы для любых источников выбросов загрязняющих веществ в различных отраслях промышленности. Результатами расчетов УПРЗА считаются величины концентраций загрязняющих веществ в атмосфере. Часто, при разработке проектов ПДВ анализу подвергаются концентрации вредных веществ только в приземном слое (осредненные по высоте 2 м). Для решения других задач необходимо установить значение концентраций загрязняющих веществ на разных высотах от уровня земли. Такие расчеты могут проводить не все УПРЗА.

Программа оценки воздействия на окружающую среду (EIS) «**Calyx**» принадлежит ко второму поколению экспертных систем. Программа позволяет определить потенциальное воздействие проекта на окружающую среду; разработать несколько сценариев развития проекта, сравнить воздействие на окружающую среду в каждом случае и предложить рекомендации по компенсации или уменьшению этого воздействия, требуемые мероприятия по мониторингу воздействия и выработать наиболее грамотное решение. Программа позволяет выполнить все стадии анализа проекта, начиная с ввода данных о территории, на которой планируется воплощение проекта и описания планируемых действий, и заканчивая подготовкой итоговых отчетов. Одно из преимуществ программы: *образовательный подход*. Программа «Calyx» знакомит пользователя с процессом оценки воздействия, основанной на стандартной методике ввода данных, разработанной при помощи экспертов. Таким образом, пользователь приобретает достаточный опыт и уверенность в своих силах и получает возможность сконцентрировать свои знания и опыт на существенных вопросах, возникающих в процессе анализа проекта.

Представим программу – **система поддержки решений по борьбе с промышленным загрязнением (IPС)**. Имеет следующие модели для расчета: выбросов (сбросов) загрязнителей в атмосферу, водные объекты и твердых отходов на основе данных о производстве в данном районе; концентраций загрязнителей в воздухе и водоемах; приведенных и предельных затрат, направленные на мероприятия предупреждающие

загрязнение.

Таким образом, практически все существующие на сегодняшний день программные пакеты основаны на методике расчетов приведенных в ОНД-86.

К настоящему времени НИИ Атмосфера разработал методологию организации и функционирования компьютерных банков данных о параметрах выбросов, проведения сводных расчетов загрязнения атмосферы города выбросами промышленности и автотранспорта, определения допустимых вкладов предприятий (квот) в уровни приземных концентраций [4,5], а также рекомендации по практическому использованию информации таких компьютерных систем для управления качеством воздушного бассейна.

Согласно Приказа Госкомэкологии № 66 от 16.02.99 г. «О применении системы сводных расчетов при нормировании выбросов» [2], в 12 областях РФ территориальные органы Госкомэкологии РФ приступили к созданию компьютерных банков данных о выбросах промышленных предприятий и автотранспорта и внедрению системы сводных расчетов загрязнения атмосферного воздуха выбросами промышленности и автотранспорта в практику воздухоохранной деятельности на базе **программного комплекса «Эколог-Город»**.

Далее ставится следующая задача - изучить сущность программного обеспечения в целях решения экозадач на примере **программ ЭПК РОСА и «Эколог-Чистая вода»**. ЭПК РОСА представляет собой единый программный комплекс, позволяющий решать различные задачи в общем информационном пространстве. Основной информационной единицей при работе с программой является объект автоматизации, для которого выполняется один или несколько проектов или вести контроль нормативов. Объектом автоматизации может быть промышленное предприятие, промышленная площадка, город, регион, отрасль и т.п.

Вся необходимая информация об объекте автоматизации вводится в рабочую базу данных программы. База данных имеет иерархическую структуру, облегчающую доступ к данным, что представлено на рисунке 1.

Программа «Эколог-Чистая вода» предназначена для ведения компьютерной базы данных по различным характеристикам загрязненности питьевой воды и оценки ее качества. Вид программы «Эколог - Чистая вода» на рисунке 2.

В программе выполняется оценка соответствия питьевой воды гигиеническим нормативам качества и оценивается риск для здоровья населения при краткосрочном и долговременном употреблении воды. Риск для здоровья населения при краткосрочном и долговременном употреблении воды рассчитывается отдельно для каждой группы показателей и подразделяется на риск эпидемиологической опасности, риск развития неблагоприятных органолептических эффектов, риск канцерогенных эффектов и общетоксический [3].

Использованные источники:

1. Сорокин Н.Д. *Охрана окружающей среды на предприятии*. – Спб:

Библиотека интеграла, 2009. - 696 с.

2. Самсонов А.Л. Информационные лики человека и биосферы // Экология и жизнь. - 2002. - № 5. Режим доступа : <http://www.ecolife.ru/jornal/echo/2002-5-2.shtml>

3. Соснин А.С. Обзорная статья по программам серии «Эколог» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.integral.ru/program.html>

4. Расчет загрязнения атмосферы выбросами одиночного источника [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bestreferat.ru/referat-270644.html>

5. Центр экологической информации [Электронный ресурс]. URL: http://www.centresco.ru/integral/9_1.php

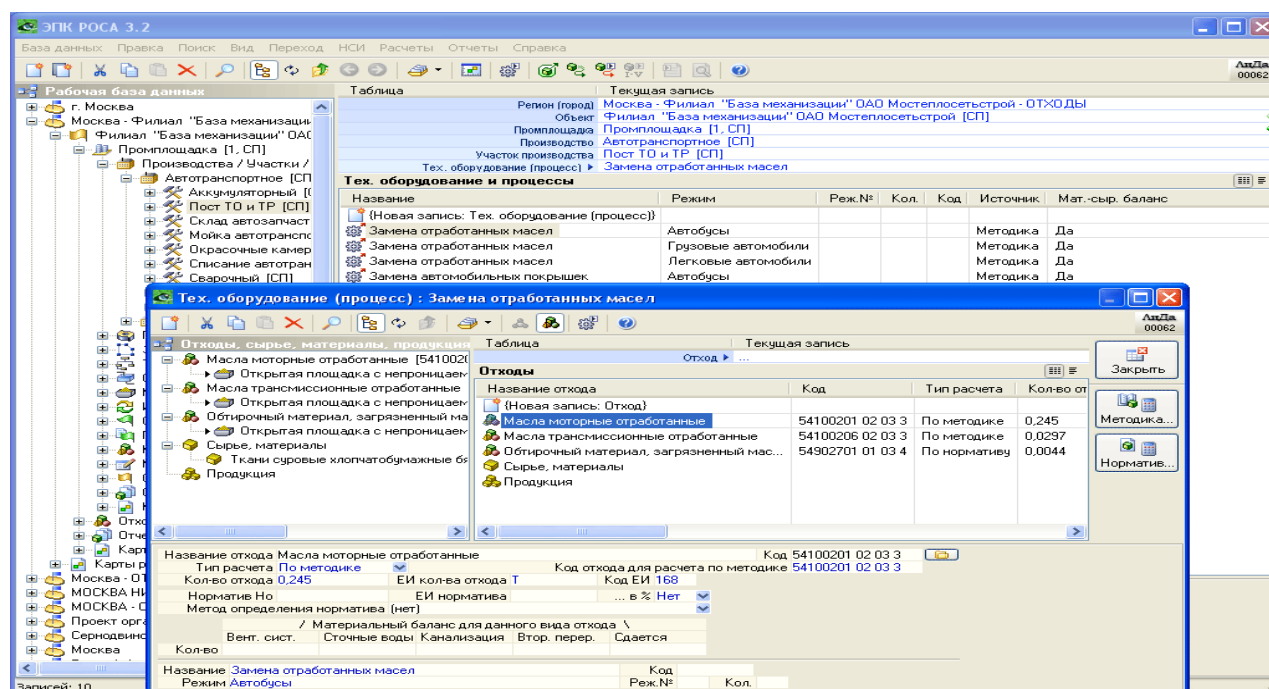


Рисунок 1 – Вид программы ЭПК РОСА

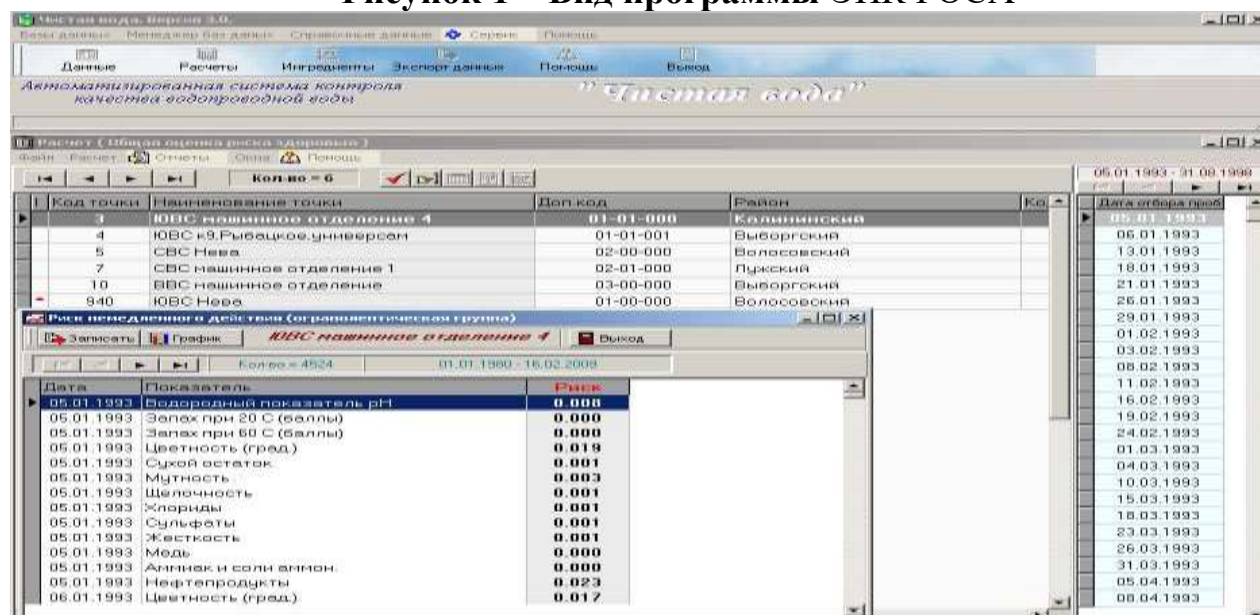


Рисунок 2 – Вид программы «Эколог - Чистая вода»

*Кунисов Р. Р.
студент гр. 16 эк(м)-ИРЭР
направление подготовки «Экономика»
Гребнев Г. Д., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург*

**АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МО
АКБУЛАКСКИЙ РАЙОН)**

Аннотация: В статье рассмотрены доходы бюджета муниципального образования, проведен анализ их структуры в динамике, анализ исполнения бюджета по доходам. Сделан вывод о причинах финансовой зависимости бюджетов муниципальных образований от вышестоящих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджет муниципального образования, анализ бюджета, доходы, расходы, бюджетирование, межбюджетные отношения, финансовое обеспечение, финансовая самостоятельность, органы местного самоуправления.

*Kunisov R. R., student gr. 16 eq (m) -IRER
Direction of preparation "Economy"
FGBOU "Orenburg State University», Russia, Orenburg
Scientific adviser: Grebnev G.D., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of "Accounting, Analysis and Audit"
FGBOU "Orenburg State University», Russia, Orenburg*

**ANALYSIS OF FORMATION OF INCOME MUNICIPAL BUDGET
(BY THE EXAMPLE OF MO AKBULAKSKY DISTRICT)**

Abstract: The article deals with the income of the municipal budget, an analysis of their structure over time, the analysis of performance by income budget. The conclusion about the causes of financial dependence of municipal budgets from higher budgets of the budgetary system of the Russian Federation.

Keywords: local budgets, municipal budget, budget analysis, income, expenses, budgeting, intergovernmental relations, financial security, financial independence, local governments.

Снижение темпов экономического роста, рост инфляции и повышение дефицита федерального бюджета и большей части региональных бюджетов усугубляет проблему финансовой самостоятельности бюджетов муниципальных образований. Данные факторы оказывают негативное воздействие на муниципальный бюджет в первую очередь потому, что стабильность местного бюджета обеспечивается в основном за счет поступления межбюджетных трансфертов из вышестоящих бюджетов

бюджетной системы Российской Федерации.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации, органы местного самоуправления самостоятельно формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, [1] однако в условиях, когда основная часть доходов муниципальных бюджетов формируется не за счет собственных поступлений, рассматривать самостоятельность муниципальных бюджетов целесообразно лишь с точки зрения рациональности расходования бюджетных средств.

Оценить уровень развития территории муниципального образования, не проведя анализ финансовой сферы, не представляется возможным, так как именно она является основой реализации проектов и программ социально-экономического развития.

Доходы бюджета любого муниципального образования обладают значительным количеством связей между его элементами. В структуре доходных источников выделяются налоговые, неналоговые доходы и безвозмездные перечисления из вышестоящего бюджета.

Поэтому для адекватного понимания структуры доходов бюджета в целом недостаточно анализа поведения его отдельных статей. Для этого требуется комплексный анализ муниципальной бюджетной политики в области формирования доходов бюджета муниципального образования. Результаты именно такого анализа могут стать основой для последующей разработки бюджетной стратегии муниципального образования, планирования доходов и расходов и т.д. [2]

Актуальность исследований в области формирования бюджетных средств муниципальных образований объясняется тем, что:

- результаты проведенного анализа можно применять для оценки эффективности субфедеральной бюджетной политики, а также оценивать ее влияние на стимулы экономического развития территорий муниципального образования, также они дают информацию о состоянии их финансовой базы и тенденциях ее формирования,

- соотношение неналоговых (полученных) и налоговых доходов и безвозмездных перечислений является репрезентативным при оценке уровня экономической самостоятельности территории,

- важнейшими элементами системы оценки социально-экономического развития муниципальных образований является экономический анализ бюджетных показателей, обоснованность их структуры, динамики, соотношения и других параметров,

Бюджеты муниципальных образований являются частью финансовой системы государства. От объема ресурсов, аккумулированных в финансовой системе государства, зависит выполнение поставленных перед обществом задач. Значительная роль при этом отводится местным бюджетам, которые, с одной стороны, являются фундаментом всей бюджетной системы Российской Федерации, с другой – эффективным инструментом социально-экономического развития муниципалитетов и региона в целом [3].

Анализ формирования муниципального бюджета, на примере муниципального образования Акбулакский район, целесообразно начать с рассмотрения соотношения доходной и расходной частей, как это представлено в таблице 1

Таблица 1 – Исполнение бюджета МО Акбулакский район по доходам и расходам в 2013 - 2015 гг.

Показатели	Значение показателей			Изменение			
	2013 год	2014 год	2015 год	в тыс. руб.		в %	
				2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
Доходы – всего, тыс. руб.	706244,1	638349,7	631653,1	-67894,4	-6696,6	90,4	99
Расходы	696354,8	655569,2	632693,2	-40785,6	-22876	94,1	96,5
Дефицит (-),		17219,5	1040,1	X	X	X	X
Профицит (+)	9889,3						
Степень покрытия доходов расходами, %	101,4	97,4	99,8	X	X	X	X

Анализ данных, приведенный в таблице 1, показал, что уточненный бюджет муниципального образования Акбулакский район в 2013 году исполнен по доходам на 706244,1 тыс. руб., а по расходам на 696354,8 тыс. руб., в 2014 году по доходам – в объеме 638349,7 тыс. руб., по расходам – 655569,2 тыс. руб., рост по сравнению с 2013 г. составил по доходам 90,4 %, по расходам – 94,1 %. В 2015 году бюджет муниципального образования по доходам исполнен на 631653,1 тыс. руб., по расходам – на 632693,2 тыс. руб. Рост по сравнению с 2014 г. составил по доходам 99 %, а по расходам – 96,5 %.

Следует отметить, что бюджет не является сбалансированным: в конце рассматриваемого периода присутствует дефицит. Степень покрытия расходов доходами составила 101,4%, 97,4% и 99,8 % соответственно в 2013, 2014 и 2015 гг. Таким образом, в конце рассматриваемого периода прослеживается положительная динамика покрытия расходов доходами, в целом по периоду – динамика отрицательная.

Далее необходимо проанализировать доходы бюджета по их видам. Доходная часть местных бюджетов формируется за счет налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. Анализ поступления доходов по их видам за 2013 – 2015 гг. представлен в таблице 2

Таблица 2 – Виды доходов бюджета МО Акбулакский район

Показатели	Значение показателей						Изменение			
	2013		2014		2015		2014 к 2013		2015 к 2014	
	тыс. руб.	стр укт ура, %	тыс. руб.	стр укт ура, %	тыс. руб.	стр укт ура, %	г. тыс. руб.	темп роста, %	г. тыс. руб.	темп роста, %
Доходы от предпринимательской деятельности (налог на совокупный доход)	7836,6	1,11	9262	1,45	9643,1	1,53	1425,4	118,2	381,1	104,1
НДФЛ и др. собственные доходы	76071,4	10,8	46146,8	7,2	65805,9	10,4	-29924,6	-39,3	19659,1	142,6
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	622336,1	88,1	582940,9	91,3	556204,1	88,1	-39395,2	-6,3	-26736,8	-4,6
Всего доходов	706244,1	100	638350	100	631653	100	-67894,4	-9,6	-6696,6	-1,0

Из таблицы 2 следует, что большую часть доходов местного бюджета составляют безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, отмечаются переменные показатели данного вида доходов в динамике рассматриваемого периода, однако в среднем по рассматриваемому периоду данный вид дохода остается на неизменно высоком уровне.

Следовательно, муниципальное образование Акбулакский район находится в финансовой зависимости от федеральных и региональных властей, является дотационным, что не позволяет на практике обеспечить самостоятельное и ответственное решение вопросов местного значения.

Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации составляют в рассматриваемом периоде 88,1% - 91,3%. Доходы от предпринимательской деятельности занимают наименьший удельный вес в структуре доходов бюджета муниципального образования: в 2013 г. – 1,11 %, в 2014 г. – 1,45 %, в 2015 г. – 1,53 %, складывается положительная динамика.

Таким образом, в целом наблюдается негативная динамика доходов по их видам, доля собственных имеет переменную тенденцию, в рассматриваемом периоде – склоненную к уменьшению. Стабильное

положение отмечается по безвозмездным поступлениям. Сложившиеся тенденции можно считать неблагоприятными, в целом муниципальное образование остается дотационным.

В таблице 3 приведены неналоговые доходы муниципального образования, которые представлены доходами от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, платежами при пользовании природными ресурсами, доходами от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства, доходами от продажи материальных и нематериальных активов, административными платежами и сборами, штрафами, санкциями, возмещением ущерба. Неналоговые доходы составляют незначительную долю в собственных доходах бюджета по сравнению с налоговыми. В целом они имеют тенденцию к росту. Большую их часть составляют доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности.

Таблица 3 – Структура и динамика собственных неналоговых доходов бюджета МО Акбулакский район

Показатели		Значение показателей						Изменение			
		2013		2014		2015		2014 к 2013		2015 к 2014	
		тыс. руб.	стр ур, %	тыс. руб.	с т р у к т у р а, %	тыс. руб.	с т р у к т у р а, %	тыс. руб.	те мп рос та, %	тыс. руб.	те мп рос та, %
Доходы использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	от	5410,9	35,5	3937,2	42,1	7214,4	40,2	-1473,7	-27,2	3277,2	183,2
Платежи при пользовании природными ресурсами	при	193,1	1,3	924,5	9,9	1650,9	9,2	731,4	478,8	726,4	178,6
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	от	4554,6	29,9	109,9	1,2	7142,6	39,8	-4444,7	-97,6	7032,7	6499,2
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	и	2494,8	16,4	3465,4	37,1	431	2,4	970,6	138,9	-3034,4	-87,6

Штрафы, санкции, возмещение ущерба	2578,3	16,9	916	9,8	1493,9	8,3	-	-	577,9	163,1
Всего неналоговых доходов	15231,7	10,0	9353	1,0	17932,8	1,0	-	X	8579,8	X
Расходы	69635,4	X	6555,69	X	63269,3	X	X	X	X	X
Процент покрытия расходов неналоговыми доходами	2,2	X	1,4	X	2,8	X	X	X	X	X

В таблице 4 приведены данные о выполнении годового плана по налогам муниципального образования Акбулакский район. Следует отметить, что в течение 2013 – 2015 гг. план по налогам незначительно перевыполняется (данные таблицы 4).

Таблица 4 – Исполнение налоговых доходов бюджета МО Акбулакский район

Показатели	2013 г.			2014 г.			2015 г.		
	план тыс. руб.	отчет тыс. руб.	выполнение, %	план тыс. руб.	отчет тыс. руб.	выполнение, %	план тыс. руб.	отчет тыс. руб.	выполнение, %
Налог на доходы физических лиц	54198,0	58543,1	108,0	45452,6	49057,0	107,9	51064,5	52590,9	103,0
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	2267,0	2135,9	94,2	3402,2	2978,1	87,5	3330,8	3192,0	95,8
Налог, взимаемый с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов	307,0	448,6	146,1	1245,2	877,2	70,4	538,9	373,3	69,3
Единый налог на вменённый доход для отдельных видов деятельности	5337,0	5204,3	97,5	5551,1	5871,3	105,8	5804,6	5994,1	103,3
Единый сельскохозяйственный налог	167,0	489,3	293,0	227,5	320,5	140,9	201,3	201,4	100,0
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	-	-	-	0,0	92,1	-	219,5	255,6	116,4
Государственная пошлина	1322,0	1312,8	99,3	1351,0	1782,4	131,9	2144,4	2354,9	109,8

Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	0,0	0,4	-	-	-	-	-	-	-
Всего налоговых доходов	63598,0	68134,4	107,1	57229,6	60978,6	106,6	63304,0	64962,2	102,6

В заключение следует отметить, что анализ, проведенный в рамках исследования формирования бюджета муниципального образования (на примере МО Акбулакский район) показал, что в последнее время отмечается дефицит бюджета, т.е. снизилась степень покрытия расходов доходами. Данный дефицит, на фоне сложившейся динамики уменьшения количества расходов бюджета, говорит о значительном снижении доходной части бюджета.

Дальнейший анализ по видам доходов бюджета МО Акбулакский район показал, что в общей структуре доходов значительную часть составляют безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ, данный показатель варьируется в пределах 88 – 91 %. Следует обратить внимание, что в динамике 2013 – 2015 гг. сумма безвозмездных поступлений снижается, одновременно с этим отмечается рост доходов от предпринимательской деятельности, НДФЛ и других собственных доходов. Однако данную тенденцию нельзя считать положительной, так как в этом же периоде, как отмечалось выше, сумма расходов бюджета сократилась и прослеживается дефицит бюджета.

Исполнение налоговых доходов МО Акбулакский район осуществляется в основном с перевыполнением плана, чего не скажешь о собственных неналоговых доходах бюджета, которые в динамике имеют резко выраженные показатели как роста, так и снижения, что в первую очередь свидетельствует о недостаточном планировании деятельности муниципального образования, направленной на формировании и росте собственных неналоговых доходов бюджета.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что планирование доходов бюджета осуществляется по принципу «от достигнутого», без учета прогноза социально-экономического развития территории, сведений о налоговой базе и муниципальном имуществе, что не способствует повышению стабильности бюджета. Все это, в конечном итоге, привело к несоблюдению принципа достоверности бюджета, установленного статьей 37 Бюджетного кодекса РФ, который означает надежность показателей прогноза социально-экономического развития соответствующей территории и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета. [4] Низкий уровень бюджетного планирования подтверждается скачкообразными показателями доходов бюджета в среднесрочном периоде.

В части исполнения налоговых доходов бюджета необходимо принять

меры, способствующие повышению собираемости отдельных видов налогов, например, налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения и налога, взимаемого с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, исходя из причин несоблюдения плана по ним.

В исполнении собственных неналоговых доходов необходимо планомерное использование всех имеющихся резервов повышения доходной части бюджета, а именно, исходя из показателей таблицы 3, следует в полной мере реализовывать имеющиеся возможности по получению дополнительных доходов от использования муниципального имущества и от оказания платных услуг (работ).

Таким образом, без совершенствования финансового обеспечения бюджетов муниципальных образований, направленного на изменение перспектив в механизме реализации бюджетной политики, нет возможности повысить финансовую самостоятельность местных бюджетов. Необходимо планомерное наращивание собственных налоговых и неналоговых доходов, чтобы снизить степень негативного влияния нестабильности в регионе или в стране в целом, на деятельность и развитие отдельного муниципального образования.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации : офиц. текст. – Москва : Маркетинг, 2015. - 39 с. - ISBN 5-94462-025-0
2. Малкина М. Эффективность системы межбюджетного выравнивания в России // О-во и экономика. – 2014. - № 2/3. – С. 118-134
3. Истомина Н. А. О бюджетном перераспределении и его роли в социально-экономическом развитии регионов // Финансы и кредит. – 2013. – №11(март). – С.12–19.
4. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации : федер. Закон : [принят Гос. Думой 17 июля 1998 г.: одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г.]. – Москва : Омега - Л, 2016. - (Актуальный закон). - ISBN 978-5-476-00637-4.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: Открытие нового бизнеса всегда предполагает решение многих вопросов: экономических – определение рентабельности бизнеса, поиск рынков сбыта продукции, заинтересованных клиентов; организационных – приобретение помещения, оборудования, поиск и наем персонала и, конечно, финансовых. В статье основное внимание уделено проблемам финансирования стартапов.

Ключевые слова: стартап, инновационный потенциал, инвестиционный потенциал, модели финансирования, структура инвестирования

Введение

С помощью образования модели финансирования вкладов в основной капитал можно оценить успешность и потенциал инвестиционного процесса. С ней можно легко понять какой сектор экономики можно финансировать, и с помощью какого метода; Тем самым дать мощный толчок для повышения развития инвестиционного процесса и развития экономики России в целом.

Инвестирование различных секторов экономики

Инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги, любые права, имеющие денежную оценку, которые направлены и вложены в различные объекты предпринимательства или другие объекты, для получения выгоды.

Прибыль - это разность между доходами и расходами фирмы. В расходы фирмы входит: оборудование, сырье, аренда помещения, расходы на электроэнергию, заработная плата рабочим и персоналу и другие внешние факторы.

Инвестиционный процесс - это общее перемещение вкладов разных уровней и

Как связаны рост вкладов с ростом цен на товары и услуги. Нестабильные цены на товары и услуги постоянно меняются и в связи с этим меняется эффективность инвестирования каких-либо секторов экономики. Все типы расчета ведутся с помощью оценки эффективности и с помощью дефлятора инвестиций (см. табл. 1).

Таблица 1. Эффективность инвестиций в различных секторах экономики РФ

Сектор	Эффективность инвестиций	дефлятор инвестиций
	в разы	в разы
экономика в целом	6,52	6,88
Нефтегазовый и Производство и распределение электроэнергии-, газа и горячей воды	7,2-7,3	6,51-6,84
Транспорт Инновационный Сельскохозяйственный	5,5-5,9	—
Сырьевой Сектор потребительского труда Строительный	6,26-6,39	6,82-6,93

Подводя итоги 2015 года можно выделить несколько секторов, которые более или менее эффективны в российской экономики (см. табл. 2).(см. подробнее [1])

Таблица 2. Эффективные секторы экономики РФ - 2015

Сектор	Собст- Венные Средства	Привле- ченные средства	в том числе:		
			Средства выше- стоящих органи- заций	Средства бюджета и внебюджетных фондов	кредиты банков
экономика в целом	46,9	63,1	24 ,0	24,4	14,6
(1)Нефтегазовый сектор	50,5	59,5	46,8	5,9	8,6
(1)Производство и распределение электроэнергии-, газа и горячей воды	39,8	70,2	31,5	18,7	16,8
(2)Транспорт	41,7	68,3	14,9	50,6	7,6
(2)Инновационный сектор	42,8	67,2	15,8	46,9	10,6
(2)Сельскохозяйственный сектор	48,6	61,4	6,1	10,8	47,3
(3)Сырьевой сектор	64,9	45,1	6,7	6,8	24,5
(4)Сектор потребительского спроса	36,4	74,6	9,5	26,9	14,1
(4)Строительный сектор	54,7	55,3	9,1	27,5	18,3

На данный момент в России большинство предприятий финансируются за свой счет, это 42 %. Весь объем для инвестиций состоит их трех частей:

- Государственные ресурсы
- Финансирование организаций за счет вышестоящих, крупных

организаций.

■ И привлеченными средствами, а именно кредитами, ценными бумагами и др.

Большинство крупных и более эффективных предприятий, которые относятся к сектору высшей эффективности финансируются за собственный счет, а также сектора второй группы. Впоследствии этого если обратиться к таблице 3 и рисунку 1 можно увидеть, что крупные сектора экономики входит более 75% всех привлечённых ресурсов для вкладов в основной капитал.

Таблица 3. Структура инвестирования секторов экономики

Собственные средства 46,9 %	Средства бюджета и внебюджетных фондов 24,4%	Другие привлечённые средства 24,7%	Средства вышестоящих организаций 24%
Инновационный сектор	70%		18%
Транспорт		24%	
Сельскохозяйственный сектор			9%
30%		20%	
Сырьевой сектор 17%			73%
Строительный сектор		37%	
Сектор потребительского спроса 23%			
Нефтегазовый сектор			
Производство и распределение электроэнергии-, газа и горячей воды 47%		17%	
		26%	
	15%		

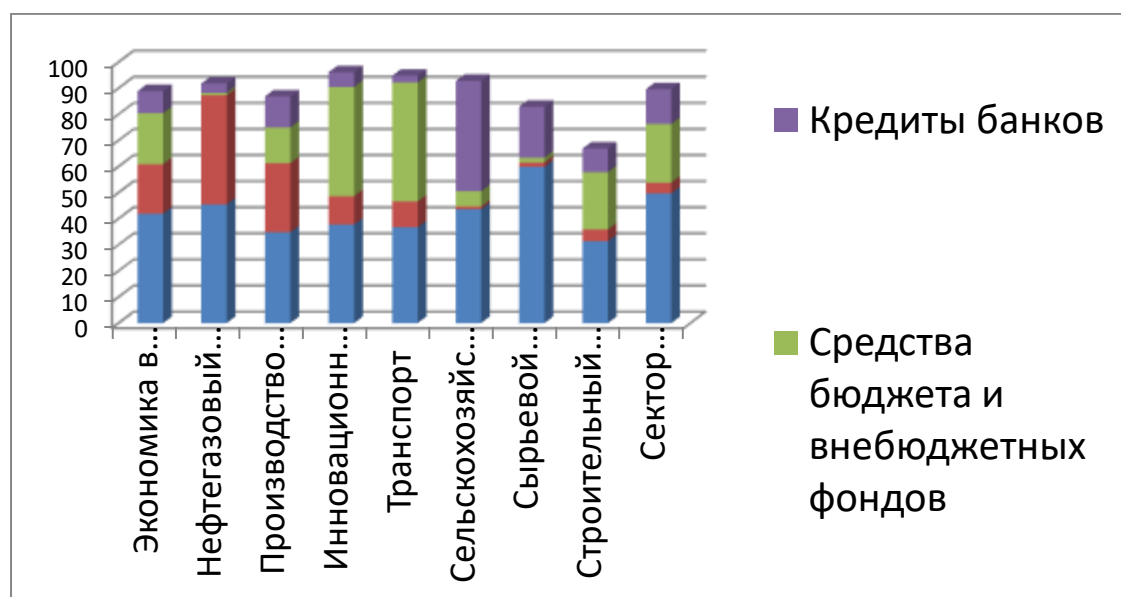


Рисунок 1. Структура источников инвестирования секторов экономики

Развитие секторов со средней и нормальной эффективностью вкладов, а именно Транспортный и Нефтегазовый, стала основой развития инвестиционного процесса в экономики России с 2006-2011 года.

Действительно, выбрав такой путь инвестирование экономики в нашей стране, можно добиться дальнейшего развития, так как это самый верный путь в избежание инфляции. Но с развитием только этих секторов нам сложно выйти на мировую экономику, так как только с добычей и транспортировкой углеводородов на мировом рынке ожидает провал и сильный инфляционный риск.(см.подробнее [2])

Одним из принципов организации финансирования инновационного предпринимательства является множественность источников финансирования, многоканальность.

В литературе можно встретить деление финансирование стартапов на следующие категории:

1. Отложенное до стабильности.
2. «Веерное».

По своему характеру инвестирование в стартапы является крайне рискованным, т.е. венчурным.

Согласно сложившейся практике венчурных инвестиций, стартап финансируется на разных этапах развития, а также сразу на нескольких этапах.

В ряде случаев различают финансирование стартовое и финансирование развития (см. рис. 2).

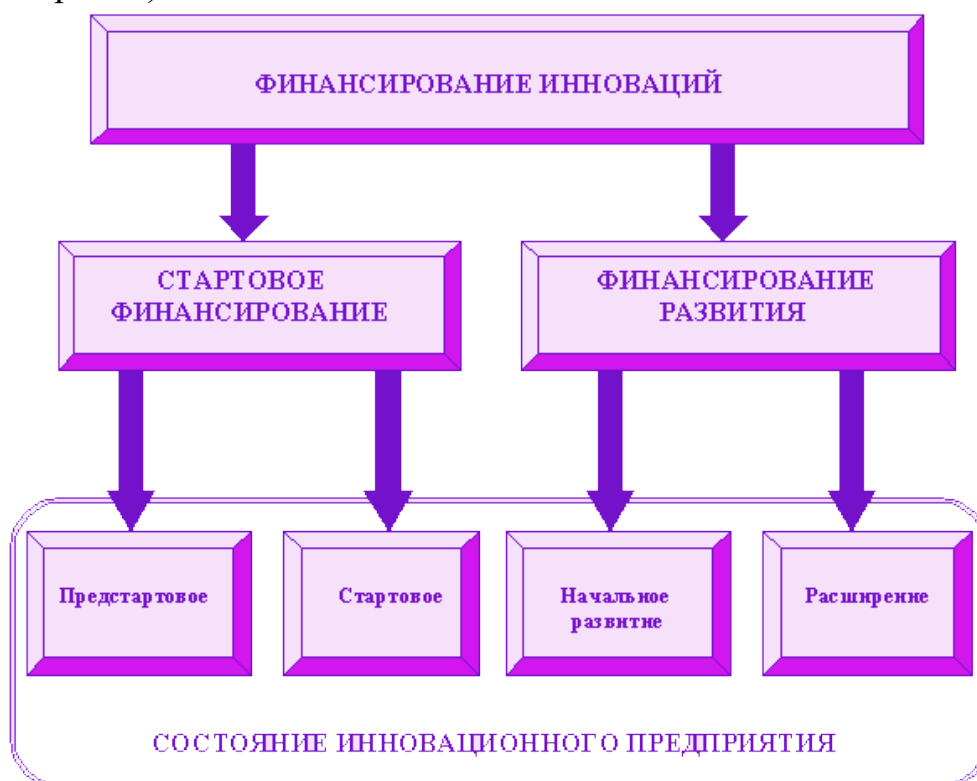


Рисунок 2. Финансирование инновационного предприятия

На каждом из этапов компания привлекает объем средств, достаточный

как для поддержания ее роста, так и для достижения нового раунда финансовых вливаний.

Основу финансирования инновационных стартапов, безусловно, составляет венчурный капитал. Венчурные инвестиции - это рискованные инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня в связи с освоением принципиально новых видов производства. (см.подробнее [3])

Опыт функционирования стартапов показал, что проектов, доведенных до состояния реальных бизнесов, в которые могут инвестировать средства фонды ранней и средней стадии, не так уж много. Зато много хороших и перспективных технологических идей, но, как правило, не оформленных в бизнесы и требующих определенных инвестиций для того, чтобы разработать бизнес-план, сформировать команду, нанять квалифицированных управленцев, довести опытный образец до мелкосерийного производства. Ученые и инженеры не всегда способны создать успешную компанию. Именно для этого требуются посевные фонды.

Одним из таких фондов, нацеленных на инвестирование в российские инновационные компании с высоким потенциалом роста на российских и зарубежных инновационно-технологических рынках является «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании».

Принятые решения будут способствовать созданию новых и поддержке существующих малых инновационных предприятий, реализующих инновационные проекты, созданию на них новых рабочих мест.

Осуществляет поддержку стартапов инновационный центр «Сколково».

Компании, подавшие заявки для участия в проекте «Сколково», попадают в один из пяти кластеров (информационных технологий, энергоэффективных технологий, космических технологий и телекоммуникаций, биомедицинских технологий, ядерных технологий).

Наряду с государственными фондами финансирование стартапов осуществляют бизнес-ангелы.

Бизнес ангелы - это частные инвесторы, обычно состоявшиеся предприниматели, самостоятельно определяющие объект инвестирования и делающие в него инвестиции. Они вкладываются в бизнес, как правило, еще на этапе становления идеи, приносят в команду свой накопленный опыт. В этом кроется главная составляющая инвест-ангелов. В основном, они не вмешиваются в дела компании и не настаивают на срочном возврате вложенных средств. Их цель – получить прибыль в долгосрочной перспективе, т.к. инвестирование стартап-компаний - не основной источник их доходов. Они могут попросить часть будущей прибыли или долю в проекте (обычно в виде блокирующего пакета акций). На рынке функционируют разные группы бизнес-ангелов (см. табл.4)

Таблица 4. Типы бизнес-ангелов

Корпоративные	Предприниматели	Ангелы-энтузиасты	Ангелы-профессионалы
Инвестируют за счет средств компенсации, полученной при уходе с постов топ-менеджеров в крупных корпорациях	Активные инвесторы. Не занимают должностей в компании, ведут разнообразные инвестиционные портфели	Мало участвуют в продвижении проекта, вносят небольшие суммы	Оказывают узкоспециализированную экспертную помощь, делают финансовые вливания. Пассивное участие в проекте.
Стремление: получить высокую должность в инвестируемом проекте, контроль над развитием проекта. Размер вклада - до 200000 долларов.	Стремление расширить уже работающий бизнес (чаще всего собственный). Размер вклада - 200000 - 500000 дол.	Размер инвестиций - до 10000 долларов	Инвестируют в команду с другими ангелами. Размер инвестиций: 25000 - 200000 долларов

Бизнес-ангелы чаще всего финансируют проекты в сферах высоких технологий, размер финансирования сравнительно небольшой (размер инвестиций колеблется в диапазоне от 20 до 500 тыс. долл.: за меньшие деньги качественный прототип создать невозможно, хотя размер вложений во многом зависит от сферы деятельности), они обеспечивают экспертное сопровождение бизнеса, консультации, кредитные гарантии. Как только проект становится сравнительно самостоятельным, бизнес ангелы прекращают свою помощь. (см.подробнее [5])

В США из 70000 стартапов 69000 получают финансирование от ангелов и только 1000 – от фондов. (см.подробнее [4],[6])

Для реализации мероприятий по переходу к технологиям оптимизации бизнес-процессов появляется необходимость выполнения трех взаимосвязанных задач, первая из которых – функциональный, многофакторный и статистический анализ работы всех подразделений и в целом предприятия и получение математических моделей процесса его функционирования.

Выводы

В России бизнес-ангельское инвестирование пока недостаточно развито. Эксперты указывают, что это связано с вопросами стабильности налогового регулирования, защиты инвесторов и их бизнеса. При этом роль бизнес-ангелов существенна в том смысле, что они часто выступают в качестве катализатора для привлечения других источников финансирования, таких как банковские кредиты и инвестиции венчурных фондов.

Использованные источники:

1. Голубцов В.Г., Тюлькин А.А., Сятчихин А.В., Бодрова Е.В., Гусарова М.Н.,

Калинов В.В., Климова Т.В., Заславская С.В., Ксенофонтова Т.Ю., Победоносцева Г.М., Победоносцева В.В., Проблемы научно-технической и инновационной политики в России. St. Louis, 2013.

2. Ермолина М.А., Кирьянов И.В., Кочегарова Е.Д., Ксенофонтова Т.Ю., Лысоченко А.А., Мингалева Ж.А., Ключко Е.Н., Новиков В.С., Данилов Г.В., Рочев К.В., Проблемы развития экономики и общества. St. Louis, 2013.

3. Осипова И.М., Ксенофонтова Т.Ю. Внедрение инноваций как фактор повышения предпринимательской активности предприятий. // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 6 (77). С. 219-223.

4. Ксенофонтова Т.Ю. Исследование взаимосвязей субъектов и объектов рыночных отношений при коммерциализации интеллектуальной собственности // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 4. С. 219.

5. Ксенофонтова Т.Ю. монография Методологические аспекты использования нематериальных активов в процессе управления конкурентоспособностью производственных предприятий. // Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет". Санкт-Петербург, 2012.

6. Ксенофонтова Т.Ю. Методологические основы управления интеллектуальным капиталом как фактором конкурентоспособности экономической системы // Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический университет". Красноярск, 2012.

УДК 316.7

Лето Я-А. В.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЭТИКЕТ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

Аннотация: В статье рассматриваются правила телефонного общения. Разговор по телефону несколько отличается от того общения, которое происходит при личной встрече. И чтобы сделать телефонные разговоры максимально эффективными, необходимо ознакомиться с некоторыми правилами телефонного общения.

Ключевые слова: Телефонный разговор, этикет, правила этикета, культура общения, правила общения.

Телефонный разговор находится на полпути между искусством и жизнью. Это разговор не с человеком, а с образом, который складывается у тебя, когда ты его слушаешь.

С каждым днём, явление того, что кто-то составит о вас мнение, разговаривая с вами по телефону или используя какой-либо другой вид электронной связи, становится всё более распространённым. Первое впечатление, которое вы произведёте на вашего собеседника, находясь на другом конце провода, также важно, как если бы разговор проводился при личной встрече.

Природа коммуникации изменилась в XXI веке. On-line встречи, собрания, также как e-mail и текстовые сообщения заменяют личный контакт. В настоящее время более важна скорость обмена информацией, простота и доступность общения. Количество и многогранность коммуникационных средств продолжает увеличиваться. Несмотря на частоту использования различных электронных гаджетов, телефон продолжает играть очень важную роль для коммуникативной интеракции, особенно в деловой сфере нашей жизни. У телефона есть целый ряд преимуществ, которых другие средства коммуникации лишены. Главные из них: скорость передачи информации (выигрыш во времени); немедленное установление связи с абонентом, находящимся на любом расстоянии, непосредственный обмен информацией в форме диалога и возможность достичь договоренности, не дожидаясь встречи; конфиденциальность контакта; сокращение бумагооборота; экономия средств на организацию контактов других видов [4].

Кроме этого, человеческий голос, на данный момент, остаётся более предпочитаемой формой вербальной коммуникации, чем письменная форма коммуникация.

Поскольку около 70% деловых переговоров ведутся по телефону, знание этикета телефонного разговора является очень важным моментом. «Телефонный разговор – это контактное по времени, но дистантное в пространстве и опосредованное специальными техническими средствами общение собеседников» [1]. Соответственно отсутствие визуального контакта увеличивает нагрузку на устно-речевые средства взаимодействия партнеров по общению.

Следовательно, для компании необходимо, чтобы сотрудники владели данным видом этикета, так как от этого зависит, какое впечатление они произведут во время переговоров. Они должны понимать, что то, как они взаимодействуют с клиентами и деловыми партнерами по телефону, создаст либо положительное мнение о компании, либо отрицательное. Более того, знание этикета позволит корректно и целенаправленно решить деловые вопросы. В руках плохо обученного сотрудника, менеджера или владельца бизнеса, незнание этикета телефонного разговора может иметь чрезвычайное негативное влияние на бизнес. Телефон может быть единственным связующим звеном между компанией и деловыми партнёрами, инвесторами и т.п. Основа успешного проведения телефонного разговора – компетентность, тактичность, доброжелательность, владение приёмами ведения беседы,

стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в её решении. Важно, чтобы разговор вёлся в спокойном вежливом тоне и вызывал положительные эмоции. Ещё Ф. Бэкон отмечал, что вести разговор в доброжелательном тоне более важно, чем употреблять хорошие слова и располагать их в правильном порядке. Во время разговора необходимо создать атмосферу взаимного доверия [2; 7].

Поэтому, эффективное общение по телефону возможно только при соблюдении правил этикета, что предполагает уважительное отношение к собеседнику, умение использовать общекультурные нормы общения: правила приветствия, прощание, извинения, представления, благодарности и т.д. [5].

Однако необходимо учитывать и то, что «телефон, будучи одним из эффективных средств экономии времени, является и одним из его «поглотителей». Плохая подготовка, неумение выделить главное в разговоре, лаконично, ёмко и грамотно излагать свои мысли приводят к значительным потерям рабочего времени, которые по подсчётам американских менеджеров составляют до 20-30%» [3]. Психологи отмечают, что продолжительность телефонных разговоров зависит от их эмоциональной окраски. Излишняя эмоциональность создаёт предпосылки для речевой нечёткости, неделовитости фраз, что увеличивает время телефонного разговора.

Искусство ведения телефонных разговоров состоит в том, чтобы кратко сообщить всё, что следует, и получить ответ.

Таким образом, всё вышеизложенное позволяет заключить, что знание телефонного этикета необходимо в деловой практике любой компании и по этой причине очень важно, чтобы компании должным образом уделяли внимание данному этапу обучения своих сотрудников [6].

Так как, телефон как средство связи уже давно вошёл в систему деловых отношений, естественно, выработался определённый этикет телефонных разговоров и правила его использования.

Необходимо заранее продумать весь разговор и возможные варианты, чтобы потом чётко провести переговоры. Следовательно, до того как вы решили набрать номер, следует точно определить цель разговора и тактику его ведения. Составить план беседы, записать вопросы, которые нужно решить, или сведения (данные), которые хотите получить, продумать порядок постановки вопросов.

Во избежание неэффективных и длительных деловых телефонных разговоров рекомендуется подготовить также техническую сторону общения:

- иметь при себе авторучку и бумагу;
- заранее подобрать материалы, на которые вы будете ссылаться во время разговора;
- иметь календарь и записную книжку.

Следовательно, можно сделать вывод, что при эффективном использовании телефон становится важнейшим компонентом создания имиджа фирмы. От умения вести телефонные переговоры, в конечном счёте, зависит репутация компании. Более того, с умением говорить по телефону во

многим связан и личный имидж каждого из сотрудников [8].

Таким образом, знание телефонного этикета и рациональных правил ведения телефонных переговоров весьма необходимо. Соблюдая данные правила, Вы демонстрируете свой профессионализм, культуру и образованность. Тем самым Вы поддерживаете авторитет своей компании, фирмы или солидность своего дела.

Использованные источники:

1. Русский язык и культура речи: Практикум / Под ред. проф. Р89 В.И. Максимова. - М.: Гардарики, 2002. - 312 с.
2. Деловое общение. Культура речи: учебное пособие / С.И. Самыгин, А.М. Руденко.— 5-е изд., перераб. - М.: КНОРУС, 2016. - 472 с.
3. *Современный деловой протокол и этикет* / А. Ю. Шепелева – М.: Издательство: СمارтБук, 2008. - 250 с.
4. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
5. Ягафаров Т.Ч. Особенности делового общения по телефону. В сборнике: Научно-исследовательская работа студентов. Материалы научной сессии. Башкирский государственный аграрный университет. 2007. - С. 170.
6. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6. – С. 65-70.
7. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
8. Культура научной и деловой речи / Т. В. Лысова, Т. В. Попова. Издатель: Флинта, Наука, 2011 год.- 160 с.

Липунова Л.В.

доцент

кафедра конституционного и административного права

Новокузнецкий филиал-институт

Кемеровский государственный университет

Россия, г. Новокузнецк

РЕГУЛИРОВАНИЕ НОРМ СЕМЕЙНОГО И НАСЛЕДСТВЕННОГО ПРАВА В ПЕРИОД СОСЛОВНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Судебник 1497 г. или Судебник Ивана III принято считать первым крупным сводом законов после периода феодальной раздробленности. Тогда государство только освободилось от ордынского ига и уверенно укреплялась Московская власть. Для общества назрела необходимость детальной регламентации их прав и обязанностей в мирное время.

В судебнике 1497 года в сфере наследственного права наблюдается тенденция к постепенному расширению круга наследников и правомочий наследника. Наследники по завещанию могли предъявлять иски и отвечать по обязательствам наследодателя только при наличии оформленного завещания, подтверждающего эти обязательства (доклады и записи). Наследники же по закону искали и отвечали по таким обязательствам «без доклада» и «без записи».

Основной круг наследников по закону включал сыновей вместе с вдовой. Наследственные права дочерей были малы, они получали наследство, только если не было сыновей, но при этом они наследовали не только движимое имущество, но и земли [3, с. 37]. Незаконнорожденные дети не могли усыновляться, а значит, и лишались наследства.

Нормы семейного права находились под влиянием обычного и церковного права. По Судебнику Ивана III устанавливался максимальный и минимальный возраст для вступления в брак, причем для женщин и мужчин по-разному. В семье главенствующую роль занимал мужчина. Как подтверждение этому, жена получала статус мужа при бракосочетании. Однако, как справедливо отметила Е. И. Колычева, вряд ли можно считать это полностью новым: «...и раньше вольная жена холопа находилась в фактической зависимости от холоповладельца, ее свобода, так же как и оговоренная свобода холопа, через несколько лет попросту забывалась» [2, с. 203]. Обязательным условием заключения брака было согласие родителей со сторон обоих брачующихся.

Основным поводом для развода являлось прелюбодеяние женщины. Прелюбодеяние со стороны мужа считалось лишь в том случае, если оно совершено с замужней женщиной. Другими поводами для развода считались: двоебрачие, бесплодие жены, неспособность к брачному сожитию, покушение на жизнь мужа, безвестное отсутствие одного из супругов в течение пяти лет.

Соборное Уложение 1649г., созданное в период правления Алексея Михайловича Романова, семейное и наследственное право тесно связывает между собой. Причины образования связи различны:

1. Зависимые категории населения объявлялись «имуществом» и передавались по наследству, зачастую семьями.
2. Порядок наследования определялся родственными, семейными связями между наследниками и наследодателем.
3. «Соборное уложение» закрепляет принцип передачи социального статуса по наследству, что означает, что сын наследует положение своего отца, соответственно.

Так, статья 15 главы XVII «О вотчинах» единовременно защищает интересы детей, и регулирует отношения в сфере наследования. В соответствии с ней, если у наследодателя остались «дети глухи и немые», а их братья или сестры «учнут обидить их», вздумав «отлучать» «отцова или матерня имения», то имение, оставленное в наследство «розделить по

жеребьям всем поровну, чтобы из них никто изобижен не был»[1, с.79].

Таким образом, наследственное право органически вырастает из семейного в совокупности с вещным правом, т.е. из необходимости передать имущество по наследству своим родственникам.

Как и во всех предыдущих источниках права в случае наследования по завещанию степень свободы в распоряжении имущества была большей.

Родовые вотчины наследовали сыновья, при отсутствии сыновей – дочери. Вдова могла наследовать только часть выслуженной вотчины «на прожиток». Родовые и жалованные вотчины могли наследоваться только членами рода, к которому принадлежал завещатель.

Купленные вотчины могла наследовать вдова завещателя, которая, кроме того, получала четверть движимого имущества и собственное приданное.

Поместье переходило по наследству к сыновьям, каждый из которых получал из него «по окладу». Определенные доли выделялись «на прожиток» вдовам и дочерям, до 1684г. в наследование поместья участвовали боковые родственники.

Степень закрепощения крестьян была очень высокой, поэтому для вступления в брак крепостных крестьян требовалось согласие помещиков.

Юридический статус мужа, как во времена Русской Правды, определял юридический статус жены [4, с.94]. Закон обязывал жену следовать за мужем – на поселение, в изгнание, при переезде.

Развод допускался в ограниченном числе случаев: при уходе одного из супругов в монастырь, при обвинении супруга в антигосударственной деятельности, при неспособности жены к деторождению.

В отношении детей отец сохранял права главы: он мог, когда ребенок достиг пятнадцатилетнего возраста, отдать его «в люди», «в услужение» или на работу.

Таким образом, из анализа рассмотренных выше памятников права следует, что правовые нормы о наследственных и семейных правах, закрепленные в Соборном Уложении, лишь развивают правовые нормы Судебника 1497г. Отличие состоит в том, что Соборное Уложение адаптировало эти нормы права в соответствии с требованиями своего времени.

Использованные источники:

1. История государства и права России документах и материалах с древнейших времен по 1930г.[Текст] / под ред. Кузнецова И.Н. .- М.: научная литература, 1999.- 472 с.
2. Колычева, Е. И. Холопство и крепостничество (конец XV-XVI в.) [Текст] / Е.И. Колычева. - М.: Норма, 1971. – 319 с.
3. Маньков, А.Г. Уложение 1649 г.: Кодекс феодального права России [Текст] / А.Г. Маньков. - Л.: Наука-Пресс, 1980.- 187с.
4. Тихомиров, М.Н. О происхождении названия «Россия» [Текст] / М.Н. Тихомиров.- Вопросы истории. – 1953. - № 11.- С. 93-96.

Липунова Л.В.
доцент
кафедра конституционного и административного права
Новокузнецкий филиал-институт
Кемеровский государственный университет
Россия, г. Новокузнецк

ЗНАЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РИМСКИХ ЮРИСТОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

Данная тема была выбрана в силу своей высокой значимости в современной правовой науке. Актуальность этой темы подтверждается тем что, многие труды, разработанные римскими юристами, стали основой современного права и применяются в настоящее время.

Главенствующее место в теории римских юристов занимает положение о высшем назначении права, полагая при этом что, право и юриспруденция есть основа государственной жизни.

В произведениях Цицерона формы деятельности римских юристов характеризуются терминами *respondere*, *cavere*, *agere* [4, с. 1].

Respondere означает консультацию, *Cavere* — это деятельность по составлению договоров, на выгодных для гражданина условиях. Так же они выступали в качестве представителя гражданина в процессе, то есть руководили процессуальными действиями сторон, но не выступали в качестве адвоката. В настоящее время быть представителями в суде, без статуса адвоката можно только по гражданским и административным делам.

Изначально юристами были жрецы - понтифы, которые составляли особую касту и толковали закон, при этом не посвящали массы в свои юридические тайны.

Впервые же проводить свои консультации публично стал первый консул из плебеев Тиберий Корунканий. С этого момента юриспруденция перестала быть тайной жрецов и оказалась доступна светским лицам.

«Впервые божественный Август для возвышения авторитета права установил, чтобы они давали ответы на основании его (Августа) власти...»(Д.1,2,49) [1, с. 2]. Содержавшиеся в таких консультациях решения юридических вопросов приобрели на практике обязательное значение не только для тех конкретных дел, в связи с которыми они были даны, но стали распространяться на аналогичные ситуации.

Период становления римского права историки называют периодом классического права или эпохой классических юристов, именно в этот период римская юриспруденция достигла пика своего расцвета.

Из большого числа известных юристов классического периода наиболее выдающимися были Гай (II в.), Папиниан (II - III вв.), Павел (II - III вв.), Ульпиан (II - III вв.) и Модестин (II - III вв.). Трудам данных юристов была придана законная сила в специальном законе Валентиниана III (426 г.) [3, с. 2]. Обобщающим памятником юриспруденции стала кодификация Юстиниана, которая включала в себя труды многих римских юристов [5, с. 2]:

На ранней стадии развития древнеримской правовой мысли право, согласно господствовавшим религиозным представлениям, выступало как нечто данное богом и обозначалось термином *fas*. В отличие от *fas* светское, человеческое право в дальнейшем получило наименование *jus*, под которым стали понимать право вообще, охватывающее как право естественное [2, с. 2].

Большой труд римские юристы внесли в разработку определения закона. Папиниан дает следующее определение закона: «Закон есть предписание, решение мудрых мужей, обуздание преступлений, совершаемых намеренно или по неведению, общий обет государства» [3, с. 3]. В данном определении юрист затрагивает такие важные аспекты закона как общеимперативность, социальная важность, разумность и общегосударственный характер.

Одним из критериев закона является долженствование. Римские юристы освещали и развивали под заметным влиянием стоиков, в правопонимании которых понятие «долг» («должное», «долженствование») играет существенную роль.

Все идеи, которые были сформулированы римскими юристами о праве, в дальнейшем получили конкретизацию в нормах и правилах, которые являются основой римского права.

Достижением римских юристов стала концепция разделения права на 2 большие отрасли: на право публичное и частное. Публичным правом (*jus publicum*) римские юристы признавали совокупность норм, которые регулируют вопросы религиозного характера и вопросы государственного управления. Нормы публичного права являлись обязательными для всех, то есть носили императивный характер.

Предметом изучения в области публичного права для римских юристов стало правовое положение святынь и жрецов, полномочия государственных органов (магистратур) и должностных лиц, понятия власти (*imperium*), гражданства и ряд других институтов государственного и административного права.

Серьезное внимание римские юристы уделяли проблемам частного гражданского права. Гай, определял гражданское право как установленное право народов, не важно было ли оно закреплено письменно или устно. Данное определение дополнил юрист Папиниан, он указал на источники гражданского права, то есть законы, плебисциты, декреты принцепсов и иные положения ученых юристов.

На протяжении всей истории общества не существует системы частного права, достигшей столь высокого уровня юридической формы и техники, как римское право.

Одними из основных вопросов гражданского права, являлись вопросы семейных и имущественных правоотношений. Римские юристы разработали нормы о собственности, семье, договорах, завещаниях и иные, которые способствовали дальнейшему развитию частного гражданского права, в дальнейшем получившее название гражданского права.

В вопросах частной собственности юристы не только называли объекты собственности, но и определили классификацию объектов, то есть классификацию вещей, так как понятие вещь в римском праве использовалось в широком смысле, в том числе и обозначало объекты собственности.

Таким образом, римскими юристами были разработаны основополагающие понятия, принципы и концепции юриспруденции, обоснованы предмет и метод юридических исследований. Наряду с юридической догматикой (догмы действующего права, принципов, приемов и правил его анализа, классификации, систематизации и толкования его источников и т.д.) исследовался целый ряд фундаментальных проблем права и государства: учение об источниках действовавшего права (т.е. позитивное право), теоретико-познавательный, мировоззренческий и ценностный потенциал естественно-правовых идей и конструкций; была развита применительно к праву этика стоиков, что стало отличительной чертой римской правовой науки.

Достижения римских юристов в области права, которые разработали основные фундаментальные положения юриспруденции, как самостоятельной дисциплины, были интересны многим юристам и историкам во все времена. И до сих пор современных исследователей привлекают труды римских юристов в полной мере. Такой заинтересованности есть обоснование, ведь многие современные термины, понятия и нормы являются достижениями римских юристов в области права.

Использованные источники:

1. Институции Гая // Памятники римского права: Законы XII таблиц. Институции Гая. Дигесты Юстиниана. М., 1997. С. 197.
2. Новицкий, И.Б. Римское право [Текст] / И.Б. Новицкий. - М.: Юрид. лит., 2006. - 550 с.
3. Омельченко, О.А. Основы римского права [Текст] / О.А. Омельченко. - М.: Юрист, 1994. - 430 с.
4. Романовская, В.Б. Римское частное право [Текст] / В.Б. Романовская. – Ниж. Новгород: Юрид. лит., 2012. - 454 с.
5. Хутыз, М.Х. Римское частное право [Текст] / М.Х. Хутыз. - М.: Былина, 1994. - 170 с.
6. Черниловский, З.М. Всеобщая история государства и права [Текст] / З.М. Черниловский. - М.: Юрист, 2003. - 211 с.

Липунова Л.В.
доцент
кафедра конституционного и административного права
Новокузнецкий филиал- институт
Кемеровский государственный университет
Россия, г. Новокузнецк

РЕЦЕПЦИЯ НОРМ ДРЕВНЕРУССКОГО УГОЛОВНОГО ПРАВА

Являясь источником частного права, Русская Правда регулирует и нормы уголовного права. Преступление трактуется «обидой»: нанесение какого-либо вреда определенному лицу или его имуществу. Поэтому этот свод законов не видит разницы между преступлением и гражданско-правовым нарушением. Современное уголовное право под термином «преступление» понимает общественно опасное деяние, предусмотренное уголовным законом, совершённое виновно (т.е. с умыслом или по неосторожности) лицом вменяемым, достигшим возраста уголовной ответственности.

Уголовное право Древней Руси мы рассматриваем в феодальный период, поэтому четко просматривается классовый характер. Холоп не охранялся законом и даже не был субъектом преступления, тогда как за преступления против феодалов взимался двойной штраф [1, с.21]. За преступление, совершенное холопом, ответственность нес его господин либо в форме возмещения ущерба, либо выплачивал денежный штраф потерпевшему. Какое наказание понесет холоп, это уже зависело от его господина. Также хозяин мог выдать его потерпевшему, и тогда пострадавший мог расправиться с ним [1, с.26].

По Уголовному кодексу РФ «уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее ко времени совершения преступления шестнадцатилетнего возраста» [2].

Русская Правда знала такое понятие, как соучастие. Все участники преступления получали одинаковое наказание вне зависимости от степени участия в преступлении [1, с. 25]. Уголовный кодекс РФ гласит: «ответственность соучастников преступления определяется характером и степенью фактического участия каждого из них в совершении преступления» [2]. Следовательно, в современном уголовном праве данный институт «соучастия» приобрел кардинально противоположное понимание.

Преступления в Древнерусском государстве рассматривались как с субъективно стороны, так и с объективной. К субъективной стороне преступления относят неосторожность или умысел. Объективная сторона преступления делилась на 2 стадии: покушение на преступление (вынул меч, но не ударил) и само преступление (вынул меч и ударил).

Особенностью Русской Правды как источника древнерусского государства, является отсутствие регламентации в ней преступлений против государства и должностных преступлений. В таких случаях дело решалось без суда. Ярким примером такой ситуации является расправа Ольги с убийцами своего мужа. Тогда как в современном уголовном кодексе РФ представлен

целый ряд статей, предусматривающий уголовную ответственность за преступления, совершенных против государственной власти [1].

Русская Правда предусматривала такие виды наказаний, как «поток и разграбление», денежное взыскание пострадавшему – «урок», уголовный штраф – «продажа» (шел в пользу князя), месть и членовредительские наказания. О смертной казни в этом своде законов не говорится. Интересно заметить, что «продажу» и взыскание «за обиду» в пользу пострадавшего можно сравнить с существующим в российском законодательстве возмещением ущерба. Источник не предусматривалось наказание за ответное нанесение удара «Если же он, не стерпев, в отместку ударит того (т.е. обидчика) мечом, то этого ему в вину не ставить» [1, с.23]. т.е. это не являлось преступлением, что можно сравнить с самообороной в современной России [2].

Виды наказаний современного Российского государства: штраф, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, лишение специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград, обязательные работы, исправительные работы, ограничение по военной службе, утрата силу, ограничение свободы, принудительные работы, арест, содержание в дисциплинарной воинской части, лишение свободы на определенный срок, пожизненное лишение свободы, смертная казнь [2]. Также Уголовный кодекс устанавливает дополнительные виды наказаний: исправительные работы, ограничение по военной службе, принудительные работы, арест, содержание в дисциплинарной воинской части, лишение свободы на определенный срок, пожизненное лишение свободы.

Русская Правда, являясь первым писаным сводом законов, она, тем не менее, представляет собой свод развитого феодального права, в котором нашли отражение и нормы уголовного права. Проведенное сравнение первоисточника уголовного права и Уголовного Кодекса Российской Федерации позволяет сделать вывод о частичной преемственности и традиционности уголовного права нашего государства.

Использованные источники:

1. Русская Правда [Текст] // Хрестоматия по истории государства и права России / под ред. Ю.П. Титова. – М.: Проспект, 2013. – 332 с.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации [от 13.06.1996 г. в ред. от 13.07.2015] // Собр. Законодательства Рос. Федерации 1996, № 25, Ст. 2954; Консультант Плюс: справ. Правовая система. – Режим обращения: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/

*Магомедова Х.А.
студент
фил. факультет
ДГУ
филиал в г. Кизляр
Шарбузова Х.А., к.п.н.
научный руководитель, доцент
Бавбекова А.С.
ст. преподаватель*

ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМ. ЧЕЛОВЕК В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация: в данной статье рассмотрена связь современного человека в информационном обществе; изменения, которые происходили в области информации в истории человеческого общества, а также рассмотрены предложенные Д.Бёллом, основные компоненты постиндустриализма.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, информационная революция, компоненты постиндустриализма, компьютеризация.

Abstract: this article examines the relationship of modern man in the information society; changes that have occurred in the field of information in the history of human society, and considered proposed by D. bell, the main components of post-industrialism.

Key words: postindustrial society, information revolution, the components of post-industrialism and computerization.

Объяснить современного человека и современную общественную жизнь задача нелегкая. Современное общество – это компьютерное, информационное, постсовременное, постиндустриальное «общество знания». Современные ученые считают, что в информационном обществе процесс компьютеризации даст людям доступ к надежным источникам информации, обеспечит высокий уровень автоматизации обработки информации в производственной и социальной сферах. Движущей силой должна стать производство информационного продукта.

В истории человеческого общества несколько раз происходили радикальные изменения в информационной области, которые можно назвать информационными революциями.[1] Первая информационная революция связана с появлением письменности. Письменность дала людям возможность для накопления и распространения знаний.

Вторая информационная революция (середина XVI в.) была связана с книгопечатанием. Возникла возможность сделать информацию массово-доступной, а не только ее сохранять. Грамотность стала явлением, охватившим широкие массы народа. Произошло ускорение роста науки и техники, приведшее к промышленной революции. Книги перешагнули национальные границы, что привело к началу создания общечеловеческой цивилизации. Третья информационная революция (конец XIX в.) была вызвана большим прогрессом средств связи. Телеграф, телефон, радио

позволили быстро передавать информацию на большие расстояния.

Четвертая информационная революция (70-е гг. XX в.) связана с появлением микропроцессоров и персональных компьютеров. Вскоре возникли компьютерные телекоммуникации, сильно изменившие системы хранения и поиска информации. Четвертая информационная революция произвела существенные перемены в развитии общества, появился новый термин «информационное общество». Все общества ученые квалифицировали по-разному.

Во второй половине XX века человечество постепенно квалифицировалась «постиндустриальное общество». Термин «постиндустриальное общество» впервые использовал в 1958 году Д.Рисмэн. Однако основоположником постиндустриализма является американский философ и социолог Дэниел Белл, разработавший целостную теорию постиндустриального общества. Основной труд Д.Белла носит название «Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования» (1973). [2] Согласно его концепции, человечество проходит в своём развитии три стадии: доиндустриальную (традиционную), индустриальную и постиндустриальную, каждой из которых соответствуют определенный тип производства и уровень развития технологий.

Д.Белл в постиндустриальную концепцию, включил пять основных компонентов: [3.с.410]

- в экономическом секторе — переход от производства товаров к расширению сферы услуг;
- в структуре занятости — доминирование профессионального и технического классов, создание новой «меритократии»;
- осевой принцип общества — центральное место теоретических знаний;
- будущая ориентация — особая роль технологии и технологических оценок;
- принятие решений на основе новой «интеллектуальной технологии».

В 1976 году термин «постиндустриальное общество» получает официальный статус.

Считается, что наиболее развитые страны в настоящее время функционируют в качестве постиндустриальных информационных обществ. Такого рода общество в социально-экономических успехах и сдвигах зависит в первую очередь от производства, переработки, хранения, распространения среди членов общества информации. И сегодня в развитых странах система образования превращается в ведущую область человеческой деятельности. Сфера образования, технических разработок, область научных исследований, сфера телекоммуникаций и компьютерной деятельности, средства массовой информации, книгопечатание и библиотеки – в этих отраслях деятельности, в этой индустрии и знания в современных условиях производится более половины национального продукта высокоразвитых стран. Информация как

вид знания необходима современному человеку не только для того, чтобы сформировать у граждан определенную экономическую, социальную и политическую позиции. У нынешнего демократичного общества свободный доступ к информации и к её переработке.

Основными критериями развитости информационного общества являются следующие:

1. наличие компьютеров
2. уровень развития компьютерных сетей
3. владение информационной культурой, т.е. знаниями и умениями в области информационных технологий [4. с.20]

И для того что бы человек в этом обществе был свободным необходимо иметь нужную информацию и владеть способами пользования информацией. Но не следует забывать, что у информации есть свои особенности, как объективность (независимость информации от чьего-либо мнения, суждения), достоверность (отражение истинного положения), актуальность, доступность, новизна, эффективность и оптимальность. Информация подразделяется также на изменчивую и инвариантную. Социально изменчивая информация несет в себе следы идеологических стереотипов, национальных, политических, экономических и других отношений отражает нужды и психологические характеристики социальных групп. Роль информации в современном мире трудно переоценить и она играет чрезвычайно важную роль в жизни человека. Общеизвестно высказывание Ротшильда «Кто владеет информацией, тот владеет и миром». А для современного человека роль информации является определяющей – чем больше навыков и знаний он имеет, тем выше ценится как специалист и сотрудник, тем больше имеет уважения в обществе. «Информация дороже жизни». По преданию, 13 сентября 490 до н.э. греческий воин-гонец, прибежавший из Марафона в Афины не останавливаясь в пути, упал замертво, но донес весть о победе над персами.

Таким образом, познавая окружающий мир, человек, постоянно имеет дело с информацией. Она помогает человеку правильно оценить происходящие события, самореализоваться, просвещаться, следить за новостями происходящего, но самое главное, чтобы человек в потоке этой информации «не утонул».

Использованные источники:

1. Информационное общество: история и этапы развития. URL: <http://pedsovet.su/publ/175-1-0-3145>
2. Теория постиндустриального общества Д.Белла <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/postindustrializm.html>
3. Под общей редакцией доктора философских наук, профессора А.Н.Ерыгина «Основы философии» М.2008
4. Григорьев С.Г., Гриншкун «Информатизация образования» М.2005 hadizhat1990a.magomedova@yandex.ru

Макарова Н.А.
студент 3 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара

БАРЬЕРЫ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА В РОССИИ.

Аннотация: В статье рассматриваются препятствия, мешающие развитию цифрового банкинга в России. Одними из основных проблем являются психологическая проблема, проблема окупаемости, слабое развитие интернет-банкинга в розничном банковском секторе, нехватка специалистов и отсутствие закона об электронной цифровой подписи.

Abstract: The article discusses obstacles to the development of digital banking in Russia. One of the main problems is a psychological problem, the problem of recovery, the weak development of Internet banking in the retail banking sector, the shortage of specialists and the absence of a law on electronic digital signature.

Ключевые слова: Цифровой банкинг, интернет-банкинг, ЭЦП, виртуальный банк, информационные технологии.

Keywords: Digital banking, Internet banking, digital signature, online banking, information technology.

Многие эксперты связывают появление понятия цифрового банкинга с началом развития систем дистанционного обслуживания клиентов, и особенно с появлением виртуальных банков. При этом прежде всего, существенно меняется характер банковской конкуренции, стираются границы между отдельными регионами и даже странами. Цифровой банк (он же виртуальный) может обслуживать клиента, находящегося в любой точке земного шара. В виртуальном пространстве практически исчезают специфические черты, отличающие банковские услуги от физических товаров. Россия сейчас находится только в начале пути виртуализации банковского дела. Преимуществами использования виртуального банкинга является то, что клиент, не выходя из дома, может осуществить всевозможные виды платежей и услуг, такие как:

- оплата коммунальных, Интернет, мобильных и прочих услуг;
- возможность круглосуточного контроля за состоянием банковских счетов и за всеми проводимыми банковскими операциями;
- возможность осуществлять переводы денежных средств, как на собственную банковскую карту, так и между собственными счетами;
- оплата покупок в Интернет-магазинах, а также билетов на различные виды транспорта;
- осуществление операций по обмену валюты;
- возможность открытия вкладов и депозитов;

-уведомления о совершенных операциях, различных акциях или дополнительных возможностях пользования;

-привязка собственного банковского счета или карты к электронным деньгам (Яндекс-деньги, Webmoney) для пополнения электронного кошелька или для вывода электронных денег на банковский счет или банковскую карту;

-возможность самостоятельно заблокировать банковскую карту при необходимости (в случае потери или кражи).

По мнению специалистов, в ближайшие 10 лет в банковской сфере произойдут колоссальные изменения. Крупнейшим из изменений, по их словам, станет исчезновение платежных функций банков. Поскольку сейчас идет стремительное «оцифровывание» мира, скорее всего платежные функции отойдут к всевозможным digital-business структурам, которые будут проводить все транзакции в режиме онлайн. Однако сами банки, по их словам, останутся, они просто сосредоточат все свои усилия на таких сложных вещах, которые требуют особого «банковского» подхода, такие как ипотека и кредитный анализ. В одном из своих выступлений глава Сбербанка Герман Греф заявил, что в скором времени конкурентами банков станут не другие банки, а именно крупные интернет-ресурсы. Также было сказано, что банки могут оказаться вне рынка, если не учтут потребности своих клиентов и новые инновационные IT-платформы. Еще в середине 1990-ых годов глава Microsoft Билл Гейтс сказал, что миру нужны банковские услуги, но не сами банки, и что через 20 лет цифровой банкинг будет настолько развит, что даст бедным большой контроль над своим имуществом и в корне изменит их жизнь, чему поспособствуют мобильные телефоны.

Однако, на пути развития цифрового банкинга в России стоит достаточное количество проблем. Одной из важнейших проблем, которую сейчас необходимо решить российским банкам, является слабое развитие интернет-банкинга в розничном банковском секторе на фоне увеличивающейся конкуренции со стороны небанковских платежных интернет-систем. [1] Эту проблему можно решить только развитием системы дистанционного банковского обслуживания и усиленным инвестированием в проработку всех технических нюансов цифрового банкинга.

Также серьезным препятствием при создании виртуального банкинга является нехватка квалифицированных кадров. [6] Качество и оперативность решения любой задачи напрямую зависит от профессионализма специалистов, которые за нее берутся. Для сопровождения и разработки систем цифрового банкинга сегодня необходимы программисты, системные администраторы, веб-дизайнеры, веб-программисты, эксперты по компьютерной и коммуникационной защите, экономисты, маркетологи, юристы. Проблему формирования штата для разработки цифрового банкинга в случае отсутствия кадров должной квалификации можно решить с помощью проведения профессиональной переподготовки. Стоит заметить, что проводить переквалификацию IT-специалистов эффективнее, чем переобучать остальных работников банка. [3] Виртуальный банкинг не может

создаваться IT-разработчиками, продукт не может создаваться специалистами банка, отвечающими за бизнес. Цифровой банк — это digital команды, объединяющие все компетенции бизнеса, сферу IT и маркетинга для создания и формирования рыночных продуктов и услуг. Команды должны действовать сплоченно друг с другом, делиться опытом, строить новые бизнес-модели сервиса и вместе развивать уже созданные. [5]

Следующим фактором, сдерживающим использование информационных цифровых технологий, является недостаточно оформленная для этого правовая база использования электронных аналогов первичных и отчетных документов, применяемых для оформления договоров, торговых сделок и соглашений. [2] Из-за слабой законодательной базы РФ и отсутствия судебной практики в сфере электронного документооборота большинство электронных сделок сопряжено с риском, как для продавцов товаров и услуг, включая банки, так и для покупателей. При невыполнении своих обязательств одной из сторон, пострадавшей стороне будет довольно сложно доказывать свою правоту в суде, особенно если сам договор был заключен лишь виртуально. Кроме того, еще одна из наиболее явных проблем — отсутствие закона об электронной цифровой подписи (ЭЦП). [4] Стоит заметить, что закон о формировании электронной цифровой подписи существует, однако находится в недоработанном состоянии, что позволяет назвать закон о ЭЦП в данный момент недействующим. Недостатком закона является несоответствие основным принципам, таким как «технологическая нейтральность» законодательства, т.е. правовое признание различных видов электронной подписи, исключены отношения, не являющиеся гражданско-правовыми сделками, не допускается ЭЦП юридических лиц. Закон РФ «Об электронной цифровой подписи» вступил в силу несколько лет назад, но публичные удостоверяющие ЭЦП центры в итоге так и не заработали. В результате суды столкнулись с исками, в которых истцы требовали признать использование ЭЦП не имеющим юридической силы. Со стороны технических трудностей, связанных с ЭЦП, есть такие проблемы как - выбор инструментов и программных технологий при воспроизведении системы цифровой банкинг, создание нужной конфигурации, защита и безопасность для потребителя услуги виртуального банкинга. [4]

Также одной из главных проблем, тормозящей развитие электронного банкинга в России, является все же проблема окупаемости. Ведь для его внедрения нужно приобретение техники, каналов связи, программного обеспечения, средств защиты информации, а также и организационная перестройка работы банка. Тем временем спрос на эти услуги со стороны юридических и физических лиц слишком мал, чтобы окупить такие затраты. Внедрение цифрового банкинга — своего рода революция в бизнесе. Для того чтобы она произошла, должна сформироваться революционная ситуация, нужны изменения в менталитете общества, чего в России пока не произошло.

Сложнее обстоит дело с обществом в целом. Барьером для распространения в Российской Федерации услуги виртуальный банкинг

является неполная информированность населения о возможностях дистанционного обслуживания банковского счета и выполнения операций посредством цифрового банкинга.[3] Именно поэтому население относится к данной услуге недоверчиво, считает его рискованным и предпочитает пользоваться услугами филиальных сетей. Что касается психологических трудностей, то к ним следует отнести страх потерять в сети свои деньги. Цифровому банкингу совсем не приносят пользы многочисленные публикации о массовых взломах и кражах из компьютерных систем. [1] Однако эта проблема имеет скорее общественные и юридические корни, чем технические.

В России еще не целиком сформировалась сама банковская система и существует целый ряд факторов, останавливающих рост цифрового банкинга, таких как неполная информированность населения, недостаточно развита правовая база, проблема окупаемости и нехватка квалифицированных специалистов. Однако многие из этих проблем имеют решение, более того, развитие информационных технологий происходит очень быстро и потому, за сравнительно короткий срок банковское дело в нашей стране может познать существенные изменения.

Использованные источники:

1. Назаренко В. А., Бочкова Е. В. Основные проблемы и пути совершенствования интернет-банкинга в России // Молодой ученый. — 2015. — №8. — С. 587-590.
2. Проблемы и перспективы развития электронного банкинга в России, 2014 URL: http://tepka.ru/bankovskoe_delo/171.html
3. Хасаншин И.А., Горожанин Д.А. Определение перспектив в стратегической карте электронного региона по методологии системы сбалансированных показателей. // Креативная экономика. - 2012.- № 1. С. 112-118.
4. Худкина Е.А. Долгова Т.Г. Проблемы использования электронно-цифровой подписи на электронных торгах // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2014. - № 10 (том 1)
5. Крюкова А.А. Модель управления взаимоотношениями с клиентами компаний // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2 (42). С. 127-131.
6. Кириченко Л.П. Булавенко О.А. Система интернет-банкинга в России// Фундаментальные исследования. – 2013. – № 11 (часть 5) – С. 991-995.

*Макарова Я.И.
студент 2 курса
Институт экономики
Костромской государственной университет
Россия, г. Кострома*

ПОНЯТИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА. РАСЧЕТ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ УКРУПНЕННЫХ СТАТЕЙ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

В данной статье рассматривается система оценки и управления прибыльностью коммерческого банка; разработать факторную модель анализа процентных доходов (расходов); предложить и апробировать модель множественной регрессии прибыли.

В ходе исследования подходов к оценке влияния факторов на размеры процентных доходов и расходов банка были усовершенствованы данные факторные модели. Для определения резервов повышения эффективности банковской деятельности и прогнозирования уровня прибыльности банка автором была разработана многофакторная корреляционно-регрессионная модель анализа прибыли для одного из банков Костромской области.

Наиболее важные научные результаты исследования, характеризующие степень его новизны и вклад автора, заключаются в следующем: усовершенствована факторная модель анализа процентных доходов и расходов коммерческого банка за счет введения факторов средней продолжительности одного оборота активов и среднего времени нахождения привлеченных средств в обороте банка, а также среднего однодневного оборота по погашению или расходу средств; разработана модель множественной регрессии при-были, количественно выражающая влияние на этот показатель таких существенных факторов, как величина остатков средств на счетах клиентов, объем предоставленных кредитов, сумма задолженности по выпущенным ценным бумагам, размер кредиторской задолженности и ряд других.

Ключевые слова: банк, процентные доходы, процентные расходы, факторы, модель.

THE CONCEPT OF INCOME AND EXPENSES OF THE BANK. PROFIT BASED ENLARGEMENT INCOME AND EXPENSE ITEMS

This article discusses the system of assessment and management of commercial bank profitability; factor model to develop the analysis of interest income (expense); propose and test a model of multiple regression profits.

In the course of researching the approaches to estimation of factors' influence on percentage of income and expenses of a bank the author enhanced these factor models. To determine the reserves of increasing effectiveness of bank's activity and to forecast bank's profit the researcher developed a multifactor correlation-regression model of bank's profit analysis by the example of one bank in Kostroma region.

The important scientific results of the research, characterizing its novelty and the author's contribution, consist in the following: the author enhanced the factor model of analyzing business bank's interest yields and costs due to introduction of factors of average duration of a single turn of assets and average time of the obtained fund being in bank's turn over, as well as average one-day pay off and expense turnover; the researcher developed a model of profit multiple regression, quantitatively displaying this indicator being influenced by such factors as the balance on customers' accounts, the volume of the given credits, the sum of the issued securities debts, credit indebtedness etc.

Keywords: bank, interest yields, interest cost, factors, model.

Введение

Стратегия роста банка предполагает ориентацию на агрессивную конкурентную политику, направленную на вытеснение конкурентов с использованием наиболее жестких, в том числе и не всегда легитимных, методов. Реализация этой стратегии обычно связана с приоритетной ориентацией на наиболее рентабельные, а следовательно, рискованные финансовые операции [1, с. 21].

Потребность в максимизации прибыли от собственной деятельности диктуется целым рядом важнейших аспектов в работе банка: необходимостью покрытия всех издержек, связанных с невозвратом банковских активов; формированием дивидендов для выплаты акционерам; созданием внутрибанковского источника роста капитала.

Кроме того, доходность банка является показателем успешности его работы и служит одним из важных факторов в привлечении новых акционеров и укреплении доверия клиентов.

В сложившейся зарубежной и отечественной практике анализ эффективности банковской деятельности включает в себя: анализ доходов; анализ расходов; анализ рентабельности проведенных операций; анализ прибыльности банковской деятельности.

Проведение такого анализа позволяет определить показатели общей эффективности банка, с тем чтобы оценить эффективность управления банком в целом, выявить источники повышения доходности отдельных операций, минимизации расходов и издержек банка, а также определить стабильность получаемой банком прибыли и высокорискованные операции, приведшие или потенциально способные привести к дополнительным расходам. На основе полученных выводов руководство банка корректирует проводимую им политику по привлечению, размещению средств, управлению ликвидностью, развитию банковского бизнеса.

1. Формирование доходов и прибыли банков, их анализ.

Доходы банка - денежные поступления от производственной (банковской) и непроизводственной (небанковской) деятельности [7, с. 59].

Доходы банка можно разделить на следующие экономически однородные группы.

1. Доходы от пассивных операций, которые банк получает в форме комиссионного вознаграждения, в частности, за открытие счета, на который новый клиент вносит вклад (депозит), ведение счета (проведение по счету платежных и расчетных операций), выдачу клиенту выписок из его счета, выдачу наличных денег, закрытие счета. Комиссионные доходы данного рода можно считать доходами от операционной деятельности банка.

2. Доходы от активных операций. Они могут быть разделены на:

а) операционные доходы, которые включают в себя: процентные доходы - полученные банком проценты за выданные кредиты и займы; за депозиты, которые он разместил в других банках; по долговым ценным бумагам других эмитентов, приобретенных банком; по лизинговым операциям; непроцентные доходы - полученные банком доходы от валютно-обменных операций, операций доверительного управления, долевого участия в деятельности других юридических лиц;

б) прочие (неоперационные) доходы: доходы, получаемые за информационные, обучающие, консультационные услуги банка; доходы непредвиденного, случайного характера (доходы от реализации имущества банка; доходы от положительных курсовых разниц; суммы возмещения банку ранее причиненных убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; полученные банком штрафы, пени, неустойки).

Общая сумма полученных банком доходов образует валовой доход, который складывается из процентных и непроцентных доходов.

Чистый процентный доход составляет разницу между стоимостью ресурсов и процентами, получаемыми за их размещение. Он сопоставим с комиссионным доходом.

Комиссионные доходы включают в себя все доходы, полученные за предоставление банковских продуктов.

Следует отметить, что источники доходов банка делятся на стабильные (процентный и беспроцентный доход от банковских услуг) и нестабильные (доход от операций с ценными бумагами на вторичном рынке, доходы от непредвиденных операций). Разумеется, желательным направлением для любого банка является рост доходов за счет стабильных источников [7, с. 61].

В финансовой отчетности организации доходы отражаются в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Как известно, прибыль также характеризует устойчивость кредитного учреждения. Резервы роста доходности обычно находятся в повышении эффективности использования активов путем увеличения доли «работающих» или приносящих процентный доход активов и сокращения активов, не приносящих доходов (касса, корреспондентский и резервный счета, вложения в основные средства и т.п.). Искусство банкира как раз и заключается в умении балансировать между прибыльностью и устойчивостью банка, т.е. между интересами и акционеров, и клиентов.

Мерилом надежности и эффективности использования всего капитала банка является норма прибыли на совокупный капитал. Данная норма

находится в прямой зависимости от прибыльности активов и в обратной – от достаточности капитала.

Сегодня рост нормы прибыли на капитал за счет уменьшения достаточности капитала практически невозможен. Жесткая конкуренция и удорожание кредитных ресурсов препятствуют достижению оптимального уровня от-ношения капитала к активам. Поэтому главным резервом увеличения нормы прибыли на совокупный капитал остается повышение степени «отдачи» активов [2, с. 153].

В процессе анализа финансового состояния коммерческого банка через призму его доходности можно встретить и другие подходы. Оценка доходности, в частности, проводится через определение: рентабельности активов; процентной маржи; процентного разброса; уровня покрытия непроцентных расходов непроцентными доходами; доходности превалирующих активов; доходности привлеченных средств; доходности кредитных операций и т.д.

Безусловно, центральное место в анализе финансовых результатов коммерческих банков принадлежит изучению объема и качества получаемых ими доходов, поскольку они, в свою очередь, являются главным фактором формирования прибыли кредитной организации. Снижение доходов, как правило, представляет собой объективный индикатор неизбежности финансовых трудностей банка. Именно эти обстоятельства и обуславливают значение анализа совокупных доходов в изучении финансовых результатов банка [3, с. 101].

К числу приоритетных задач анализа доходов банка следует отнести: определение и оценку объема и структуры доходов; изучение динамики доходных составляющих; выявление направлений деятельности и видов операций, приносящих наибольший доход; оценку уровня доходов, приходящихся на единицу активов; установление факторов, влияющих на общую величину доходов, а также доходов, полученных от отдельных видов операций; выявление резервов увеличения доходов.

При анализе структуры доходов последние подразделяются на процентные и непроцентные. В процессе анализа процентных доходов банка не-обходимо установить темпы изменения общей величины и структуры активов, приносящих процентный доход; сопоставить их с темпами роста (снижения) полученного от их использования дохода; выявить изменение общего уровня процентной ставки по проводимым банком активным операциям и определить влияние на ссудный процент соотношения спроса и предложения кредита на рынке ссудного капитала, размера и условий предоставления ссуд (сроков их погашения, присущих им рисков, кредитного обеспечения и др.).

В результате проведения вертикального анализа доходов в каждом из рассматриваемых периодов должны быть установлены основные факторы, обеспечивающие формирование доходов банка, а на основе горизонтального – их динамика. Анализ должен осуществляться с учетом влияния на

показатели доходов инфляционных процессов. Изменение величины получаемых банком за отчетный период доходов под влиянием на них инфляции может определяться с использованием годовых индексов инфляции, а для целей, требующих более точных расчетов, – полугодовых, квартальных и месячных индексов.

После проведения анализа доходов банка по основным направлениям его деятельности необходимо перейти к более детальному их рассмотрению по каждой укрупненной статье доходов, при этом целесообразно проводить анализ по рублевым и валютным доходам отдельно.

На наш взгляд, представляет интерес предложение Ю. С. Масленченкова [4, с. 72], который считает, что при анализе доходов по кредитным операциям нужно учитывать расходы по созданию резервов на возможные потери по ссудам, поэтому целесообразно производить корректировку фактической доходности операций кредитования по следующей формуле:

$$[(\text{Доход от кредитования операций} - \text{расходы по резервированию}) \cdot t \cdot 100] / (V \cdot 360), \quad (1)$$

где t – срок привлечения ресурсов (дней); V – объем привлеченных ресурсов.

При анализе процентных доходов используют относительные показатели, позволяющие оценить средний уровень доходности кредитных операций в целом и каждой отдельной группы кредитов. Такими показателями являются отношения:

- процентных доходов к средним остаткам по всем ссудным счетам;
- полученных процентов по краткосрочным ссудам к средним остаткам этого вида ссуд;
- полученных процентов по отдельным группам кредитов к средним остаткам по исследуемой группе;
- процентных доходов по долгосрочным ссудам к средним остаткам этого вида ссуд.

Наряду с изучением структуры доходов, их динамики, а также решением других традиционных задач анализа особое внимание необходимо уделить факторному анализу доходов. Поскольку основным источником доходов почти всех российских банков является процентный доход, отсюда следует, что этот вид доходов является основным источником благополучия кредитных организаций.

Изменение процентных доходов, по мнению многих авторов, в целом может произойти за счет влияния двух факторов:

15. изменения остатков на счетах по группе активов, приносящих анализируемый доход;
16. изменение среднего уровня процентной ставки, взимаемой за предоставленные в пользование финансовые активы.

На наш взгляд, такая двухфакторная модель не позволяет установить взаимосвязь между качеством активов и получаемым от активных операций

процентным доходом. Важность учета влияния на величину процентного дохода фактора качества активов обусловлена тем, что именно качество активов коммерческого банка определяет стабильность доходов и возможность их роста. С тем, чтобы устранить данный недостаток, на наш взгляд, необходимо включать в состав факторов, влияющих на процентный доход, такие факторы качества активов, как средняя продолжительность оборота активов, приносящих процентный доход, и средний однодневный оборот по погашению активов, приносящих процентный доход. Данные показатели характеризуют возвратность активов и эффект от ускорения их оборачиваемости, который выражается суммой условно высвобожденных средств.

2. Факторный анализ процентных доходов и расходов

Для анализа процентных доходов предлагаем использовать следующую модель:

$$\text{ОД} = V \cdot R \cdot \text{РР}, \quad (2)$$

где ОД – процентный доход; V – средняя продолжительность одного оборота в днях активов, приносящих процентный доход; рассчитывается как отношение числа дней в анализируемом периоде к частному от деления дебетового оборота активов на средний остаток по активам, приносящим процентный доход; R – средний уровень процентной ставки, определяемый как отношение процентных доходов к средней величине активов, приносящих процентный доход; РР – средний однодневный оборот активов, приносящих процентный доход; определяется как отношение дебетового оборота данных активов к количеству дней в анализируемом периоде.

Приведенную выше методику анализа процентного дохода следует использовать для анализа доходов по кредитам, процентных доходов от вложений в ценные бумаги.

В качестве инструментов управления процентным доходом коммерческого банка можно использовать следующие:

- обеспечение диверсификации различных источников процентного дохода;
- контроль за соотношением стабильных и нестабильных процентных доходов;
- контроль за оборачиваемостью активов, приносящих процентный доход;
- определение «мертвой» точки доходности по операциям банка;
- изучение рынка предоставляемых клиентам услуг, приносящих процентный доход, с целью создания новых услуг;
- изыскание новых источников процентного дохода [2, с. 76].

В условиях нарастания темпов инфляции банк должен стремиться к относительному сокращению доли процентного дохода, сопряженного с процентным риском. Напротив, желательно повышение доли таких непроцентных доходов, как комиссионные, до такой степени, чтобы около 30 % чистого дохода (прибыли) формировалось за счет этого источника.

Регулирование непроцентных доходов складывается из следующих элементов: отслеживание тенденций изменения непроцентного дохода на рубль активов; выявление «умирающих» рынков услуг и изыскание новых источников дохода; обеспечение диверсификации различных источников комиссионного дохода за счет развития банковских услуг и т.п. [5, с. 220].

Анализ доходов коммерческого банка не может обойтись без оценки их стабильности. Стабильными доходами банка называются те, которые остаются практически постоянными на протяжении достаточно длительного периода времени и могут легко прогнозироваться на перспективу. Большая стабильность свойственна прежде всего доходам от основной деятельности. Отсутствие стабильности отражает рискованность бизнеса. Чем больше нестабильность в доходах, тем ниже качество доходов. Для определения стабильности доходов применяется ряд расчетных показателей: среднеквадратическое отклонение в доходах, низкое значение которого указывает на высокое качество доходов; коэффициент вариации, высокий уровень которого означает повышенный риск, нестабильность доходов, а также индекс нестабильности доходов, определяемый по формуле

$$\text{Ин.д.} = [(\sum (y - \text{уср.}t)^2) / n]^{1/2} \quad (3)$$

Здесь $\text{уср.}t$ подсчитывается с помощью метода аналитического выравнивания: $\text{уср.}t = a + b \cdot t$, где a – помехи, вызванные изменением курса валюты; b – размер изменений; t – временной период.

Индекс нестабильности отражает вариацию между действительными и возможными доходами. Следует иметь в виду, что высокое значение индекса указывает на низкое качество доходов.

Генерирование доходов банка обычно сопряжено с расходами, в которых основную долю обычно составляют процентные расходы.

В процессе анализа динамики изменения структуры расходов банка следует обратить внимание на то, какую долю в структуре занимают расходы на собственную деятельность и каким образом по отношению к суммарным расходам меняются их темпы роста. При этом следует учитывать тот факт, что в российской банковской практике весьма распространены «черные» зарплатные схемы, по ряду из которых зарплата сотрудникам банка выплачивается в виде уплаченных процентов по депозитам физических лиц. Поэтому для корректного расчета расходов банка на собственную деятельность необходимо в процессе анализа выявить наличие таких схем (обычно процентные ставки по таким депозитам составляют аномально высокие проценты) и скорректировать соответствующие статьи в структуре расходов банка.

В ходе анализа процентных расходов банка, на наш взгляд, необходимо проводить их факторный анализ. Задача факторного анализа процентных расходов коммерческого банка заключается в том, чтобы на основе количественной оценки взаимосвязанных параметров, оказывающих решающее влияние на размер расходов, обеспечить менеджмент банка

инструментарием, который позволит принимать оптимальные решения по максимизации стоимости конкретного коммерческого банка.

Изменение процентных расходов, по мнению многих авторов, зависит от следующих факторов:

- изменение остатков по оплачиваемым привлекаемым ресурсам;
- изменение среднего уровня процентной ставки, выплачиваемой по платным привлекаемым ресурсам.

Для анализа процентных расходов, на наш взгляд, следует использовать следующую модель:

$$OP = W \cdot Q \cdot RO, \quad (4)$$

где OP – процентные расходы; W – среднее время нахождения оплачиваемых привлеченных средств в обороте банка; определяется как отношение числа дней в анализируемом периоде к частному от деления кредитового оборота привлеченных средств на средний остаток оплачиваемых привлеченных средств; Q – средний уровень процентной ставки по привлеченным средствам, рассчитываемый как отношение процентных расходов к средней величине оплачиваемых привлеченных средств; RO – средний однодневный оборот по привлечению оплачиваемых привлеченных средств; рассчитывается как отношение кредитового оборота данных привлеченных средств к количеству дней в анализируемом периоде [7, с. 90].

Приведенную выше модель анализа процентных расходов следует использовать для анализа расходов по депозитам физических и юридических лиц; процентных расходов по ценным бумагам, выпущенным банком. Данная факторная модель была реализована в одном из банков г. Костромы. Результаты практического применения представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Исходные данные для факторного анализа процентных расходов

Показатель	Обозначение	Формула	01.04.2016	01.07.2016	Изменение
Процентные расходы, тыс. руб.	ОР	-	49766	102150	52384
Средняя величина, тыс. руб.	Д	-	1826684	2187102	360418,33
Оборот по привлечению депозитов, тыс. руб.	Об	-	751818	1624694	872876
Кол-во дней в анализируемом периоде, дней	Т	-	90	180	90

Среднее время нахождения депозитов в обороте банка, дней	W	T*Д/Об	219	242	24
Средний уровень процентной ставки по депозитам в анализируемом периоде	Q	ОД/Д	0,0272439	0,0467056	0,0194617
Средний однодневный оборот по привлечению депозитов, тыс. руб.	RO	Об/Т	8354	9026	673
Средний уровень процентной ставки по депозитам в годовом исчислении	-	365*Q/Т	11,05%	9,47%	-1,58

Таблица 2

Факторный анализ процентных расходов банка, тыс. руб.

Показатель	Обозначение	Формула расчета	01.07.2013
Влияние изменения среднего времени нахождения депозитов в обороте банка на изменение процентных расходов	$(OP - OP_0)w$	$0,5 \cdot \Delta W \cdot [Q_0 \cdot RO + Q \times RO] + 1/3 \cdot \Delta W \cdot \Delta Q \cdot \Delta RO$	7621
Влияние изменения средней процентной ставки по депозитам на изменение процентных расходов	$(OP - OP_0)q$	$0,5 \cdot \Delta Q \cdot [W_0 \cdot RO + W \times RO] + 1/3 \cdot \Delta W \cdot \Delta Q \cdot \Delta RO$	39 006
Влияние изменения среднего однодневного оборота	$(OP -$	$0,5 \cdot \Delta RO \cdot [W_0 \cdot Q + W \times$	5757

по привлечению депозитов	$OP_0)RO$	$\times Q_0] + 1/3 \cdot \Delta W \cdot \Delta Q \cdot \Delta RO$	
на изменение процентных расходов			
Влияние трех факторов			
на изменение процентных расходов	$(OP - OP_0)$	$(OP - OP_0)_w + (OP - OP_0)_q + (OP - OP_0)RO$	52 384

Управление процентными расходами, на наш взгляд, должно быть направлено на их минимизацию. В этих целях может осуществляться:

- отслеживание тенденций изменения времени нахождения оплачиваемых привлеченных средств в обороте банка и среднего однодневного их оттока;
- контроль за структурой расходов;
- диверсификация платных привлеченных средств;
- сопоставление тенденций изменения процентных доходов и расходов, темпов изменения среднего однодневного оттока платных привлеченных средств и их общего объема.

В ходе изучения непроцентных расходов следует оценить их удельный вес в общей сумме расходов банка; выявить услуги, по которым банк несет наибольшие расходы; определить, в какой степени управленческие расходы способствуют реализации кадровой политики банка в целом; какую роль играет существующая система оплаты труда в достижении целей банка; изучить причины, вызвавшие доначисление банком резервов или уменьшение суммы фактически созданного. При анализе непроцентных расходов целесообразно проводить оценку правильности начисления штрафов, пени и неустоек, уплаченных банком, а также выявлять, какие виды нарушений в деятельности банка допускаются чаще всего. В целях регулирования текущих непроцентных расходов необходимо отслеживать тенденции изменения их на рубль активов и выявлять причины превышения непроцентных расходов над непроцентными доходами (рост «бремени») [6, с. 282].

3. Анализ и расчет прибыли банка

Получение прибыли является одной из основных целей функционирования коммерческих банков. Прибыль коммерческого банка – это финансовый результат его деятельности в виде превышения доходов над расходами. Анализ прибыли проводится по следующим направлениям: оценка достигнутого уровня прибыли за отчетный период и сравнение его с

базовым; динамический анализ прибыли, анализ балансовой и чистой прибыли; анализ прибыли в разрезе структурных подразделений; оценка финансовых потерь и упущенной выгоды; анализ использования прибыли; оценка прибыльности основных направлений банковской деятельности и видов выполняемых банком операций. При анализе прибыли в разрезе структурных подразделений банка важно выявлять вклад каждого из них в общие результаты деятельности. Этот анализ может производиться на базе информации, которая содержится в данных аналитического учета. Анализ финансовых потерь в банке следует проводить в направлении поиска возможных путей их снижения. К сожалению, вопросы анализа упущенной коммерческими структурами выгоды остаются теоретически мало исследованными. В практической деятельности банков эта работа либо не проводится вовсе, либо выполняется несвоевременно, когда вернуть упущенное невозможно. В процессе анализа упущенной выгоды необходимо выяснить: насколько полно в банке используются существующие возможности удешевления и роста ресурсной базы; принимаются ли эффективные меры по снижению величины неработающих активов, развитию новых видов банковской деятельности и финансовых инноваций, успешно осваиваемых банками-конкурентами и др.

Как известно, прибыль банка находится в зависимости от структуры его активов и пассивов. Задача определения меры влияния факторов на конечный результат – прибыль коммерческого банка – может быть решена с помощью многофакторной корреляционно-регрессионной модели. Известно, что корреляционно-регрессионный анализ дает возможность количественно выразить влияние отобранных факторов на результативный показатель. Кроме того, зная уравнение множественной регрессии и задаваясь определенными значениями факторов, можно предсказать значение функции и, следовательно, управлять анализируемым показателем. Более того, эти модели позволяют оценить работу банков с точки зрения их финансовых возможностей. Как правило, для построения факторных моделей анализа прибыли отбираются коэффициентные показатели, в частности, коэффициент достаточности капитала, показатель текущей ликвидности, доля прибыли в суммарных доходах банка и др. Предложенная в статье модель основана на изучении влияния на прибыль структуры активов и пассивов баланса банка. На наш взгляд, данная модель позволяет точнее спрогнозировать влияние управленческих решений, связанных с изменением структуры баланса банка, на финансовый результат его деятельности[5, с. 128].

Для построения регрессионной модели в данном исследовании были использованы данные 101 формы «Оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета кредитной организации» одного из банков города Костромы за 48 отчетных дат. Мы предположили, что регрессионная модель имеет линейный вид. Нами были отобраны 38 факторных признаков:

- счета предприятий, находящихся в федеральной собственности;
- счета предприятий, находящихся в государственной собственности;

- счета негосударственных предприятий;
- прочие счета;
- средства в расчетах;
- депозиты;
- выпущенные ценные бумаги;
- незавершенные расчеты клиентов и банка;
- расчеты по покупке и продаже инвалюты;
- суммы, поступившие на корсчета до выяснения;
- обязательства банка по прочим операциям;
- расчеты с кредиторами;
- собственные средства;
- предоставленные кредиты юридическим лицам;
- просроченная задолженность по кредитам юридических лиц;
- просроченные проценты по кредитам юридических лиц;
- предоставленные кредиты физическим лицам-предпринимателям;
- просроченные проценты по кредитам физических лиц-предпринимателей;
- предоставленные кредиты физическим лицам;
- просроченная задолженность по кредитам физических лиц;
- просроченные проценты по кредитам физических лиц;
- вложения в долговые обязательства;
- межбанковский кредит;
- вложения в акции;
- учтенные векселя;
- расчеты с дебиторами;
- требования банка;
- основные средства;
- денежные средства;
- корреспондентские счета в ЦБ;
- корреспондентские счета в кредитных организациях-корреспондентах;
- обязательные резервы;
- прочие счета по операциям с выпущенными ценными бумагами;
- нематериальные активы;
- хозяйственные материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
- расходы будущих периодов;
- использование прибыли;
- прочие активы[1, с. 24].

Для отбора наиболее значимых факторных признаков была построена матрица парных коэффициентов корреляции. Ее анализ показал, что между факторными признаками существует тесная линейная взаимосвязь. Кроме того, было установлено, что существенное влияние на результативный показатель оказывают только 11 признаков из 38, поэтому было принято решение о возможности исключения остальных 27 факторов из модели.

На основании предварительных расчетов уравнение линейной множественной регрессии прибыли можно представить следующим образом:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_{11} x_{11}, \quad (5)$$

где y – теоретические значения прибыли коммерческого банка, полученные

в результате подстановки соответствующих значений факторных признаков

в уравнение регрессии; $a_0, a_1, a_2, \dots, a_{11}$ – параметры модели (коэффициенты регрессии); $x_1, x_2, \dots, x_{11}$ – факторные признаки:

x_1 – счета предприятий, находящихся в федеральной собственности (счет 405);

x_2 – прочие счета (сч. 408); x_3 – средства в расчетах (сч.409П);

x_4 – депозиты (сч. 410–426);

x_5 – выпущенные ценные бумаги (сч. 520–523); x_6 – незавершенные расчеты клиентов и банка (сч. 30220, 30222, 30223);

x_7 – расчеты по покупке и продаже инвалюты (сч. 47405); x_8 – обязательства банка по прочим операциям (сч. 47422, 61201);

x_9 – расчеты с кредиторами (сч. 60301, 60303, 60305, 60307, 60309, 60311, 60313, 60316, 60320, 60322);

x_{10} – предоставленные кредиты юридическим лицам (активные счета: 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 456);

x_{11} – просроченная задолженность по кредитам юридических лиц (сч. 45801–45813, 45815).

Решая уравнения методом наименьших квадратов, можно определить коэффициенты регрессии:

$$\begin{array}{ccccccc} & & = & & = - & & a_9 = \\ 0 & = 0; & 3 & 1,6646; & 6 & 6,4910; & 2,9672; \\ & = - & & = - & & = - & = \\ 1 & 0,0179; & 4 & 0,3005; & 7 & 5,7900; & 10 & 0,5071; \\ & = - & & = - & & = - & = \\ 2 & 0,0162; & 5 & 0,0310; & 8 & 200,3713; & 11 & 1,9911. \end{array}$$

Для
определения
значимости

коэффициентов регрессии произвели расчет t -критерия Стьюдента:

$$tp = |a_i| : (\sigma_{ai} - ^2)^{1/2}, \quad (6)$$

где $\sigma_{ai} - ^2$ – дисперсия коэффициента регрессии, определяемая по формуле

$$\sigma_{ai} - ^2 = \sigma_y - ^2 : k,$$

где $\sigma_y - ^2$ – дисперсия результативного признака; k – число факторных признаков в уравнении.

Проверка адекватности построенной модели с применением оценки значимости по t -критерию Стьюдента показала, что параметры модели статистически значимы с вероятностью 0,95.

Проверку адекватности всей модели мы осуществляли с использованием *F*-критерия Фишера:

$$F_p = (\sum y_k / (1 + k)) : [\sum (y_i - y_k)^2 / (n - k - 1)], \quad (7)$$

где $y_1, \dots, y_k$ – теоретические значения результативного признака, полученные по уравнению регрессии; n – объем совокупности; k – число факторных при-знаков в модели.

В результате расчетов было установлено, что модель адекватна, т.е. заложенные в уравнении регрессии связи соответствуют реально существующим с вероятностью 0,99.

Среднюю ошибку аппроксимации определили по формуле

$$\epsilon = [1/n] \cdot (\sum |y - y_1, 2, 3, \dots, y_k| / y) \cdot 100 \%. \quad (8)$$

Величина средней ошибки аппроксимации составила 7 %.

Используя частные коэффициенты эластичности, определяемые по формуле

$$\epsilon_{x_i} = a_i \cdot x_i : y,$$

мы установили процентное изменение прибыли коммерческого банка при изменении факторного признака на 1 % (табл. 3)

Таблица 3

Влияние изменений факторных признаков на прибыль	
Факторный признак	Изменение прибыли (в процентах) при изменении факторного признака на 1 %
Счета предприятий, находящихся в федеральной собственности	-0,09
Прочие счета	-0,03
Средства в расчетах	1,26
Депозиты	-5,43
Выпущенные ценные бумаги	-0,48
Незавершенные расчеты клиентов и банка	-0,34
Расчеты по покупке и продаже ин. валюты	-0,18
Обязательства банка по прочим операциям	-1,86
Расчеты с кредиторами	1,43
Предоставленные кредиты юр. лицам	22,57
Просроченная задолженность по кредитам юридических лиц	4,44

Итак, данные табл. 3 показывают, что при увеличении на 1 % объема кредитов, выданных юридическим лицам, прибыль банка увеличится на 22,57 %; рост депозитов и выпущенных ценных бумаг банком на 1 % приведет к уменьшению прибыли на 5,43 и 0,48 % соответственно.

Полученные в ходе регрессионного анализа данные можно применять при прогнозировании величины прибыли, корректируя структуру активов и

пассивов банка для достижения желаемых результатов.

Хотя прибыль и является одним из важнейших оценочных показателей, она не всегда дает достаточно объективную информацию об уровне эффективности деятельности банка, о способности размещенных или инвестированных им ресурсов приносить эту прибыль.

Показатели рентабельности (эффективности), представляющие собой результаты соотношений прибыли (чистого дохода) и средств ее получения, в большей мере характеризуют эффективность работы.

Для того чтобы в процессе оценки прибыльности банка определить основные источники роста прибыли и источники ее снижения, необходимо провести факторный анализ прибыльности банка, т.е. детализировать составляющие расчета прибыльности и определить влияние изменений каждой из них на изменение прибыльности в целом.

Заключение

Итак, доходы банка - денежные поступления от производственной (банковской) и непроизводственной (небанковской) деятельности.

Доходы банка можно разделить на следующие экономически однородные группы.

1. Доходы от пассивных операций, которые банк получает в форме комиссионного вознаграждения, в частности, за открытие счета, на который новый клиент вносит вклад (депозит), ведение счета (проведение по счету платежных и расчетных операций), выдачу клиенту выписок из его счета, выдачу наличных денег, закрытие счета. Комиссионные доходы данного рода можно считать доходами от операционной деятельности банка.

2. Доходы от активных операций. Они могут быть разделены на:

а) операционные доходы

б) прочие (не операционные) доходы

Общая сумма полученных банком доходов образует валовой доход, который складывается из процентных и непроцентных доходов.

Следует отметить, что источники доходов банка делятся на стабильные (процентный и беспроцентный доход от банковских услуг) и нестабильные (доход от операций с ценными бумагами на вторичном рынке, доходы от непредвиденных операций). Разумеется, желательным направлением для любого банка является рост доходов за счет стабильных источников.

Многообразие факторов, оказывающих влияние на прибыльность деятельности коммерческих банков, определяет необходимость их рассмотрения как многофункциональной и многоцелевой экономической системы. Рассмотренные автором подходы к оценке прибыльности банковской деятельности, а также предложенные рекомендации позволят коммерческим банкам не только оценивать и выявлять резервы повышения эффективности деятельности, но и делать прогнозы относительно прибыльности деятельности банка.

Использованные источники:

1. Дорощев, В.Д. Стратегическое планирование коммерческого банка / В. Д. Дорощев // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2013. № 2 (26). С.20-24
2. Анализ деятельности коммерческих банков / под общ. ред. С. И. Кумок. М.: Вече, 2011. 400 с.
3. Куницина, Н. Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке / Н. Н. Куницина, Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеев. М.: Финансы и статистика, 2014. 304 с.
4. Масленченков, Ю. С. Финансовый менеджмент банка / Ю. С. Масленченков. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 399 с.
5. Тавасиев А.М. Основы банковского дела: Учебное пособие для вузов. М.: Маркет ДС, 2015. 568 с
6. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Юрист, 2012. 688 с.
7. Шеремет, А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербакова. М.: Финансы и статистика, 2014. 255 с

УДК 338.1

*Макенова А.Е.
студент гр. 16 эк(м)-ИРЭР
направление подготовки «Экономика»
Гребнев Г. Д., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург*

ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Аннотация: В статье исследована сущность понятия «инвестиционный потенциал региона», приведена обобщенная методика оценки инвестиционного потенциала региона.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал региона, частные показатели, природно-географический, финансовый, производственный, инновационный, социальный, инфраструктурный потенциалы.

*Makenova AE, student gr. 16 ek (m)-IRER
Direction of preparation "Economy"
FGBOU "Orenburg State University"
Russia, Orenburg
Scientific adviser:
Grebnev G.D, Candidate of Economic Sciences
Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit
FGBOU "Orenburg State University"
Russia, Orenburg*

PROBLEM ANALYSIS OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE REGION

Abstract: This paper studies the essence of the concept of "investment potential of the region", shows a generalized method of evaluating the investment potential of the region.

Keywords: investment potential of the region, private performance, natural-geographic, financial, industrial, innovation, social, infrastructural capabilities.

Проблема формирования и развития инвестиционного потенциала на региональном уровне является одной из важнейших для экономического роста государства. Разумная и рациональная стратегия формирования и использования инвестиционного потенциала страны, региона и предприятия в целом позволит обеспечить решение множества важных экономических проблем, в т. ч. повысить конкурентоспособность территориальной единицы и уровень жизни населения.

В настоящий момент привлечение инвестиций в экономику субъектов федерации является ключевой задачей. Для достижения эффективности решения такой задачи следует повысить инвестиционную привлекательность на уровне региона для потенциальных инвесторов.

В современных условиях развития российской экономики проявляется соперничество между региональными образованиями за инвестиционные ресурсы. Власти региона, чтобы привлечь эти ресурсы в свой регион, должны грамотно оценивать свои конкурентные преимущества, слабые и сильные стороны, угрозы и возможности для осуществления инвестиционной деятельности. Оценка инвестиционного потенциала требуется также для того, чтобы в глазах инвесторов рационально позиционировать и презентовать преимущества субъекта РФ. Цель оценки инвестиционного потенциала - выявление перспектив возможного создания и функционирования новых предприятий во всех секторах региональной экономики и перспектив привлечения инвестиционных средств в предприятия.

Термин «инвестиционный потенциал региона» в научной литературе достаточно широко рассматривается уже более двадцати лет. Несмотря на столь длительный период, до сих пор не существует общепринятой трактовки сути «инвестиционного потенциала региона». Неопределенность в толковании данного понятия порождает проблему оценки инвестиционного потенциала региона.

Значительный вклад в исследование этих вопросов внесли такие ученые-экономисты как: И.М. Голайдо [1], Л.С. Валинурова и О.Б. Казакова [2] А. Х. Шидов [4], О.В. Хмыз [5] и другие.

Цель исследования заключается в рассмотрении подходов различных экономистов к определению сущности понятия и выборе обобщенной методики оценки инвестиционного потенциала региона.

Понятие «инвестиционный потенциал» имеет трактовку применительно

к странам, регионам, отраслям, предприятия и другим субъектам рынка. Изредка встречается упоминание об инвестиционном потенциале тех или иных активов, инструментов финансового рынка, отдельных товарных и финансовых рынков.

Для наиболее приемлемой формулировки определения понятия «инвестиционный потенциал» необходимо рассмотреть его основные составляющие такие как «потенциал», «инвестиции».

Термин «потенциал» в переводе с латинского языка означает «силу», «мощь». Современная экономическая наука переняла этот термин из физики, в которой он обозначает количество накопленной энергии, что может быть реализована в работе. Однако на основе данного определения невозможно раскрыть его сущность и установить практическую значимость, так как рассматривать его возможно с учетом социальных, экономических и других контекстов, то есть в условиях конкретной сферы применения.

Под потенциалом можно понимать источники, средства, запасы, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для осуществления плана, достижения определенных целей; решения какой-либо задачи; возможности отдельного государства, общества, лица в определенной области». Это определение потенциала является самым распространенным в экономической литературе и, в свою очередь, акцентирует наше внимание на ресурсах и возможностях их мобилизации и использовании в любое время с целью удовлетворения государственных интересов.

Существует множество подходов к трактовке понятия инвестиции. Следует выделить наиболее общие признаки, которые присущи данному термину:

- это потенциальная способность приносить доход;
- рискованность;
- целенаправленность вложений;
- использование различных ресурсов для инвестирования;
- срочность вложений.

Термин «инвестиционный потенциал» появился впервые в 1980-х гг. в работах В.П. Красовского, Т.С. Хачатурова [1], где приравнивался к комплексу фондосоздающих отраслей. В данных трудах не раскрывается экономическое содержание данного термина.

В настоящее время существует множество толкований понятия «инвестиционный потенциал». Приведём примеры этих толкований, определённые некоторыми авторами и встречающиеся в разных источниках. Таблица 1 – Подходы к определению понятия «инвестиционный потенциал региона»

Авторы	Определение
Голайдо И.М. [1]	совокупность факторов, которые оказывают влияние на макроэкономические характеристики регионального образования и развитие в нем инвестиционных процессов.

- Гришина И.В. [1] совокупность различных признаков, возможностей, средств, которые имеют высокую значимость для привлечения инвестиций в основной капитал региона.
- Л.С. Валинурова и О.Б. Казакова [2] материальная основа обеспечения динамики социально-экономического развития, качественные и количественные характеристики которого отражают совокупность инвестиционных ресурсов, которые включают нематериальные, финансовые и материально-технические активы
- Л. Б. Самойлова [3] совокупность объективных экономических, природно-географических, социальных свойств региона, которые имеют высокую значимость для привлечения инвестиций в основной капитал регионального образования. Эта характеристика учитывает основные макроэкономические характеристики в виде общей суммы объективных предпосылок для инвестиций, которая зависит от экономического развития региона и разнообразия сфер объектов инвестирования.
- А. Х. Шидов [4] объем инвестиций, который может быть привлечен в основной капитал конкретного региона за счет внешнего и внутреннего финансирования, исходя из наличия экономических, природных, социальных ресурсов, особенностей географического положения или других существенных предпосылок для формирования в нем инвестиционной активности.
- О.В. Хмыз [5] способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей ВРП.
- Ф.С. Тумусов [6] совокупность инвестиционных ресурсов, которые составляют ту часть накопленного капитала, представленную на инвестиционном рынке в виде потенциального инвестиционного спроса, способного превратиться в реальный инвестиционный спрос, что обеспечит удовлетворение финансовых, материальных, интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала.

Обобщая точки зрения различных экономистов, следует отметить, что наиболее точным, на наш взгляд, является определение: инвестиционный потенциал региона – это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечить инвестиционную деятельность при наличии благоприятного климата в целях и масштабах, определенных региональной социально-экономической политикой.

Инвестиционный потенциал региона складывается из следующих основных частных потенциалов, указанных на рисунке 1.

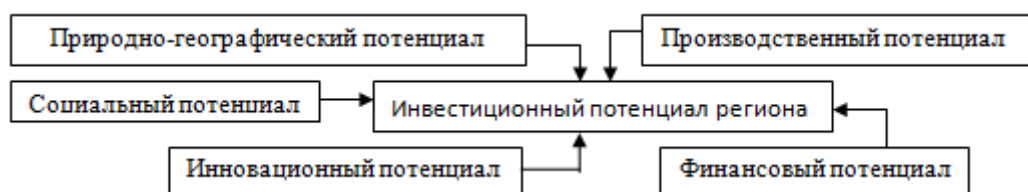


Рисунок 1 – Составляющие инвестиционного потенциала региона

В настоящее время существует множество методик оценки инвестиционного потенциала региона. Наиболее приемлемой, на наш взгляд,

является методика оценки О. Б. Шевелева и М.К. Начевой[7]. Преимущества данного метода заключаются в том, что в анализе предполагается использование в основном статистических данных Росстата, которые, в свою очередь, находятся в открытом доступе. По этим причинам данный метод подходит абсолютно всем регионам России, что позволяет провести комплексный сравнительный анализ.

Применение статистических данных значительно снижает субъективизм экспертных оценок, а дифференцированный подход к регионам позволяет обеспечить максимально эффективное использование источников инвестиций.

Суть подхода О. Б. Шевелева и М. К. Начевой состоит в составлении укрупненных групп, которые включают сходные по смыслу показатели – факторы. Состав показателей, с помощью которых можно оценить инвестиционный потенциал региона, представлен в таблице 2.

Таблица 1 – Показатели для оценки инвестиционного потенциала по методике Шевелева О. Б. и Начевой М. К.

№	Наименование частных показателей	Формула расчета	Характеристика
Природно-географический потенциал			
1	Показатель географического положения региона по отношению к внешнеторговым выходам РФ	$\Pi_1 \in [0;2]$	Оценивается на основе объективных природно-географических признаков
2	Обеспеченность природными запасами газа и нефти	$\Pi_2 = \frac{УР \cdot K_{\Pi}}{K_{Эн}}$	Отражает объем природных запасов нефти и газа (А+В+С1) с учетом рентабельности месторождений в расчете на единицу показателя Э.Энгеля
3	Обеспеченность природными запасами минерально-сырьевых ресурсов	$\Pi_3 = \frac{МСР_1}{K_{Эн}}$	Отражает объем природных запасов минерально-сырьевых ресурсов в расчете на единицу показателя Э. Энгеля
4	Обеспеченность лесного фонда землями	$\Pi_4 = \frac{З_{лес}}{3}$	Доля земель лесного фонда в общей площади земель:
5	Обеспеченность аграрного назначения землями	$\Pi_5 = \frac{З_{сх}}{3}$	Доля земель для сельского хозяйства в общей площади земель
Производственный потенциал			
6	Индекс промышленного производства	$\Pi_6 = \frac{ОП_1}{ОП_0}$	Показатели динамики объема промышленного производства
7	Объем промышленного производства к численности экономически активного населения (ЭАН)	$\Pi_7 = \frac{ОП}{Ч_{ЭАН}}$	Отношение объема продукции промышленности к общей численности ЭАН
8	Фондоотдача основных фондов промышленности региона	$\Pi_8 = \frac{ОП_1}{ОФ}$	Отношение годового объема промышленной продукции к стоимости основных фондов промышленности региона

9	Обеспеченность (основными производственными фондами)	ОПФ	$П9 = \frac{ОФ}{Ч_{зан}}$	Отражает обеспеченность региона ОПФ, что позволяет охарактеризовать территориальное размещение ОПФ
10	Доля экспортной продукции в общем объеме производства		$П10 = \frac{Э_1 + Э_2}{ОП}$	Характеризует удельный вес экспорта продукции из региона (в СНГ и страны дальнего зарубежья) в общем объеме промышленного производства
11	Уровень развития малого бизнеса	малого	$П11 = \frac{З_{мп}}{Ч_{зан}}$	Характеризует долю занятых в малом бизнесе в общей численности экономически активного населения
III	Финансовый потенциал			
12	Сальдированный финансовый результат к численности экономически активного населения		$П12 = \frac{СФР}{Ч_{зан}}$	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций к общей численности ЭАН
13	Доля убыточных предприятий		$П13 = \frac{П_{уб}}{П}$	Доля организаций, закончивших год с убытком, в общем количестве организаций, ведущих предпринимательскую деятельность
14	Суммарный объем внутренних инвестиционных ресурсов предприятий		$П14 = \frac{АО + ПР - Н}{Ч_{ЭАН}}$	Сумма обеспеченных денежным покрытием амортизационных отчислений предприятий и прибыли рентабельных предприятий (минус налоги) к численности ЭАН
15	Бюджетные доходы на душу населения		$П15 = \frac{Д_{кбс}}{Н}$	Доходы консолидированного бюджета субъекта на душу населения
16	Бюджетные расходы на душу населения		$П16 = \frac{Р_{кбс}}{Н}$	Расходы консолидированного бюджета субъекта на душу населения
IV	Инновационный потенциал			
17	Отношение расходов на НИОКР к ВРП		$П17 = \frac{НИОКР}{ВРП}$	Отношение объема затрат на исследования и разработки к ВРП
18	Показатель результативности научной деятельности.		$П18 = \frac{ППТ}{П}$	Характеризует количество созданных передовых производственных технологий на тысячу предприятий субъекта РФ
19	Коэффициент изобретательской активности		$П19 = \frac{ПЗ}{П}$	Число патентных заявок на полезные изобретения и модели, поданных российскими заявителями в регионе, в расчете на 10 тыс. населения
20	Доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров		$П20 = \frac{ИТ}{ОТ}$	Показывает удельный вес инновационных товаров, услуг, работ, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций
21	Инновационная активность предприятий		$П21 = \frac{ИО}{П}$	Доля предприятий, осуществлявших инновационную деятельность к

		Инфраструктурный потенциал		общему числу организаций
V.				
22	Обеспеченность жильем	населения	$П22 = \frac{Ж}{Н}$	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя
23	Связанность территории региона		$П23 = \frac{Д}{К_{эн}}$	Общая протяженность автодорог на единицу площади субъекта РФ и на душу населения региона с применением показателя Э. Энгеля
24	Оборот общественного питания на душу населения		$П24 = \frac{ОБ_{оп}}{Н}$	Оборот ресторанов, баров, кафе, столовых при предприятиях, а также организаций, осуществляющих поставку продукции общественного питания в расчете на душу населения
25	Объем товарооборота населения	розничного на душу	$П25 = \frac{РТО}{Н}$	Отражает объем розничного товарооборота на душу населения субъекта РФ
VI				Социальный потенциал
26	Отношение доходов к минимуму	среднедушевых к прожиточному	$П26 = \frac{ДД}{ПМ}$	Отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму населения субъекта РФ
27	Уровень зарегистрированной безработицы		$П27 = \frac{БР}{ТН}$	Показывает процентное отношение числа безработных к общей численности трудоспособного населения
28	Доля образовательных учреждений ВПО в общей численности населения региона	студентов учреждений	$П28 = \frac{ЧС}{Н}$	Характеризует охват населения высшим образованием

Аргументируем целесообразность и необходимость применения представленных в таблице 2 частных показателей для оценки регионального инвестиционного потенциала.

Природно-географический потенциал представляется набором факторов, которые отражают географические особенности региона и характеризуют объем природно-сырьевой базы региона. При этом большое значение имеет комплектность имеющихся ресурсов, так как для создания некоторых производств, к примеру, черной металлургии, важно располагать ресурсами не только железной руды, но и хромитов, марганца, коксующегося угля. По этой причине, природно-географический потенциал определяет совокупность отраслей, которые получили развитие на данной территории, что напрямую связано с уровнем инвестиционного потенциала.

Производственный потенциал позволяет оценить имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов, характеризующих его, обеспеченность основными видами ресурсов. Инвестиционный потенциал региона во многом зависит от отраслевой структуры производства, так как отрасли имеют существенные различия по уровню создаваемой добавленной стоимости, определяя дифференциацию в

валовом региональном продукте.

Для инвестора высокий уровень производственного потенциала определяет степень конкуренции в региональном образовании, возможности развития новых производств и увеличения спроса. Высокоразвитая производственная сфера положительно влияет на уровень производственного потенциала, повышая инвестиционную привлекательность субъекта РФ.

Одним из важнейших аспектов инвестиционного потенциала региона являются объем финансовых ресурсов региона, стабильность финансовой сферы и прогнозируемость доходов в будущем. Нестабильное положение финансового сектора снижает инвестиционный потенциал, так как увеличивает непредсказуемость результатов инвестиционной деятельности. Финансовый потенциал отражает инвестиционную привлекательность деятельности хозяйствующих субъектов в регионе и перспективу развития.

Уровень инновационного потенциала субъекта РФ определяется развитием науки, способностью оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка путем модернизации продукции, а также обуславливает ускорение экономического роста именно за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов.

Инфраструктура территории – важный фактор регионального экономического роста. Чем более развита и организована инфраструктура экономики субъекта РФ, тем более он привлекателен для инвесторов, что обеспечивает создание новых рабочих мест, дополнительное поступление налогов в региональный бюджет и приводит к улучшению качества жизни населения как показателя экономического роста региона.

Неотъемлемым элементом рассмотрения инвестиционного потенциала региона является анализ социальной составляющей. От уровня жизни, материального благосостояния населения зависит не только социальная и политическая стабильность субъекта РФ, но и результаты общественного труда, что, без сомнения, влияет на рентабельность производства, а следовательно, и на рентабельность инвестиций, определяя объем вкладываемых в это производство средств.

Таким образом, предложенный набор факторов оценки инвестиционного потенциала региона имеет следующие особенности, что отражает привлекательность и возможность практического применения данного подхода:

1) по источникам данных в этой методике показатели подразделяются таким образом: всего был использован 28 показателей, в т.ч. по данным Росстата или производным от них — 27 (96,4 % от общего числа показателей).

Предлагаемый состав охватывает относительно небольшое число показателей, что облегчает расчеты и вместе с тем обеспечивает достаточно полный охват составных элементов инвестиционного потенциала регионов;

2) в составе факторов используется только один показатель, для определения которого требуются экспертные оценки. Низкая доля экспертных балльных оценок в общем составе показателей позволяет

устранить субъективность полученного результата, которая имеет место в большинстве экспертных методов.

Использованные источники:

1. Сериков С.Г. Инвестиционный потенциал региона / С. Г. Сериков/ Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3-2 (56-2). – С. 220-222
2. Айроян Р.Г., Попадюк Т.Г. Инвестиционный потенциал и инвестиционные риски как основные составляющие инвестиционного климата / Р.Г. Айроян, Т.Г. Попадюк//Инновационная наука. - 2016.- №2-1
3. Русавская А. В. Инвестиции и инвестиционный потенциал региона /А.В. Русавская // УЭкС. - 2012. - №37 (37).
4. Ултургашева О. Г., Лавренко А. В., Экономическая сущность и структура инвестиционного потенциала региона / О. Г. Ултургашева, А. В. Лавренко // Проблемы современной экономики. - 2014. - №1.
5. Безнос Д. С. Ресурсный и проектный подходы к определению сущности инвестиционного потенциала региона // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. - 2014. - №8-1 (179).
6. Зиновьева Н.М., Карайченцева Е.Г. Инвестиционный потенциал региона как основа обеспечения инвестиционной активности (на примере Белгородской области) / Н.М. Зиновьева, Е.Г. Карайченцева // Территория науки. - 2016. - №2.
7. Шевелева О.Б., Начева М.К. Системный подход к оценке инвестиционного потенциала региона / О.Б. Шевелева, М.К. Начева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. - №48.

УДК 316.7

Максютова Л.А.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА МЕНЕДЖЕРА

***Аннотация:** Статья посвящена этике деловых отношений в работе менеджера. Показана важность соблюдения в профессиональной деятельности принципов управленческой этики.*

***Ключевые слова:** менеджер, управленческая деятельность, деловое общение, деловая этика, профессиональная этика.*

Актуальность данной темы обусловлена тем фактором, что сейчас существует необходимость в подготовке специалистов с высоким профессиональным уровнем, которые способны придать рыночным отношениям, которые только формируются, успешный динамичный характер. Таким образом, уметь построить отношения с людьми, найти подход к ним, расположить их к себе является необходимостью для каждого менеджера.

Этика является совокупностью правил, норм, установок, принципов,

которые основаны на общечеловеческих ценностях и которые регулируют отношения между людьми. Этикет – производная этики. Деловая этика является установленным порядком поведения в деловой сфере [1; 3].

Менеджер – это человек, который занимается управленческой деятельностью профессионально, он повседневно управляет функциями и ресурсами фирмы так, что бы сохранить ее основной пропорции; обладает полномочиями принимать управленческие решения и выполнять их.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что этика менеджмента – это некоторая система идеалов, на которые должен опираться менеджер (предприниматель, руководитель или любой другой деловой человек), чтобы достичь поставленной цели. Основывается на нравственных принципах, определенных правилах поведения как на предприятии, так и вне его. Также базируется на правовых критериях, устанавливаемых законодательными актами государства, и на международных правилах и принципах. Принципами этики менеджмента, в обобщенном виде можно назвать выражение всех нравственных требований, которые были выработаны в сознании человека и общества в целом [2; 4].

В основу современной этики менеджмента входят 3 основных положения, являющихся наиболее важными, с точки зрения ученых:

1. создание материальных ценностей рассматривается как важный процесс развития;

2. вся прибыль (а также другие доходы производства) - результата достижения поставленных целей, являющихся общественно значимыми;

3. при разрешении проблем, которые возникают между людьми в деловом мире, на первом месте стоят межличностные отношения, и только потом производство продукции [5].

Эти требования указывают на нормы поведения человека, участвующего в деловых отношениях.

По этикету внешний вид менеджера должно соответствовать дресс-коду, введенному на фирме; цвет, фасон и покрой одежды должны подходить человеку, который ее носит; все детали костюма должны гармонизировать друг с другом и содержаться в безупречном виде. Так же стоит помнить, что манера одеваться должна соответствовать занимаемой должности (т.е. секретарь не должен одеваться лучше своего начальника).

По правилам делового этикета одевать одну и ту же вещь 2 дня подряд не следует, поскольку может сложиться впечатление, что человек ночевал не дома. Более того, если надевать одну и ту же вещь каждый день, то она надоедает и «гасит настроение» [6; 9].

Как должен *выглядеть деловой мужчина*: хороший костюм, дорогие часы – это, можно сказать, что-то вроде униформы делового человека, которому сопутствует успех.

Как должна *выглядеть деловая женщина*: Одежда деловой женщины должна быть элегантной, прическа аккуратной, макияж – тонким.

Приветствие: деловой человек обязан быть воспитан, именно поэтому

при встрече он должен поприветствовать своего партнера, пожелать доброго вечера (дня, утра).

Менеджер, как и любой другой человек, должен уяснить следующие несложные правила приветствия:

Сначала здоровается (предлагает руку для пожатия) человек, стоящий выше по карьерной лестнице или женщина. Когда подчиненный входит к руководителю рукопожатие необязательно, достаточно вежливо поздороваться, при этом слегка улыбнуться и сделать едва заметный поклон головой.

Представление: в деловой жизни представление считается важным фактором, показывающим вежливость человека. В деловом этикете возможно самопредставление (в отличие от светского). Представить кого-то другому человеку – значит назвать его полное имя (имя, фамилию, если надо – отчество), должность и организацию, в которой он работает.

Обращение: как правило, каждому человеку приятно слышать свое имя, поэтому произносить его можно как нужно чаще, это заставит его вам больше доверять. Но на любого собеседника можно называть по имени. Обращаться по имени и отчеству обязательно: к старшему по возрасту, начальнику, старшему по статусу сотруднику [7].

Телефонный этикет: разговор по телефону во многом отличается от личной беседы, т.к. собеседники друг друга не видят. Кроме того, телефонный разговор может произойти неожиданно для одного из оппонентов, это тоже надо учитывать. Часто один из собеседников может быть не один, а, к примеру, в окружении коллег или клиентов. Это не даст ему возможности говорить откровенно. В таком случае лучше беседу перенести на время, которое будет удобно обоим собеседникам [8].

Отношения «Руководитель – Подчиненный»: в коллективе должен цениться каждый человек: и уборщица, и секретарь, и директор, поэтому ко всем нужно относиться с уважением. Он должен располагать подчиненных к себе, т.к. от того, как будут то относиться к нему, зависит то, как будут относиться к работе.

В заключение следует отметить, что этика менеджмента в настоящее время очень важна, т.к. сегодня на рынке представлено огромное количество различных фирм, предлагающих свои товары и услуги. Все они должны заводить, развивать и поддерживать отношения с другими фирмами. Наиболее успешной фирмой будет та, чьи принципы, чья дисциплина, этика и этикет будут на самом высшем уровне. Поэтому, нужно просвещать людей (особенно руководителей), обучать их и давать возможность развиваться в этой области [10].

Использованные источники:

1. Аверченко Л.К. Управление общением. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 216 с.
2. Кузнецов И.Н. Деловой этикет: учебное пособие/И.Н. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 347 с. – (Высшее образование).
3. Игебаева Ф.А. Эффективность деятельности менеджера в стиле управления.

- В сборнике: Современное научное знание: теория, методология и практика. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 3-х частях. ООО «Новаленсо». 2016. – С. 55-57.
4. Игебаева Ф. А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009.- С.110-113.
5. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и глобальные проблемы современности. В сборнике: Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010». 2010. С. 228-229.
6. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
7. Игебаева Ф.А. К вопросу об управленческой этике современного предпринимателя. В сборнике: Инновационные процессы в менеджменте. Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами. Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет. 2009-С. 18-20.
8. Игебаева Ф.А. Деловая культура современного предпринимателя В сборнике. Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие.VIII Международная научно-методическая конференция. Пенза, 2008.- С.62-64.
9. Казначевская Г. Б. Менеджмент [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов / Г. Б. Казначевская, И. Н. Чуев, О. В. Матросова. - 3-е изд. - Ростов н/Д : Феникс, 2007. - 379 с.
10. Игебаева Ф.А., Казанина М.А.К вопросу о личностных нравственно-психологических качествах ветврача. В сборнике: Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности материалы международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. с. 99-100.

*Малаева Е.А.
студент 2 курса*

факультет «Инженерно-экономический»

Бабкина Е. В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГОУ ВО УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность финансовой политики Российской Федерации. Рассматриваются основные цели и задачи этой политики на современном этапе.

Ключевые слова: бюджетная политика; финансовая политика; налоговая политика, денежно-кредитная политика, социальная политика, инвестиционная политика.

Финансовая политика – наиболее важная сфера деятельности государства, которая направлена на привлечение финансовых ресурсов, их рациональное распределение и результативное использование для осуществления государством его функций. Финансовая политика состоит из следующих этапов: выявление ее целей, определение основных направлений использования финансовых ресурсов, разработка основных методов ее проведения, средств и конкретных форм организации финансовых отношений, а также реализация определенных действий для достижения конкретных целей и задач [1, с. 254]. От того как будет проведена финансовая политика (удачно или неудачно) зависят темпы спада и роста промышленного производства, а также повышение общего уровня цен на товары и услуги, доходы населения, уровень безработицы, а следовательно, и уровень развития страны в целом.

На сегодняшний день в разработке финансовой политики принимают участие исполнительная и законодательная ветви власти. В современной России приоритет в разработке финансовой политики принадлежит Президенту РФ, который в свою очередь в ежегодных посланиях Федеральному собранию излагает основные направления финансовой политики за текущий год и на перспективу. Целью Президента РФ является воплощение наиболее важных направлений развития экономики и обеспечение социальной стабильности в обществе. Правительство РФ являясь исполнительной ветвью власти, разрабатывает проекты законов, необходимых для воплощения финансовой политики, затем оно вносит эти законы в Государственную Думу для рассмотрения и принятия. Если же Государственная Дума не принимает этот закон или же он подвержен изменениям, которые изменяют основное его содержание, то Правительство РФ не может осуществлять финансовую политику в данном направлении. При этом оно должно любыми способами добиться принятия нужного ему закона или же уйти в отставку. На современном этапе Правительство РФ и Государственная Дума находятся в постоянном противостоянии, что приводит к неопределенности в экономической и финансовой политике [2].

Финансовая политика включает следующие направления:

- налоговую политику;
- бюджетную политику;
- денежно-кредитную;
- социальную политику;
- инвестиционную политику.

Самой важной частью финансовой политики современной России является налоговая политика. Главное ее направление – это создание оптимальных как для государства, так и для участников рынка условий налогообложения. Эти условия обеспечивают улучшение финансового положения реального сектора экономики. Главными задачами налоговой политики являются:

- комплексное преобразование налогового законодательства, главной целью которого является оптимизация налоговой базы и уменьшение уровня неплатежей;
- пересмотр налоговых и таможенных льгот, которые уже существуют;
- установление общего реестра налогоплательщиков;
- ужесточение налогового администрирования;
- списание пеней и штрафов по платежам в бюджет и негосударственные внебюджетные фонды.

Бюджетная политика является второй по значимости частью финансовой политики. В основу разработки и осуществления бюджетной политики положены стратегические цели развития страны. Главными ее задачами являются:

- укрепление государственных финансов;
- уменьшение бюджетного дефицита;
- создание выгодных финансовых условий для продвижения в лучшую сторону отраслей народного хозяйства.

Следующей по значимости частью финансовой политики является денежно-кредитная политика. Осуществление этой политики проводит Центральный Банк РФ. Главная цель денежно-кредитной политики – создание устойчивого денежного обращения, которое обеспечивает стабильный рост национального производства и характеризуется полной занятостью и отсутствием инфляции. Главными задачами денежно-кредитной политики являются:

- стабильный экономический рост;
- отсутствие занятости;
- обеспечение стабильной национальной валюты и устойчивости цен;
- устойчивый платежный баланс;
- разработка правил денежного обращения, их регулирование и наблюдение за их выполнением.

Следующей частью финансовой политики является социальная политика. Она связана с решением задач финансового обеспечения прав граждан, которые установлены в Конституции РФ. На сегодняшний день социальная финансовая политика включает в себя иммиграционную политику, пенсионную политику, политику финансовой помощи отдельным социальным группам населения и др. Основными задачами финансовой политики являются:

- распределение доходов, товаров, услуг, материальных и социальных условий воспроизводства населения;
- уменьшение величины абсолютной бедности и неравенства;
- предоставление медицинских и образовательных услуг;
- увеличение сети и повышение качества услуг, связанных с транспортом.

Последней основной частью финансовой политики является инвестиционная политика. Эта политика представляет собой комплекс мероприятий направленных на создание условий, которые способствуют привлечению отечественных и иностранных инвестиций, и направлены, прежде всего, в реальный сектор экономики. Основными задачами этой политики являются:

- создание условий для того, чтобы инвесторам было выгодно вкладывать финансовые средства в экономику России;
- обеспечение структурной перестройки экономики;
- стимулирование предпринимательства и частных инвестиций;
- создание дополнительных рабочих мест;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- развитие лизинга в инвестиционной деятельности и др.

Самой главной и конечной целью инвестиционной политики государства является повышение уровня экономики, увеличение эффективности производства и реализация социальных проблем в стране.

Рассмотрев основные цели и задачи финансовой политики Российской Федерации и ее элементов на современном этапе, следует отметить, что ее успешная реализация непосредственно зависит от последовательного проведения намеченных реформ, способности быстро реагировать на изменение условий экономического развития с целью корректировки тактических направлений финансовой политики, а также от своевременного отражения ее направлений и особенностей реализации в правовой базе и элементах финансового механизма.

Использованные источники:

1. Финансы : учебник / коллектив авторов ; под ред. Е.В. Маркиной. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2014. – 432 с. – (Бакалавриат).
2. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н. Шитов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016.
3. Шитов В.Н. К вопросу о взаимосвязи истории финансов и современного

состояния процесса реформирования финансов в России. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2006. – № 2 (3). – С. 70-71.

4. <http://www.studfiles.ru/preview/6325300/page:9/> (Дата обращения 28.11.2016).

УДК 339.543

*Малеванная А.А.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород*

К ВОПРОСУ О ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается механизм применения мер таможенно-тарифного регулирования внешней торговли Российской Федерации

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование, внешнеторговая деятельность, таможенные пошлины, таможенные платежи, таможенный тариф.

THE QUESTION OF CUSTOMS-TARIFF REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: The article discusses the mechanism of application of measures of customs and tariff regulation of foreign trade of the Russian Federation

Key words: customs-tariff regulation of foreign trade, customs duties, customs duties, customs tariff.

Таможенные органы Российской Федерации, выступая исполнительным органом власти в Российской Федерации, играют очень огромную роль, так как регулируют отношения во внешнеэкономической сфере.

Исторический опыт в очередной раз свидетельствует о том, что продуманная, нацеленная на успех таможенная политика, и в частности, таможенно-тарифное регулирование, безусловно способствует динамичному развитию государства.

В процессе развития мировых хозяйственных связей был разработан разнообразный список инструментов влияния на экспорт и импорт, которые характерны для всех стран мира. К одним из них относится таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как совокупность методов внешнеторговой деятельности, основанных на применении таможенных процедур, таможенных пошлин, правил [1].

По мнению Новикова В.Е. [2] таможенно-тарифное регулирование – совокупность организационных, экономических (тарифных) и административных (нетарифных) мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, которые так или иначе призваны способствовать защите национальных производителей на внутреннем рынке, регулировать структуру экспорта и импорта товаров, а также обеспечивать источник пополнения доходной части федерального бюджета.

Опираясь на вышеизложенное, можно сказать, что таможенно-тарифное регулирование фактически заключается в установлении порядка и правил, которые регулируют таможенное дело на территории Российской Федерации.

В настоящее время таможенно-тарифное регулирование должно быть подчинено системе точно установленных правил, так как таможенно-тарифное регулирование вторгается в экономическую сферу, а, если быть точнее, то в сферу предпринимательства, заставляя изменять или в какой-то степени корректировать направления своей деятельности хозяйствующих субъектов. Оно служит не только инструментом общей экономической политики на национальном уровне, но и объектом регулирующей деятельности экономических организаций, в первую очередь Всемирной торговой организации, так как именно ВТО, а не ВТАО определяет таможенно-тарифную политику государства. Деятельность ВТО направлена на создание общих принципов, методов, правил таможенно-тарифного регулирования с целью предотвращения препятствий для развития внешней торговли [2].

Система тарифных мер регулирования включает в себя применение таможенных пошлин и иных таможенных платежей. А основной принцип таможенно-тарифного регулирования – это принцип установления государством таможенных пошлин, то есть обязательных платежей, взимаемых при ввозе или вывозе определенного товара.

Особенностями таможенно-тарифного регулирования является то, что: таможенно-тарифное регулирование – это способ государственного воздействия на внешнюю торговлю вместе с нетарифным регулированием; таможенно-тарифное регулирование является всегда процессом, так как непрерывность товарных потоков определяет непрерывность применения тарифа; таможенно-тарифное регулирование взаимодействует и дополняет другие элементы государственного регулирования.

При этом важнейшей задачей таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ является повышение конкурентоспособности российской промышленности как комплексного показателя, определяющего будущее нашей страны.

Ключевым элементом тарифных мер регулирования является таможенный тариф. В зависимости от контекста может определяться как:

- а) свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам;
- б) конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при

вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. Только в этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенная пошлина [3].

В свою очередь таможенные пошлины делятся на:

1. Импортные, которые представляют собой наиболее традиционный инструмент торговой политики, направленный на ограничение доступа иностранных товаров на внутренний рынок. Применяются для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции.

2. Экспортные пошлины менее распространены и направлены на ограничение вывоза товаров из страны. Целью их введения выступает стремление сократить экспорт национальной продукции, а также пополнение государственного бюджета.

3. Транзитные пошлины применяются еще реже и используются исключительно при провозе иностранного товара через определенную страну для потребления в третьей стране.

В международно-правовом обороте существует классификация таможенных пошлин в зависимости от способа их взимания [4].

1. Адвалорные – установленные в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% таможенной стоимости). Применяются обычно при обложении товаров, имеющих разные качественные и количественные характеристики в рамках одной товарной группы. Так, по адвалорным пошлинам облагается сырье, продовольствие.

2. Специфические – установленные в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик). Проще говоря, этот взнос начисляется в твердо установленной форме за единицу облагаемого товара (например, 1000р. за 1 кг). Чаще всего облагаются специфическими ставками готовые изделия.

3. Комбинированные, сочетают виды, указанные в подпунктах 1 и 2 настоящей статьи (например, 20% таможенной стоимости, но не более 1000р за 1 кг) [3].

В конечном итоге можно выделить два преимущества использования таможенно-тарифного регулирования. Во-первых, они дают возможность государству той или иной страны ограничить приток иностранных товаров на внутренний рынок (путем использования таможенных пошлин, системы тарифных льгот). Во-вторых, они помогают обеспечить государственный бюджет поступлениями с помощью фискальных пошлин. Также система таможенно-тарифного регулирования наглядно показывает, что несмотря на возможность использования различных мер государственного воздействия на экономическую сферу страны, таможенно-тарифный механизм продолжает играть значимую роль в экономике и внешнеторговой деятельности современного государства.

Использованные источники:

1. Кашкин, С.Ю. Таможенное право / С.Ю. Кашкин. – СПб.: Троицкий мост,

2015. – 544 с.:ил.

2. Новиков, В.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В.Е. Новиков. – М.:БИНОМ, 2012. – 240 с.

3. Остроумов, Н.В. Правовой статус таможенно-тарифного регулирования. / Н.В. Остроумов // Юридическая наука. – 2012. - №1

4. Таможенный кодекс Таможенного союза [Текст] : приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010.- № 50. – Ст. 6615.

УДК 351/354

*Маликова Г.С.
студент 3 курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Специфика деятельности таможенника заключается в том, что ее выполнение нередко происходит в ситуациях с непредсказуемым исходом, сопряжено с повышенной ответственностью должностных лиц за свои действия, необходимостью общаться с разнообразным контингентом участников ВЭД, психическими и физическими перегрузками, требует от должностных лиц решительных действий. В связи с этими специфическими особенностями деятельности предъявляются жесткие требования к личностным характеристикам кандидатов в таможенные органы.

Деятельность должностных лиц таможенных органов отличается психологическими особенностями, которые определяются ее внешними условиями (среда, результаты и их влияние на психику), внутренними (цели, способы), а также возможностями управления и самоуправления. Она осуществляется под постоянным волевым контролем, сила которого во многом определяется продолжительностью работы таможенника, сложностью взаимоотношений с различными категориями лиц, проходящих таможенный контроль, физиологическим состоянием таможенника (нервно-психическое утомление, стресс, болезнь)⁷⁴.

Степень эмоционального напряжения должностного лица таможенной деятельности зависит от ряда причин⁷⁵:

1. Эмоциональное напряжение.

⁷⁴ Дмитриев, А.В. Конфликтология. М., 2011. С.320.

⁷⁵ Маерс, Д. Социальная психология. СПб, 2010. С.688.

2. Характер выполняемых действий.
3. Профессиональный опыт.
4. Индивидуальные психологические особенности.

На степени эмоционального напряжения сказываются:

- большая персональная ответственность;
- наличие компетентных органов, контролирующих работу, и возможность идентификации допустившего нарушение специалиста;
- необходимость постоянной готовности к неожиданным ситуациям;
- воздействие постоянно меняющихся объектов наблюдения, внешних факторов;
- достаточно высокий уровень конфликтных ситуаций, возникающих при таможенном контроле и оформлении;
- постоянное воздействие криминогенных структур, стремящихся оказать психологическое давление, шантаж, подкуп, создать возможности для нарушения действующих правовых норм;
- противостояние.

К числу объективных причин конфликта можно отнести главным образом те обстоятельства, которые привели к столкновению интересов, мнений, установок конфликтующих сторон. Среди объективных причин можно выделить причины организационно-управленческого характера, связанные с созданием и функционированием организаций, коллективов и групп:

- структурно-организационные;
- функционально-организационные;
- личностно-функциональные;
- ситуативно-управленческие.

Однако конфликтные ситуации могут порождаться и субъективными причинами, такие как: искренние заблуждения относительно сказанного или подразумеваемого другой стороной, различия в ценностях, убеждениях, проявляющих себя по общим вопросам, а также различия интересов.

Существуют и специфические конфликты, связанные с реализацией таможенной деятельности.

Так, в таможенных органах возникают коррупционные процессы, в ходе которых может назревать конфликтная ситуация или же она может привести сотрудника к стрессовому состоянию⁷⁶.

При возникновении коррупционной деятельности поведение сотрудника таможенных органов иногда сопровождается стрессом, так как перед ним стоит выбор: совершить противозаконное деяние исход которого закончится для него плачевно или, опираясь на ФЗ №-273 от 25.12.2008 «О противодействии коррупции» должностные лица обязаны информировать подразделения кадровых служб соответствующих федеральных органов

⁷⁶ Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. - Электрон. Дан. - Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по профилактике коррупционных и иных правонарушений о ставших им известными фактах несоблюдения государственным или муниципальным служащим ограничений и запретов, требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов либо неисполнения обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции.

Наиболее распространенными видами преступлений коррупционной направленности в таможенных органах, выявленных подразделениями по противодействию коррупции, и выступающими источниками служебных конфликтов, являются:

- злоупотребление должностными полномочиями;
- превышение должностных полномочий;
- получение и дача взятки.

Так, подразделения по противодействию коррупции стремятся достичь лучших результатов и искоренить коррупционную деятельность в таможенных органах.

Таким образом, в таможенных органах были выявлены причины возникновения конфликтов. Зависимость эмоционального напряжения должностного лица, является первой и основной причиной проявления стрессовых ситуаций в учреждении. Так, эмоциональное напряжение должностного лица зависит от характера выполняемых действий, от профессионального опыта и от индивидуальных психологических особенностей.

Использованные источники:

1. Дмитриев, А.В. Конфликтология. М., 2011. С.320.
2. Маерс, Д. Социальная психология. СПб, 2010. С.688.
3. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. - Электрон. Дан. - Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

УДК 339(722)

*Мальцева Е.С., к.э.н.
доцент
Будовская В.Е.
магистрант
ФГБОУ ВО «МГТУ»*

Россия, Республика Адыгея, г. Майкоп

ДИНАМИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы структуры и динамики изменения величины международных резервов Российской Федерации под влиянием кризисных явлений.

Ключевые слова

Международные резервы, золото, кризис, Резервный фонд, финансовая уязвимость

Международные (золотовалютные) резервы Российской Федерации представляют собой высоколиквидные иностранные активы, имеющиеся в распоряжении Банка России и Правительства Российской Федерации.

Международные резервы состоят из средств в иностранной валюте, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в МВФ и монетарного золота (Рис.1).

В категорию средств в иностранной валюте входят наличная иностранная валюта; остатки средств на корреспондентских счетах, включая обезличенные металлические счета в золоте; депозиты с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно (в том числе депозиты в золоте) в иностранных центральных банках, в Банке международных расчетов (БМР) и кредитных организациях-нерезидентах; долговые ценные бумаги, выпущенные нерезидентами; кредиты, предоставленные в рамках сделок обратного РЕПО, и прочие финансовые требования к нерезидентам с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно.



Рисунок 1. Структура международных резервов РФ

Ценные бумаги, полученные в качестве обеспечения по сделкам обратного РЕПО или займов ценных бумаг (полученные в обмен на другие ценные бумаги), не включаются в состав международных резервов. Ценные бумаги, переданные контрагентам в рамках операций займов ценных бумаг, учитываются в составе международных резервов, в то время как ценные

бумаги, служащие обеспечением по сделкам РЕПО, исключаются из резервов.

Часть Резервного фонда и Фонда национального благосостояния Российской Федерации, номинированная в иностранной валюте и размещенная Правительством Российской Федерации на счетах в Банке России, которая инвестируется Банком России в иностранные финансовые активы, является составляющей международных резервов Российской Федерации.

Финансовые требования Банка России и Правительства Российской Федерации к резидентам, выраженные в иностранной валюте, не включаются в состав международных резервов Российской Федерации. [1]

Специальные права заимствования (SDR, СДР) – условная расчетная единица Международного валютного фонда, используемая при расчетах между странами и для предоставления кредитов, которые выпускаются Международным Валютным Фондом и фактически не имеют материального физического воплощения.

Эмитируются специальные права заимствования в виде записей на соответствующих правительственных счетах и выражаются исключительно в электронной форме (Рис. 2). [2]

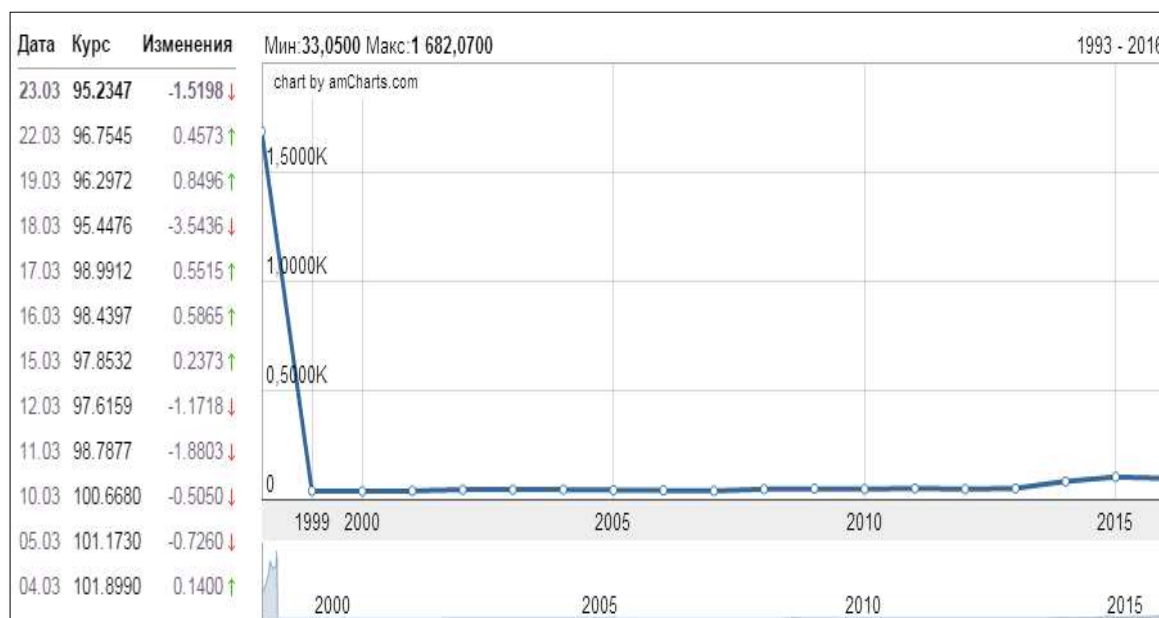


Рисунок 2. Курс СДР к российскому рублю [3]

Роль СДР заключается в использовании данной валюты в качестве резервных денег при проведении межгосударственных операций, в частности при расчетах с МВФ (наравне с пятью мировыми резервными валютами). Так, по средствам СДР происходит погашение международных кредитных траншей, пополнение золотовалютных резервов, корректировка курса национальной валюты и другие операции. Помимо прочего СДР применяется как инструмент приведения в норму сальдо платежного баланса страны, которая в этом нуждается, также при помощи данной валюты осуществляется

компенсация его дефицита.

С момента своего создания в 1969 году валюта СДР базировалась на стоимости корзины других международных валют, которых изначально насчитывалось шестнадцать. Стоимость СДР автоматически менялась в результате колебаний котировок валют, входящих в ее состав. Позже число денежных единиц, составляющих котировки специальных прав заимствования, сократилось до пяти (с 1981 по 1998 годы), а начиная с 1999 года, когда в мире появился Евро, корзина СДР уменьшилась до четырех основных валют. Каждые пять лет процентные соотношения этих единиц в составе корзины пересматриваются (Табл. 1).

Таблица 1. Курс основных мировых валют к СДР[4]

Таблица 1. Курс основных мировых валют к USD [1]					
Период	USD	DEM	FRF	JPY	GBP
1981–1985[3]	0,540 (42 %)	0,460 (19 %)	0,740 (13 %)	34,0 (13 %)	0,0710 (13 %)
1986–1990	0,452 (42 %)	0,527 (19 %)	1,020 (12 %)	33,4 (15 %)	0,0893 (12 %)
1991–1995	0,572 (40 %)	0,453 (21 %)	0,800 (11 %)	31,8 (17 %)	0,0812 (11 %)
1996–1998	0,582 (39 %)	0,446 (21 %)	0,813 (11 %)	27,2 (18 %)	0,1050 (11 %)
Период	USD	EUR		JPY	GBP
1999–2000	0,5820 (39 %)	0,2280 (21 %)	0,1239 (11 %)	27,2 (18 %)	0,1050 (11 %)
		0,3519 (32 %)			
2001–2005	0,5770 (44 %)	0,4260 (31 %)		21,0 (14 %)	0,0984 (11 %)
2006–2010	0,6320 (44 %)	0,4100 (34 %)		18,4 (11 %)	0,0903 (11 %)
2011–2015	0,6600 (41,9 %)	0,4230 (37,4 %)		12,1000 (9,4 %)	0,1110 (11,3 %)
Период	USD	EUR	CNY	JPY	GBP
2016–2020	(41.73%)	(30.93%)	(10.92%)	(8.33%)	(8.09%)

Резервная позиция в МВФ - средства, которые может иметь любая страна, являющаяся членом МВФ, на счете общих ресурсов Фонда. Она складывается из двух составляющих- накопления купленной валюты в рамках резервной доли и задолженности МВФ по отношению к данной стране (в рамках кредитного соглашения), которая может быть погашена в любой момент. Покупки в рамках резервной доли - приобретение у Фонда валюты других стран, которые могут вестись до тех пор, пока сумма национальной валюты данной страны в распоряжении МВФ не начинает превышать ее квоту (за вычетом обязательств, связанных с использованием кредитов МВФ).

Покупка у Фонда регистрируется как увеличение резервов страны в иностранной валюте и увеличение ее резервной позиции; выкуп валюты Фондом записывается соответственно, как уменьшение резервов страны в иностранной валюте и увеличение ее резервной позиции. Также члены МВФ могут прибегать к использованию ресурсов Фонда в собственных целях финансирования в рамках своей кредитной доли.[5]

Монетарное золото определяется как принадлежащие Банку России и Правительству Российской Федерации стандартные золотые слитки и монеты, изготовленные из золота с пробой металла не ниже 995/1000. В эту категорию включается как золото в хранилище, так и находящееся в пути и на ответственном хранении, в том числе за границей.[1]

Операции учитываются на дату валютирования с учетом начисленных процентов.

Пересчет в доллары США осуществляется на основе официальных обменных курсов иностранных валют к российскому рублю и котировок золота, устанавливаемых Банком России и действующих по состоянию на отчетную дату.

В структуре российских резервов доминирующее место занимают активы в иностранной валюте, преимущественно вложения в иностранную валюту- 82%, и только около 15% (на 1 декабря 2016г. по данным ЦБ - 10,8%) - монетарное золото (Рис.3). [6]

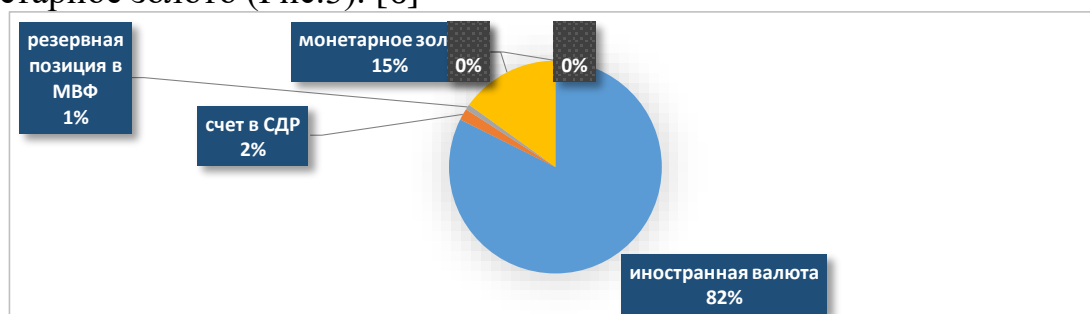


Рисунок 3. Структура российских золотовалютных резервов на 01.03.2016г.

Россия уже занимает в мире 7-е место по объемам монетарного золота и продолжает активно наращивать объемы золотых слитков с конца 2007 года (Табл.2). Максимальное увеличение монетарного золота произошло на фоне кризиса 2009 года и в следующем 2010 году, когда правительство столкнулось

с обесценением резервов в ценных бумагах и перешло на золотые слитки. Новый этап активного наращивания золотых резервов начался в 2014 году на фоне введенных в отношении России санкций.

Таблица 2. Золотые резервы стран в тоннах и их доля в общем объёме национальных резервов в процентах за 2016 год[7]

№	Страна / Организация	1970	1980	1990	2000	2010	2016	Доля в %
1	США	9839,2	8221,2	8146,2	8136,9	8133,5	8133,5	73,3
2	Германия	3536,6	2960,5	2960,5	3468,6	3401,0	3381,0	67,4
3	МВФ	3855,9	3217,0	3217,0	3217,3	2814,0	2814,0	
4	Италия	2565,3	2073,7	2073,7	2451,8	2451,8	2451,8	65,2
5	Франция	3138,6	2545,8	2545,8	3024,6	2435,4	2435,6	60,7
6	Китай	...	398,1	395,0	395,0	1054,1	1778,5	1,9
7	Россия	...	...	...	384,4	788,6	1435,9	13,8
8	Швейцария	2427,0	2590,3	2590,3	2419,4	1040,1	1040,0	6,2
9	Япония	473,2	753,6	753,6	763,5	765,2	765,2	2,2
10	Нидерланды	1588,2	1366,7	1366,7	911,8	612,5	612,5	55,5

Два квартала подряд ЦБ закупал по 50 тонн золота, став в текущем году рекордсменом по закупкам золота (Рис.4). Однако доля золота в российских резервах по-прежнему крайне низкая в отличие от европейских стран и США, где более 50% золотовалютных резервов состоит из золотых слитков. Несомненно, главное достоинство монетарного золота – это безопасность данных активов, поскольку они хранятся в ЦБ, и иностранное государство не имеет рычагов воздействия на них. Слабая сторона состоит в том, что золото – это товар, стоимость которого зависит от мировой конъюнктуры. При снижении цены на золото на мировом рынке стоимость золотовалютных резервов будет падать. Но анализ исторических статистических рядов показывает, что цена на золотые слитки в долгосрочном тренде растет.

Таблица 3. Объемы золота в золотовалютных резервах страны, в тоннах[8]

Дата	Масса (тонн)	Доля в общей стоимости ЗВР РФ (%)
01.01.2016	1415,2	13,18
01.01.2015	1206,8	11,96
01.01.2014	1035,75 (1035,23)	7,85
01.01.2013	957,99 (957,76)	9,49
01.01.2012	883,34 (882,97)	8,96
01.01.2011	790,03 (788,62)	7,47
01.01.2010	649,06	5,19
01.01.2009	519,43 (519,59)	3,41
01.01.2008	451,00 (450,36)	2,51
01.01.2007	401,23 (401,46)	2,69
01.01.2006	385,68 (386,87)	3,48
01.01.2005	385,68 (386,93)	3,00
01.01.2004	388,79 (387,34)	4,89
01.01.2003	387,65	7,83
01.01.2002	423,01	11,14

01.01.2001	384,44	13,26
01.01.2000	414,51	32,10
01.01.1999	458,47	36,18
01.01.1998	506,88	27,49
01.01.1997	419,59	26,41
01.01.1996	292,79	16,41
01.01.1995	262,20	38,81
01.01.1994	317,15	34,39

Основная доля российских резервов сосредоточена в иностранных ценных бумагах (около 75%). Абсолютно все вложения в ценные бумаги приходятся на страны, которые ввели в отношении России санкции, при этом на два государства - 62,3% всех ценных бумаг – это Франция и США. Очевидно, что 75% российских золотовалютных резервов потенциально под угрозой (Рис.4).[9]

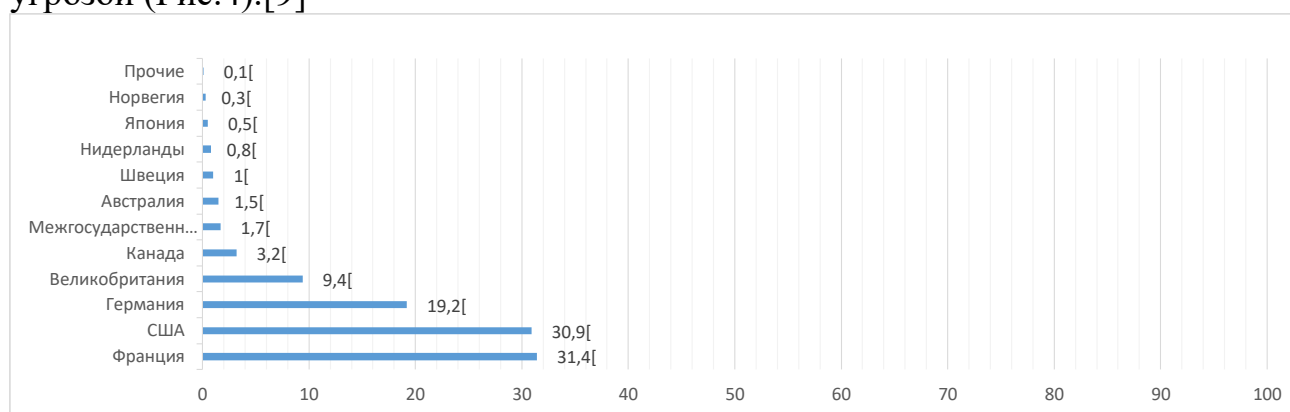


Рисунок 4. Географическое распределение валютных резервов, на 01.01.2001 (по данным ЦБ)[9]

Размер золотовалютных резервов России постоянно колеблется. В начале 2000-х годов стала резко расти стоимость нефти. Благодаря этому России удалось существенно увеличить размер золотовалютного фонда. В 2008 году он составил почти 600 миллиардов рублей (Рис.5).

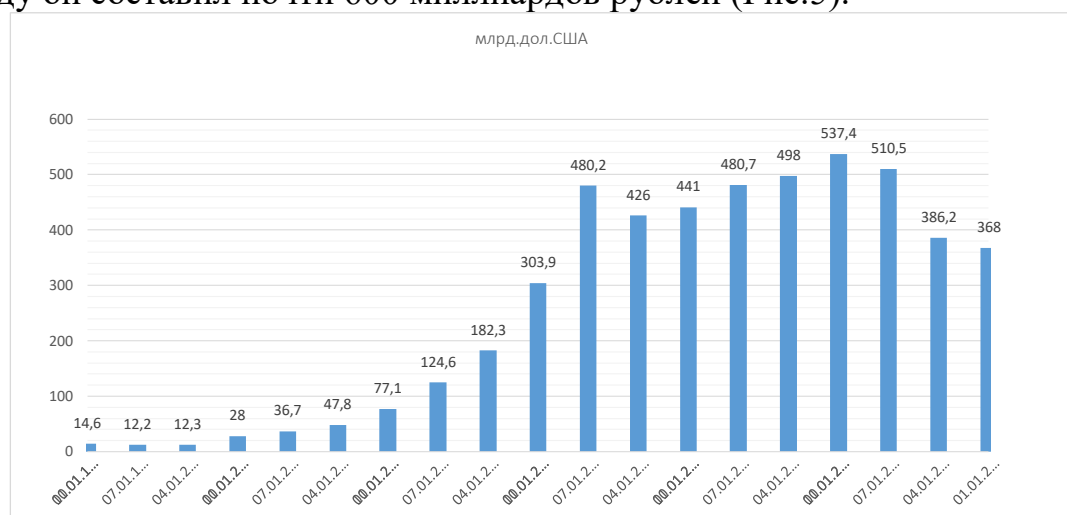


Рисунок 5. Динамика изменений ЗВР РФ[10]

Но тогда по миру прокатился экономический кризис, который задел и Российскую Федерацию. Золотовалютные резервы сократились. Впрочем, к

середине 2013 года их размер составил уже 533 миллиарда долларов – очень весомый показатель.

Рост финансовых накоплений стал возможен благодаря быстрому развитию многих отраслей экономики, в том числе продаже газа в другие страны. Увеличилась и стоимость тех золотовалютных резервов России, хранятся которые в золотых слитках и монетах. За последнее десятилетие Министерство финансов страны купило 570 тонн золота. А цена этого драгметалла возросла на 400%.

Проблемным стал 2014 год: рубль нуждался в государственной поддержке, стоимость нефти снизилась, Россия стала активно выплачивать внешние долги. Всё это привело к тому, что к середине 2014 года золотовалютные резервы сократились на 28% за год – до 382 миллиардов долларов.

До конца 2014 года и в первые месяцы 2015 года резерв страны сокращался. Минимальный показатель зафиксирован на 13 марта 2015 года – это 351,7 миллиарда долларов. Но после этого объем золотовалютных резервов России 2015 года немного увеличился – до 358,5 миллиарда долларов США (сумма возросла на 5 миллиардов долларов только за последние полмесяца).

Сегодня ситуация несколько стабилизировалась. Но достоверно утверждать, что объемы золотовалютных резервов РФ в 2016 году начнут стабильноувеличиваться, еще рано. [11]

Выполняя функцию финансового буфера, золотовалютные резервы РФ сглаживают колебания доходов и расходов государства, а также ограничивают финансовую уязвимость в неблагоприятные экономические периоды. Помимо этого, по средствам данного источника погашается дефицит платежного и торгового баланса страны, и осуществляются интервенции на открытом рынке (покупка либо продажа инвалюты в целях выравнивания курса национальной валюты).

В случае если золотовалютные резервы РФ показывают стабильный прирост, это позитивно отражается на инвестиционной привлекательности страны, т.к. их наличие исключает риск дефолтов по внешним платежным обязательствам, а также снижает вероятность внезапного изменения курса отечественной валюты. В целом повышается доверие к осуществляемой денежно-кредитной политике властей, растет деловая активность, и улучшаются внешнеторговые отношения.

Использованные источники:

1. http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=mrrf_7d
2. <http://stock-list.ru>
3. <http://bankir.ru/kurs/sdr-k-rossijskij-rubl>
4. <https://ru.wikipedia.org>
5. <http://econwiki.ru>
6. http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?Prtid=mrrf_m
7. <https://ru.wikipedia.org>

8. <https://ru.wikipedia.org>
9. <http://rusrand.ru/events/zolotovaljutnye-rezervy-rossii>
10. http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=mrrf_7d
11. https://cbkg.ru/articles/zolotovaljutnye_rezervy_rossii.html

УДК 338.46+332.1

*Малюгов А.А.
магистрант 3 года обучения
направление подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Южно-Российский институт управления
Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы управления социальной сферы муниципальных образований. Уточняется сущность категории «социальная сфера». Определены особенности управления социальной сферой муниципальных образований.

Ключевые слова: социальная сфера, управление социальной сферой муниципальных образований.

The article discusses the theoretical and methodological bases of the management of the municipal social services. The "social services" category is specified. The article researches the features of the management of the municipal social sphere.

Keywords: social services, management of the municipal social sphere.

Понятие «социальная сфера» является одним из наиболее многозначных в современной экономической теории. Одной из первых трактовок термина «социальная сфера» стало понимание ее как непроизводственной сферы, представляющей собой совокупность отраслей народного хозяйства, участвующих в удовлетворении социальных потребностей населения за счет выделенного обществом на эти цели дохода. С незначительными интерпретациями данный подход просуществовал с середины 60-х годов прошлого столетия (с момента возобновления дискуссии о характере и соотношении производительного и непроизводительного труда) вплоть до начала 200-х годов. В настоящее время мы полагаем, что данная трактовка утратила свою актуальность в связи с признанием производительным не только труда, овеществленного непосредственно в продукте, но и всякого общественно полезного труда, удовлетворяющего жизненные потребности людей путем создания потребительских стоимостей. Услуги отраслей сферы нематериального производства несомненно имеют потребительскую

стоимость, а их производство и реализация основаны не на перераспределении дохода, созданного в материального производстве, а на отношениях эквивалентного обмена.

С определенной степенью относительности можно утверждать, что современная социальная сфера является частью более сложной в структурном отношении сферы общественного производства, а именно в сферы услуг. Однако мы считаем, что к социальной сфере относятся не все услугопроизводящие виды деятельности. Представляется, что выделение из состава сферы услуг социальной сферы, как автономного объекта исследования и управления, является принципиально необходимым по ряду соображений. Во-первых, в научной литературе отсутствует единое, достаточно полное, всестороннее и точное определение термина «услуга» и, соответственно, «сфера услуг». Во-вторых, к сфере услуг в любом случае относятся отрасли экономики (в более корректной формулировке – виды экономической деятельности), создающие блага, удовлетворяющие коллективные потребности общества или его отдельных социальных групп в потребительских стоимостях нематериального характера. При определении же социальной сферы и социальной услуги общепризнанным является признак индивидуального потребления, согласно которому социальной считается та услуга, которая используется для удовлетворения личных потребностей и результат потребления которой непосредственно влияет на воспроизводство человека и его развитие как творческой личности. Следовательно, ряд отраслей нематериального производства – наука, государственное управление, охрана общественного порядка и др., не должны включаться в состав социальной сферы как отрасли, создающие коллективные потребительские блага.

В-третьих, в социальную сферу, согласно сущности самого термина «сфера», должны включаться однородные с точки зрения характера производимого продукта, функционирования, финансирования и управления элементы, к которым возможно применять одинаковые регулирующие механизмы. Отождествление же ее со сферой услуг приводит к включению в состав социальной сферы всех отраслей экономики, не принимающих участие в создании материального продукта и принципиально различающихся по всем указанным выше критериям.

Таким образом, в интересах более эффективного функционирования и управления мы считаем, что к социальной сфере должны быть отнесены виды экономической деятельности, производящие блага повышенной общественной значимости, или, согласно общепринятой терминологии, характеризующиеся наличием четко выраженных внешних эффектов от потребления данных благ теми, кому они непосредственно адресованы. Определяющими видами экономической деятельности в социальной сфере будут являться здравоохранение, физическая культура и спорт, образование и культура, жилищно-коммунальное хозяйство, социальная защита населения. В условиях возвышения и роста потребностей человека и развития форм и

способов восстановления его физических и духовных сил, а также усложнения самой среды обитания в состав социальной сферы возможно включить также (с определенной долей условности) туристско-рекреационный комплекс и пассажирский транспорт. Теоретико-методологический подход, применимый в данном случае, обусловлен представлениями о структуре человеческого капитала, включающей биологическую, интеллектуальную и культурную компоненты. Общими признаками, которыми характеризуются данные виды деятельности, можно назвать:

- предоставление благ в форме услуг, предметом воздействия которых являются интеллектуальные способности, духовно-культурные ценности физиологические свойства и качества личности и условия и возможности повседневной жизнедеятельности;
- значительные внешние эффекты, возникающие при потреблении предоставляемых благ;
- ограниченное влияние на функционирование законов рынка (например, наличие на рынке соответствующих социальных услуг единого и ограниченного суммарного спроса на услуги, неэластичность спроса на конкретную услугу, доминирование спроса над предложением на рынке услуг) и т.д.

Таким образом, социальная сфера как экономическая категория представляет собой область специфических экономических отношений по удовлетворению бытовых и социально-культурных потребностей человека, обеспечивающих его воспроизводство. При этом воспроизводство материально-вещественной среды обитания человека относится к градообслуживающей сфере. Социальная инфраструктура (комплекс предприятий и учреждений, обеспечивающих удовлетворение культурно-бытовых и социальных потребностей людей – жилой фонд, учреждения образования, здравоохранения и т.д.) в таком контексте выступает лишь способом организации социального пространства.

Отраслевой состав и виды оказываемых населению услуг в социальной сфере в интерпретации общероссийских классификаторов в настоящее время можно представить следующим образом (рис. 1):

"ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2).
Общероссийский классификатор видов
экономической деятельности" (утв.
Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N
14-ст)



☐ **Раздел Р. Образование**
85 Образование

☐ **Раздел Q. Деятельность в области
здравоохранения и социальных
услуг**
86 Деятельность в области
здравоохранения
87 Деятельность по уходу с
обеспечением проживания
88 Предоставление социальных услуг
без обеспечения проживания

☐ **Раздел R. Деятельность в области
культуры, спорта, организации
досуга и развлечений**
90 Деятельность творческая,
деятельность в области искусства и
организации развлечений
91 Деятельность библиотек, архивов,
музеев и прочих объектов культуры
92 Деятельность по организации и
проведению азартных игр и
заключению пари, по организации и
проведению лотерей
93 Деятельность в области спорта,
отдыха и развлечений

"ОК 034-2014 (КПЕС 2008).
Общероссийский классификатор
продукции по видам экономической
деятельности" (утв. Приказом
Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст)



☐ **Раздел Р. Услуги в области
образования**
85 Услуги в области образования

☐ **Раздел Q. Услуги в области
здравоохранения и социальные
услуги**
86 Услуги в области здравоохранения
87 Услуги по предоставлению ухода с
обеспечением проживания
88 Услуги социальные без
обеспечения проживания

☐ **Раздел R. Услуги в области
искусства, развлечений, отдыха и
спорта**
90 Услуги в области творчества,
искусства и развлечений
91 Услуги библиотек, архивов, музеев
и прочие услуги в области культуры
92 Услуги по организации и
проведению азартных игр и
заключению пари, лотерей
93 Услуги, связанные со спортом, и
услуги по организации развлечений и
отдыха

Рис. 1. Виды экономической деятельности и услуг в социальной сфере

В современных классификаторах не вполне очевидно представлены жилищное и коммунальное хозяйство и виды услуг в этих сферах. Как не вполне и однозначны мнения авторов по поводу отнесения этих отраслей к социальной сфере. Так, С.В.Шишкин полагает, что только жилищное хозяйство обладает необходимыми признаками отраслей социальной сферы⁷⁷; по мнению Христофоровой И.В. коммунальные услуги в силу их высокой значимости в обеспечении условий повседневной жизнедеятельности также должны быть отнесены к социальной сфере⁷⁸. Таким образом, состав и сущность социальной сферы, как упоминалось выше, не находят однозначных трактовок в современной литературе.

В силу указанного обстоятельства полагаем возможным использовать в

⁷⁷ Бондаренко Н.В., Красильникова М.Д., Чирикова А.Е., Шейман И.М., Шишкин С.В. Расширение потребительского выбора в здравоохранении: теория, практика, перспективы. – М.: ГУ ВШЭ, 2012.

⁷⁸ Христофорова И.В., Христофоров А.В. Научный подход к разработке комплекса маркетинговых коммуникаций на предприятиях сферы услуг // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2011. - № 1..

целях разработки данного исследования следующий подход к сущности и составу социальной сферы. Социальная сфера представляет собой не только комплекс определенных отраслей (видов экономической деятельности), но и функциональную подсистему общественных отношений, включающую:

- процессы по воспроизводству численности и состава населения и отношения по их регулированию;
- трудовые отношения, в основном легального характера, реализующиеся через рынок труда;
- сферу формирования и распределения личных доходов населения;
- отношения, возникающие в связи с производством и потреблением услуг отраслей социальной инфраструктуры.

Именно в таком составе обозначены приоритеты социального развития России в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года (рис. 2). Полный перечень приоритетов социального развития включает в себя также развитие системы массовой физической культуры и спорта, а также спорта высоких достижений; развитие пенсионной системы на основе заложенных в нее страховых принципов в целях повышения уровня пенсионного обеспечения всех категорий пенсионеров и обеспечения ее финансовой сбалансированности; развитие потенциала молодежи и его использование в интересах инновационного развития страны; улучшение качества природной среды и экологических условий жизни человека.



Рис. 2. Приоритеты государственной политики социального развития РФ из Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года.

Отметим, что согласно основным установкам Концепции содержание социальной политики не исчерпывается чисто социальными решениями и

мероприятиями, связанными с поддержкой слоев общества, которые в силу своего специфического положения не в состоянии играть активную роль в условиях рыночных отношений. Определена ее широкая общественная направленность – социальное развитие через улучшение социального положения и повышение уровня благосостояния всех социальных групп общества, а не только социально уязвимых категорий населения.

Следовательно, анализ основных параметров социального развития муниципальных образований целесообразно проводить с учетом максимально широкого подхода к данному понятию: сквозь призму тенденций демографического развития, ситуации на рынке труда, динамики доходов населения и обеспеченности населения услугами организаций и учреждений социальной инфраструктуры.

Мы обосновали используемый в работе подход к сущности и составу социальной сферы. Обратимся теперь к содержанию управления социальной сферой муниципального образования.

Управление социальным развитием муниципальных образований как разновидность управления на определенном уровне территориальной организации представляет собой комплекс мер по выявлению и разрешению существующих социальных проблем. В таком контексте управление социальной сферой муниципальных образований часто отождествляют с муниципальной социальной политикой. Очевидно, что эти понятия выступают как неразрывное целое. В то же время можно предположить, что управление выступает вторичным элементом, производным от выбранного варианта социальной политики.

Таким образом, под управлением развитием социальной сферы муниципальных образований мы будем понимать деятельность субъектов управления на соответствующем иерархическом уровне, направленную на обеспечение важнейших социально-культурных и бытовых потребностей населения муниципального образования в целях достижения высокого уровня и качества жизни населения. При этом такая деятельность является согласованным комплексом мер местных, региональных и федеральных субъектов управления при ведущей роли местного (муниципального субъекта).

В системном виде процесс управления развитием социальной сферы муниципального образования представляет собой последовательную реализацию фаз выработки, принятия и реализации решений и может быть представлен рядом относительно независимых содержательных блоков (рис. 3):



Рис. 3. Основные этапы управления развитием социальной сферы муниципальных образований.

Управление развитием социальной сферы муниципальных образований должно исходить из основополагающих методологических принципов, присущих научно обоснованной системе управления. К числу таких принципов можно отнести:

- принцип целенаправленности (управление социальной сферой должно основываться на согласованной системе целей развития муниципального образования);
- принцип эффективности (реализация такого комплекса мероприятий, который обеспечит достижение поставленной цели на основе рационального использования ресурсов);
- принципы оптимальности и многовариантности;
- принцип системности и комплексности (рассмотрение управления социальной сферой муниципальных образований не изолированно, а как часть более крупной социальной системы);
- принцип сбалансированности и иерархической соподчиненности

(недопущение предоставления социальных преимуществ одним категориям населения за счет других);

– принцип непрерывности (последовательной разработки и реализации управленческих решений в социальной сфере);

– принцип равноправных партнерских отношений между субъектом управления и населением.

Таким образом, управление социальной сферой муниципальных образований должно быть направлено на качественное преобразование ее основных компонентов в соответствии с современными представлениями об уровне и качестве жизни населения, существующими социальными нормами и стандартами, принципами и методами социальной политики.

Использованные источники:

1. Бондаренко Н.В., Красильникова М.Д., Чирикова А.Е., Шейман И.М., Шишкин С.В. Расширение потребительского выбора в здравоохранении: теория, практика, перспективы. – М.: ГУ ВШЭ, 2012.
2. Христофорова И.В., Христофоров А.В. Научный подход к разработке комплекса маркетинговых коммуникаций на предприятиях сферы услуг // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2011. - № 1.

УДК 316.6

Мамалимова С.С.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЭТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МУЖЧИНЫ И ЖЕНЩИНЫ

Аннотация: В данной статье рассмотрены этические особенности взаимоотношений мужчины и женщины в служебной сфере. В современном деловом мире каждый, кто имеет отношение к офисной работе и бизнесу в целом, должны знать и соблюдать правила делового этикета, и учитывать гендерный аспект в выстраивании служебных отношений.

Ключевые слова: деловой этикет, деловая этика, принципы делового этикета, правила этикетного поведения.

Этикет – система правил поведения в общественных местах при контактах с другими людьми.

Деловой этикет представляет собой свод правил и норм целесообразного поведения партнеров по совместному делу, обеспечивающий уважение человеческой личности и неукоснительное соблюдение правовых, финансовых и этических обязательств [1; 3; 5].

Деловое общение является необходимой частью человеческой жизни, важнейшим видом отношений с другими людьми. Вечным и одним из главных регуляторов этих отношений выступают этические нормы, в которых выражены наши представления, о добре и зле, справедливости и

несправедливости, правильности или неправильности поступков людей. В зависимости от того, как человек понимает моральные нормы, какое содержание в них вкладывает, он может как облегчить себе деловое общение, так и затруднить это общение или даже сделать его невозможным [2; 4; 10].

Сущностью этики деловых отношений в области вежливости является принцип равенства сотрудников обоего пола. Это означает, что одинаковых правил поведения на работе должны придерживаться как мужчины, так и женщины. И те и другие на службе обмениваются рукопожатиями, встают, приветствуя посетителя. В деловой этике не существует приоритетов по гендерному признаку: двери открывают те, кто находится к ним ближе, из лифта первым выходит тот, кто стоит возле двери [6; 7].

Взаимоотношения мужчины и женщины в служебной обстановке – особая сфера, весьма сложная для формирования каких-либо принципов установления этих отношений.

Женщинам сложнее, чем мужчинам добиться уважения и успеха в деловой среде, потому что их не всегда воспринимают всерьез. В связи с этим им необходимо более серьезно подходить к созданию своего имиджа и соблюдению правил делового этикета.

Мужчины в бизнесе находятся дольше, чем женщины. Также они чаще занимают руководящие посты, поэтому они должны с пониманием относиться к женщинам-партнерам по бизнесу и к женщинам-подчиненным. Мужчины по своей природе сильнее и должны с уважением и заботой относиться к женщинам как дома, так и на рабочем месте [8; 9].

Мужчины и женщины должны учиться друг у друга. Следует уважать особенности каждого и менять свой стиль поведения, чтобы прийти к лучшему взаимопониманию. Очень многих проблем и недопонимания на рабочем месте можно избежать, если осознавать базовые модели поведения мужчин и женщин. Это важно как при взаимодействии с коллегами, так и в цепочке «начальник-подчиненный», ведь мотивации мужчин и женщин различны, а значит ими нужно по-разному управлять, предлагать карьерные возможности, интересные каждой группе. Доказано, что в коллективе, где есть и мужчины, и женщины, работа идет эффективней и результаты выше. Поэтому вместо того, чтобы раздражаться на гендерные особенности своих коллег, лучше использовать на благо общего дела преимущества каждого [11].

Использованные источники:

1. Коноваленко М.Ю. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров / М.Ю. Коноваленко, В.А. Коноваленко. – М.: Юрайт, 2013 г. – 468 с.
2. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений / Р.Н. Ботавина. – М.: Финансы и статистика, 2006 г. – 208 с.
3. Игебаева Ф.А. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного неравенства» // Современные проблемы мировой науки – 2014. В сборнике: Strategiczne pytania światowej nauki - 2014 Materiały X międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji. 2014. С. 34-40.
4. Игебаева Ф.А. Технология построения собственного позитивного имиджа.

В сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Материалы 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах. 2013. С. 170-173.

5. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.

6. Игебаева Ф.А. Профессиональная самореализация в свете гендерных отношений. В сборнике: Психология отношений и человеческие ресурсы в современном российском обществе: тенденции, проблемы и перспективы. Центр прикладных научных исследований. Москва, 2010, С.117-120.

7. Игебаева Ф.А. «Самопрезентация» в деловом общении. В сборнике: Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития. Сборник трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2014. С.38-40, за 2007. С.120-122.

8. Гимазова Н.Н., Игебаева Ф.А. Этические особенности деловых отношений мужчины и женщины. Инновационная наука. 2016. №3-4. - С. 158-160.

9. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.

10. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). - С. 348-350.

11. Игебаева Ф.А., Казанина М.А. К вопросу о личностных нравственно-психологических качествах ветврача. В сборнике: Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности материалы международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. с. 99-100.

Марусенко К.А.

студент 4 курса

факультет «Страхование»

кафедра финансов и банковского дела

Финансово-экономический институт

Северо – Восточный Федеральный университет им. М.К. Аммосова

Россия, г. Якутск

ВЛИЯНИЕ СОЗДАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ГРУППЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ НА ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТ РФ

В статье рассматривается степень влияния создания консолидированной группы налогоплательщиков на поступления в бюджет.

База исследования налог на доходы организаций. Описаны условия формирования консолидированной группы налогоплательщиков. Проведен анализ поступлений в бюджет РФ доходов от налога на прибыль организаций.

Ключевые слова: налогоплательщик, консолидированная группа, налог на прибыль организаций, доходы бюджета, налоговая база.

Влияние создания консолидированной группы налогоплательщиков на поступления в бюджет РФ

Консолидированной группой налогоплательщиков признается добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций без создания юридического лица на основе договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков для исчисления и уплаты налога на прибыль с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков.

С 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон от 21.11.2011 № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков».

Условия формирования консолидированной группы налогоплательщиков:

- участниками могут быть только российские организации;
- один из участников непосредственно и (или) косвенно участвует в уставном (складочном) капитале других организаций, и доля такого участия в каждой организации составляет не менее 90%. Указанное условие должно соблюдаться в течение всего срока действия договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков;
- совокупная сумма НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и НДПИ, уплаченная в течение календарного года, предшествующего году, в котором представляются в налоговый орган документы для регистрации договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков, без учета сумм налогов, уплаченных в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, составляет не менее 10 млрд. руб.;
- суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также от прочих доходов по данным бухгалтерской отчетности за календарный год, предшествующий году, в котором представляются в налоговый орган документы для регистрации договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков, составляет не менее 100 млрд. руб.;
- совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской отчетности на 31 декабря календарного года, предшествующего году, в котором представляются в налоговый орган документы для регистрации договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков, составляет не менее 300 млрд. руб.

Исследуем уровень дохода консолидированного бюджета , в частности , доходы от налога на прибыль организаций до принятия Федерального закона от 21.11.2011 № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков».

За исследуемый период следует принять 2010 – 2014 гг.

Таблица 1 Уровень доходов в бюджет РФ от налога на прибыль организаций.

Год	Всего доходов, млрд. руб.	Налог на прибыль организаций, млрд. руб.	% в совокупном доходе
2010	36 625,44	3549,14	9,6
2011	46 592,51	4 541,08	9,7
2012	52 885, 01	4 711,41	8,9
2013	54 228,53	4 143,77	7,6
2014	58 775, 49	4749,33	8,0

Из таблицы 1 видно, что налог на прибыль организаций в структуре совокупного дохода бюджета РФ до принятия Федерального закона от 21.11.2011 № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» был значительно выше (2011 г. - 9,7%), чем после изменений в налоговой законодательстве (2013 г. – 7,6%). Это явление обусловлено тем, что принятие закона о разрешении создания консолидированных групп налогоплательщиков, сумма к уплате налога исчисляется как слагаемые сумм расходов и доходов всех участников консолидированной группы, характеризующее возможность неожиданного снижения доходов бюджета субъекта, в котором расположены прибыльные предприятия, в случае получения крупных убытков налогоплательщиками в других регионах.

Правительство ожидало от данного изменения законодательства больше положительных моментов. Создание условий для объединения ряда процедур налогового администрирования, применяемых по отношению к участникам консолидированной группы налогоплательщиков, путем переложения основных обязанностей по исчислению и уплате налога на прибыль организаций, уплате пеней и штрафов, а также по представлению в налоговый орган соответствующей налоговой декларации на одно лицо — ответственного участника консолидированной группы налогоплательщиков. Объединение налоговой базы по налогу на прибыль организаций создает для взаимозависимых организаций — участников консолидированной группы налогоплательщиков возможность суммировать прибыли и убытки

различных участников этой группы при исчислении налога на прибыль организаций. Данные предположения не были оправданы, что привело к снижению доли процента участия налога на доходы организаций в совокупном доходе, именно поэтому на данный момент Федеральный закон от 21.11.2011 № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» пересмотрен.

Использованные источники:

1. <http://minfin.ru/ru/>
2. <http://www.gks.ru/>

УДК 338.43.02

Матыленок А.Ю.

студент магистратуры

Великолукская государственная сельскохозяйственная академия

Россия, г. Великие Луки

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассматриваются вопросы развития аграрного сектора экономики в Псковской области. Рассмотрено влияние государственной поддержки на развитие сельского хозяйства. Выделены узкие моменты современной аграрной политики. Даны рекомендации по корректировке аграрной политики с целью достижения декларируемых целей.

Экономика сельского хозяйства, аграрная политика, сельское хозяйство Псковской области, государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей

Questions of the development of the agricultural sector in the Pskov region are considered in the article. The influence of the state support on the development of the agriculture is considered. Highlights of the modern agricultural policy are acknowledged. Recommendations for correction in agricultural policy are given in order to achieve the declared goals.

Key words: Agricultural Economics, Agricultural Policy, Agriculture of the Pskov region, State support of Agricultural Producers

Сельское хозяйство – это отрасль, без деятельности которой невозможно существование любого общества. Поэтому его развитие, увеличение производства продукции и улучшение ее качества должны рассматриваться как важнейшая общегосударственная задача. Несмотря на то что сельское хозяйство является «вечной» отраслью, существуют определенные объективные особенности, которые приводят к ее неконкурентоспособности и вызывают необходимость ее регулирования.

Регулирование отрасли осуществляется в рамках аграрной политики. В настоящее время аграрная политика реализуется через Государственную

программу развития сельского хозяйства, в соответствии с которой в Псковской области принята Государственная программа "Развитие сельского хозяйства Псковской области на 2013-2020 годы». В цели данной программы и соответственно цели аграрной политики на данный период времени входит:

- повышение конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса на внутреннем и внешнем рынках;
- повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса;
- устойчивое развитие сельских территорий;
- воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других природных ресурсов.

Задачами программы, решение которых должно способствовать способствовать достижению ее целей являются:

1. Стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции, производства пищевых продуктов.
2. Осуществление противоэпизоотических мероприятий в отношении карантинных и особо опасных болезней животных.
3. Повышение эффективности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.
4. Поддержка малых форм хозяйствования.
5. Повышение уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития.
6. Повышение качества жизни сельского населения.
7. Создание условий для эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения.
8. Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель.

Для решения этих задач разработаны соответствующие подпрограммы, на которые выделено бюджетное финансирование. Общий объем бюджетных ассигнований на реализацию Государственной программы за весь период времени составляет 72 385,1 млн. рублей, в том числе: из федерального бюджета – 10 908,2 млн. рублей; из средств областного бюджета – 6 223,8 млн. рублей; из местных бюджетов – 19,0 млн. рублей; из внебюджетных источников – 55 234,1 млн. рублей.

В таблице 1 представлены целевые индикаторы Государственной программы «Развитие сельского хозяйства Псковской области на 2013-2020 годы. [1]

Таблица 1 – Целевые индикаторы Государственной программы «Развитие сельского хозяйства Псковской области на 2013-2020 годы»

Целевой индикатор	Год									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий к предыдущему году (в сопоставимых ценах), %	106,0	102,9	108,2	107,5	107,4	106,9	106,6	106,2	105,9	101,1

• продукция растениеводства	117,9	116,6	101,9	102,0	102,2	102,2	102,8	103,0	103,1	102,6
• продукция животноводства	98,9	99,5	112,7	111,0	110,4	109,5	108,4	107,8	107,2	100,5
Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки к предыдущему году (в сопоставимых ценах), %	107,9	102,8	107,2	106,0	101,	101,1	101,7	100,8	100,8	100,3
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства к предыдущему году, %	231	104,1	104,3	104,5	105,1	105,4	105,3	105,4	105,5	105,6
РРРентабельность сельскохозяйственных организаций с учетом субсидий, %	4,3	5,3	7,3	6,8	6,8	6,7	6,3	5,6	5,7	5,3
Среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве (по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства), руб.	9967	11163	13210	14161	15294	16517	18004	19534	21390	23315
Ввод в эксплуатацию мелиорированных земель, тыс.га	0	0	1,25	1,8	2,4	3,1	3,1	3,85	4,0	4,0

Примечание: В Государственной программе данные за 2012 год обозначены как ожидаемые

Аграрный сектор является важной сферой экономики Псковской области. Основу сельского хозяйства области составляют молочно-мясное животноводство. Работа отрасли растениеводства направлена на создание устойчивой кормовой базы. С 2008 года в Псковской области, как и в России в целом, работают программы развития сельского хозяйства. В цели всех программ входит положительная динамика экономического роста. Динамика развития аграрного сектора Псковской области в последние годы говорит о положительных изменениях в развитии (таблица 1).

Общий физический объем продукции в хозяйствах всех категорий в 2015 году по отношению к 2008 году вырос в 1,8 раза и достиг в сельскохозяйственных организациях уровня 1990 года (таблица 2).

Таблица 2 – Индекс производства продукции сельского хозяйства
Псковской области (в сопоставимых ценах, %)

Год	к 1990 году			к 2008 году		
	хозяйства всех категорий	сельскохозяйственные организации	хозяйства населения	хозяйства всех категорий	сельскохозяйственные организации	хозяйства населения
1995	79	41	154			
1998	54	29	101			
1999	62	26	126			
2000	61	31	117			
2005	43	28	72			
2008	37	31	54	100	100	100
2010	38	39	44	103	127	82
2012	42	47	44	114	153	82
2013	48	59	43	129	189	81
2014	59	83	41	159	268	77
2015	68	102	39	183	330	73

Вместе с этим следует отметить, что объем производства в хозяйствах населения упал за данный промежуток времени на 27%, а общий уровень производства в хозяйствах всех категорий составил 68% от уровня 1990 года.

Таблица 3 – Структура производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, %

Категория хозяйства	Год							2015 г. «+», «-», «+/-»
	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2015	
Хозяйства всех категорий	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
в том числе: сельскохозяйственные организации	73,3	27,3	25,7	33,7	50,5	56,2	73,5	+0,2
хозяйства населения	26,7	71,7	72,4	64,5	47,2	41,2	23,5	-3,2
крестьянские (фермерские) хозяйства	-	1,6	1,9	1,8	2,3	2,6	3,0	+3,0

Если в 1990 году объем производства продукции в сельскохозяйственных организациях составлял 73,3%, то в 2000 году он упал до 25,7%. Удельный вес хозяйств населения за данный период вырос с 26,7% до 72,4%.

Обратная трансформация началась с 2000 года и произошла как за счет увеличения производства в организациях, так и резкого сокращения производства в хозяйствах населения. С 2010 года стал наблюдаться резкий рост производства в сельскохозяйственных организациях и его снижение в хозяйствах населения. В 2015 году структура производства достигла уровня 1990 года. Фермерские хозяйства не играют большого значения в сельском хозяйстве Псковской области. Их удельный вес в структуре производства

составлял в 2015 году 3,0%.

При общем росте физического объема производства сельскохозяйственной продукции в последние годы, в разрезе основных видов продукции динамика не однозначна и объясняется проводимой аграрной политикой.

Особое значение в сельском хозяйстве имеет научно-технический прогресс. Его значение для сельскохозяйственного производства описано еще Макконелл К.Р. и Брю С.Л. в «Экономикс». В последние годы влияние научно-технического прогресса на сельскохозяйственное производство стало ярко проявляться и в России. В 2015 году объемы производства в сельскохозяйственных организациях области достигли уровня 1990 года. Крупнейшие инвестиционные проекты в сельском хозяйстве Псковской области связаны со строительством мегаферм ООО «Слакис» и строительством свиноводческого комплекса ООО «Великолукский свиноводческий комплекс», где используются новейшие технологии в производстве молока и свиноводстве.

В 2015 году по сравнению с 1990 годом урожайность зерновых выросла в 2,3 раза и составляла 27,4 ц. Урожайность картофеля выросла в 1,6 раза, кормовых корнеплодов в 1,8 раза, овощей на 14,7%. Среднегодовой надой молока на одну корову составил в 2015 году 5919 кг, что в 2,3 раза уровня 1990 года (таблица 9).

Таблица 9 – Урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных

	Год							2015 г в % к 1990 г
	1990	2000	2010	2012	2013	2014	2015	
Урожайность зерновых культур (в первоначальном весе), ц/га	12,1	8,4	13,0	22,2	21,6	29,0	27,4	увеличилась в 2,3 раза
Урожайность картофеля, ц/га	82	91	102	119	118	125	132	увеличилась в 1,6 раза
Урожайность овощей, ц/га	163	164	148	176	177	178	187	114,7
Урожайность кормовых корнеплодов, ц/га	127	253	212	264	260	263	234	увеличилась в 1,8 раза
Надой молока на одну корову, кг	2606	2557	3720	4898	4774	5256	5919	увеличилась в 2,3 раза

Несмотря на принятие в последние годы более активных мер по развитию сельского хозяйства, выделение его в качестве приоритетной отрасли, все же не удалось коренным образом улучшить его экономику. В целом можно констатировать, что положительная динамика производства связана даже не в целом с деятельностью сельскохозяйственных организаций, а с развитием нескольких точек роста. Несмотря на увеличение объемов производства продукции, рост инвестиций, общих доходов долговременные

тенденций роста не гарантированы. Низкая экономическая эффективность отрасли является сдерживающим фактором долговременного экономического роста. Одним из фактором экономического роста является распределение доходов. При существующем их распределении трудно получить отдачу от вложенных инвестиций, что негативно сказывается на их будущем объеме. Экономическое состояние сельскохозяйственных организаций области характеризует его доходность, которую характеризуют сальдированный финансовый результат сельскохозяйственных организаций, удельный вес убыточных организаций, рентабельность проданной продукции, рентабельность активов, уровень заработной платы (таблица 10).

Таблица 10 – Доходность сельскохозяйственных организаций

Показатель	Год					2014 г в % к 2010 г
	2010	2011	2012	2013	2014	
Сальдированный финансовый результат деятельности сельскохозяйственных организаций, млн.руб.	158,7	261,0	52,8	-363,4	1 784,2	в 11,2 раза
Удельный вес убыточных организаций, %	37,1	34,3	45,2	54,8	50,0	+12,9
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	1,3	4,4	0,8	-8,3	31,0	+29,7
Рентабельность активов, %	2,2	2,2	0,3	-1,1	4,9	+2,7
Номинальная среднемесячная начисленная заработная плата по виду экономической деятельности «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», руб.	8864	9874	13541	13632	13440	151,6
Реальная начисленная среднемесячная заработная плата в процентах к предыдущему году	-	102,8	130,5	93,4	91,0	114,0
Отношение среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве к средней по области, %	61,1	62,8	74,4	69,0	64,0	+2,9
Отношение среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве к прожиточному минимуму, %	176,2	168,7	214,6	189,4	163,8	-12,4

В 2014 году сальдированный финансовый результат сельскохозяйственных организаций составил 1 784,2 млн.руб., уровень рентабельности продаж 31%, рентабельность активов 4,9%. Как показывают данные предыдущие года были не столь благоприятными для сельского хозяйства. Однако даже в 2014 году половина организаций были убыточны, а

уровень оплаты труда в сельском хозяйстве остается низким и даже снижается в реальном выражении. В 2014 году среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве составляла 13440 руб., что составляет 64% от средней по области. В связи с низкой доходностью в сельском хозяйстве Псковской области остро стоит кадровая проблема. Все больше ухудшается демографическая ситуация на селе, растет разрыв в качестве жизни между сельским и городским населением, идет отток молодежи.

Главная проблема, вызывающая и усиливающая многие существующие негативные тенденции, связана с низкой доходностью сельскохозяйственного производства, вследствие чего основная часть сельскохозяйственных товаропроизводителей неспособна использовать научно-технические достижения для повышения эффективности и конкурентоспособности производимой ими продукции, модернизации производства. Вот почему в первую очередь необходимо поднять доходность сельского хозяйства и его финансовую устойчивость. Это основополагающее положение для решения данной проблемы, обеспечения воспроизводственного процесса в отрасли, достижения параметров продовольственной безопасности, определенных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации. В этой связи следует отметить, что несмотря на положительные или отрицательные моменты членства страны в ВТО, ей придется по-прежнему одновременно решать две фундаментальные проблемы аграрного сектора. Первая из них связана с повышением доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а вторая – с обеспечением продовольственной безопасности страны.

Использованные источники:

1. Постановление Администрации Псковской области от 11.04.2013 № 161 (ред. от 18.02.2016) "Об утверждении Государственной программы "Развитие сельского хозяйства Псковской области на 2013 2020 годы"
2. Псковская область в цифрах. 2016.: Крат. стат. сб.\ Псковстат. – П., 2016. – С. 184.
3. Псковский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб. / Псковстат – П., 2015.
4. Комшанов Д.С. Условия формирования рыночных доходов и потери сельского хозяйства / Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. – № 1. – С. 18-20.

*Машина А. Р.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Лаврухина Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
Калужский филиал МГТУ им. Н. Э. Баумана
Россия, г. Калуга*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ Г. КАЛУГИ

В статье рассматриваются условия ипотечного кредитования в коммерческих банках г. Калуги, сравниваются альтернативные варианты предоставления ипотечного кредита. Выделяются основные критерии для сравнения: предоставление ипотеки на квартиру в новостройке, ставка банка, размер первоначального взноса, сумма ежемесячного платежа. По итогам сравнительного анализа делается вывод о том, в каком коммерческом банке наиболее выгодно брать ипотеку.

Ключевые слова: ипотека, коммерческий банк, основная ставка по кредиту, минимальный первоначальный взнос, срок предоставления кредита, переплата.

The article discusses the mortgage lending terms at commercial banks of Kaluga, comparing the alternatives of the mortgage loan. It outlines the main criteria for the comparison: the provision of the mortgage on the apartment in a new building, the bank rate, the size of down payment, the monthly payment. According to the results of the comparative analysis the conclusion is made about at which commercial Bank it is most profitable to take out a mortgage.

Keywords: mortgage, commercial Bank, base rate on the loan, minimum down payment, term of the loan, overpayment

Ипотечное кредитование — это долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий, помещений, сооружений.

Самый распространенный вариант использования ипотеки в России — это покупка физическим лицом квартиры в кредит. При этом в качестве залога, как правило, выступает, вновь покупаемое жилье. Однако можно заложить и уже имеющуюся в собственности квартиру.

Ипотека — это залог недвижимого имущества [1].

В России на ипотечном рынке активно работают не более ста банков, среди которых большая часть — это коммерческие банки г. Москвы.

Согласно рейтингу ипотечных банков, представленному Аналитическим Центром по ипотечному кредитованию и секьютизации (созданным компанией ООО «Русипотека»), ведущими ипотечными банками,

по данным на первое полугодие 2016 года, являются: ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ 24», АО «Российский сельскохозяйственный банк» (АО «Россельхозбанк»), АО «Коммерческий банк ДельтаКредит» (АО «ДельтаКредит»), АО «Газпромбанк», ВТБ Банк Москвы, АО «Райффайзенбанк», ПАО «Банк «Санкт-Петербург», Межрегиональный коммерческий банк развития связи и информатики (ПАО «АКБ «Связь-Банк»), Акционерный коммерческий банк «Абсолют Банк», ПАО. В данном перечне ипотечные банки представлены в порядке убывания объема выданных ипотечных кредитов [2].

В Калуге работают 35 банков, среди которых занимаются ипотекой следующие: ПАО «Бинбанк», ПАО «Банк ВТБ 24», АО «Газпромбанк», ООО КБ «Калуга», АО «КОШЕЛЕВ-БАНК», ПАО «Межтопэнергобанк», ПАО «Московский Индустриальный банк», ОАО Национальный Банк «Траст», АО «АКИБ «Образование», АО «ОТП Банк», ПАО «Промсвязьбанк», АО «Райффайзенбанк», ПАО «Росгосстрах Банк», АО «Россельхозбанк», ПАО «АКБ «Российский Капитал», АО «АБ «Россия», ПАО «Сбербанк России», ПАО «Транскапиталбанк» (ТКБ), АО «АКБ «Фора-Банк», ПАО «Банк «Югра», АО «ЮниКредит Банк», ПАО «АКБ «Связь-банк».

Важным критерием при выборе банка является его форма собственности. Из вышеперечисленных банков государственную форму собственности имеют лишь 6: ПАО «Банк «ВТБ 24», АО «Газпромбанк», АО «Россельхозбанк», ПАО «АКБ «Российский Капитал», ПАО «Сбербанк России» и ПАО «АКБ «Связь-банк» [3].

Ипотечные кредиты классифицируются по нескольким признакам. В рамках данного исследования рассмотрим приобретение первичного жилья – квартиру в новостройке. Стоимость квартиры составляет 2 600 000 руб. Рассмотрим предложения калужских банков и выберем наиболее подходящий вариант.

ПАО «Банк «ВТБ 24» предлагает ипотеку «Новостройка» сроком до 30 лет, сумма кредита составляет 600 000—60 000 000 (до 85% стоимости приобретаемой недвижимости). Основная ставка по кредиту 13,1-15,95% (+ 1 п.п. без личного и/или титульного страхования; - 0,25 п. п. при покупке жилья у партнеров банка (список необходимо уточнять в банке)). Минимальный взнос – 15% [3].

Учитывая заданные условия, следует отметить, что ставка кредита составит 13,10%. Первоначальный взнос – 400 000 руб. Таким образом, сумма ипотечного кредита составит 2 200 000 руб. Сумма ежемесячного платежа, учитывая дисконтирование, составляет 24 508 руб. Общая сумма выплат за 30 лет составит 8 816 590 руб., а переплата – 6 616 590 руб.

АО «Россельхозбанк» предлагает ипотеку «Ипотечное жилищное кредитование» сроком до 30 лет, сумма кредита составляет 100 000—20 000 000 (до 80% стоимости квартиры на первичном рынке недвижимости (новостройка); до 100% стоимости недвижимости с учетом материнского (семейного) капитала; до 90% стоимости приобретения / строительства

объекта недвижимости молодым семьям (до 80% стоимости приобретаемой квартиры в новостройке). Основная ставка по кредиту - 12,9—13,9% (+ 0,5 п. п. до регистрации ипотеки при приобретении жилья на первичном рынке; + 3,5 п. п. при отсутствии личного страхования). Минимальный взнос – 15% [3].

Если выбрать для предоставления кредита АО «Россельхозбанк», то первоначальный взнос составит 400 000 руб. Аналогично рассмотренному ранее случаю, сумма кредита составит 2 200 000 руб. Ставка по кредиту – 13,90%. Срок предоставления кредита – 30 лет. Таким образом, ежемесячный платеж – 25 893 руб. общая сумма выплат составит 9 312 831 руб., а переплата за 30 лет – 7 112 831 руб.

Банк ПАО «АКБ «Российский Капитал» предлагает ипотеку «Классический» сроком на 1 год—25 лет, сумма кредита – от 500 000 (до 80% стоимости приобретаемой квартиры либо доли/комнаты в квартире. Основная ставка по кредиту составляет 13,5% (- 0,5 п. п. для клиентов социально-значимых профессий (критерии необходимо уточнять в банке); + 0,5 п. п. для ИП; + 3,5 п. п. без личного/титульного/личного и титульного страхования; - 0,5/1/1,5 п. п. при уплате единовременного платежа по программе "Ставка ниже" в размере 1/2,5/4% от суммы кредита). Минимальный первоначальный взнос – 20% [3].

Для данного банка при заданных условиях процентная ставка составит 13,5%, срок погашения кредита – 25 лет. Первоначальный взнос – 520 000 руб., а сумма кредита составит 2 080 000 руб. Ежемесячный платеж составит 27 761 руб. Переплата за 30 лет – 7 237 294 руб.

Предлагаемые варианты АО «Газпромбанка» не удовлетворяют заданным критериям, поэтому не будем его рассматривать в качестве альтернативного варианта.

ПАО «Сбербанк России» предлагает ипотеку «Молодая семья (специальные условия)» сроком до 30 лет, сумма кредита – от 300 000 (до 80% стоимости залоговой недвижимости). Основная ставка банка – 10,75—13,5% (10,75%-12% годовых в зависимости от первоначального взноса и срока кредита для семей с 3-мя и более детьми; 11-12% годовых - для семей с 2-мя детьми; 11,5-13,5% годовых - для семей без детей, с 1 ребенком). Минимальный первоначальный взнос составляет 20% [3].

Учитывая, что на данный момент в семье нет детей, берем ставку 13,5%. Сумма первоначального взноса составит 520 000 руб. Кредит предоставляется сроком на 30 лет. Сумма ипотеки составляет 2 080 000 руб. Учитывая дисконтирование, получаем, что ежемесячный платеж составит 23 825 руб. Общая сумма выплат за 30 лет составит 8 569 756 руб., а переплата за 30 лет – 6 489 756 руб.

ПАО «АКБ «Связь-банк» предлагает ипотеку «Новостройка без дополнительного обеспечения» сроком на 3 года—30 лет. Сумма кредита составляет 400 000—30 000 000 (до 80% стоимости приобретаемой недвижимости). Основная ставка банка – 13,5—15,75% (14,5-15,75% годовых - на период строительства и до государственной регистрации права

собственности; 13,5-14,75% годовых - после государственной регистрации права собственности; + 1,5 п. п. без личного страхования). Минимальный первоначальный взнос составляет 20% [3].

В этом банке при заданных условиях ставка по кредиту составит 14,75%, первоначальный взнос – 520 000 руб. Аналогично рассмотренным случаям, сумма самого кредита составит 2 080 000 руб. Приобретая кредит на 30 лет, ежемесячно платить нужно 25 881 руб. Общая сумма выплат за 30 лет составит 9 202 205 руб. Таким образом, переплата за весь срок составит 7 122 205 руб.

Подведем итоги. Чтобы нагляднее представить полученные результаты, систематизируем их в итоговую таблицу 1 и сделаем необходимые выводы.

Таблица 1 – Сравнительный анализ ключевых показателей ипотечных банков г. Калуги, необходимых для выбора наиболее выгодного варианта предоставления кредита

Ипотечный банк	Ставка по кредиту, %	Сумма ежемесячного платежа, руб.
ПАО «Банк «ВТБ 24»	13,10	24 508
АО «Россельхозбанк»	13,90	25 893
ПАО «АКБ «Российский Капитал»	13,5	27 761
ПАО «Сбербанк России»	13,5	23 825
ПАО «АКБ «Связь-банк»	14,75	25 881

Проанализировав таблицу, стало видно, что из рассмотренных вариантов предоставления кредита наименьшая ставка у ПАО «БАНК «ВТБ 24» – 13,1%, при этом сумма ежемесячного платежа составляет 24 508 руб. У ПАО «Сбербанк России» при ставке 13,5% ежемесячный платеж составит 23 825 руб., что ниже, чем у ПАО «Банк «ВТБ 24». У остальных 3-х банков ставка по кредиту и ежемесячный платеж выше.

Таким образом, принимая во внимание такие критерии, как ставка и сумма кредита, минимальный первоначальный взнос, особые условия увеличения ставки банка и предоставления кредита, репутацию самого банка и подверженность экономической и политической нестабильности, сумма ежемесячного платежа, можно сделать вывод, что наиболее выгодным является ипотека в ПАО «Сбербанк России» «Молодая семья». Также следует учесть тот факт, что ПАО «Сбербанк России» входит в лидеры ипотечных банков России и успешно развивается в течении многих лет на мировом рынке. Нельзя не обратить внимание на тот факт, что проблема поиска жилья стоит особенно остро у молодежи, которая после высших и средних специальных учебных заведений активно занимается этим вопросом. Предоставление дополнительных льгот от ПАО «Сбербанк России» является большим преимуществом при выборе ипотечного кредита.

Использованные источники:

1. Гурьев О. В. Ипотека и ипотечный кредит в современном гражданском обороте. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 79 с.

2. Аналитический Центр по Ипотечному Кредитованию и Секьюритизации Русипотека. URL: http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting_ipotechnyh_bankov/ (дата обращения: 30.10.2016)
3. URL: <http://www.banki.ru/banks/kaluga/list/?owner=state> (дата обращения: 30.10.2016)

Машнева А.Е.
старший преподаватель
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Красноярский государственный аграрный университет»
Россия, г. Красноярск

ХАРАКТЕРИСТИКА МЯСОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Высокая ценность конечной продукции агропромышленного комплекса в структуре питания населения страны определяет значительное место мясной отрасли. Научно обоснованная норма потребления мяса и продуктов из него для жителей Красноярского края составляет 80-82 кг на душу населения в год. В структуре питания по калорийности (в соответствии с физиологическими нормами) на долю мяса и мясопродуктов должно приходиться 11-12%, фактически приходится 8-9% [1].

Рациональная структура потребления мяса для жителей Красноярского края имеет следующий состав: 43-45% говядины, 36-37% свинины, 17-18% мяса птицы и 1-3% мяса других видов животных. [2]

Выделение мясопродуктового подкомплекса в обособленную структуру объясняется тем, что:

- в процессе производства участвуют биологические объекты (животные). Они дают не один, а несколько видов продукции (к примеру, от крупного рогатого скота можно получить не только мясо, но и молоко, а также сырье для кожевенной промышленности; от птицы получают яйцо, мясо, пух, перо и т.д.);

- конкуренция между производителями различных видов мяса объясняется его взаимозаменяемостью. Это связано с тем, что мясное сырье производит несколько отраслей - скотоводство, свиноводство, птицеводство, овцеводство и др.;

- физиологические особенности различных видов животных обуславливают неодинаковые требования к условиям содержания, кормления, обслуживания;

- конкретно для мясного подкомплекса не выпускаются средства производства, они производятся для всего подкомплекса в целом.

Современный мясопродуктовый подкомплекс – это сложная структура, которая объединяет в себе взаимосвязанные и взаимозависимые производства, а также отрасли и подотрасли сельского хозяйства, переработки, сервиса, торговли, общественного питания. Общий признак, который объединяет все указанные производства – это конечный продукт - мясо и

мясные изделия, - за счет производства, переработки и реализации которого субъекты мясопродуктового подкомплекса стремятся получить максимальный доход. Кроме того, в мясопродуктовый подкомплекс входят так называемые сопряженные производства, а именно - производство мясокостной и кровяной муки, эндокринно-ферментного, кожевенно-шубного сырья и другой продукции для легкой промышленности. [3].

Животноводство является центральной отраслью мясного подкомплекса, которая объединяет взаимосвязанные отрасли, участвующие в процессе производства и товарного обращения конечной продукции.

Миссией мясной отрасли можно определить мобилизацию собственных ресурсов для увеличения доходов субъектов подкомплекса за счет удовлетворения потребности внутреннего продовольственного рынка в мясе и мясопродуктах и увеличения экспорта конкурентоспособной мясной продукции на внешний рынок.

Целесообразность такого формирования обусловлена возможностями эффективного использования производственного, финансового, экономического потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий, сервисных организаций за счет интеграционных факторов.

Мясной подкомплекс России в целом, и Красноярском крае – в частности – интегрирует в себе разрозненные предприятия по производству, переработке и сбыту мясной продукции, не объединенных общими экономическими интересами. В условиях трансформации рыночных отношений отсутствуют реальные условия, обеспечивающие стабильный рост производительности труда. Все усилия, направленные на развитие рассматриваемой отрасли, носят затратный характер, производители не заинтересованы в развитии мясного животноводства, а перерабатывающие предприятия - в безотходной, комплексной переработке скота и птицы.

Среди основных причин можно выделить такие, как:

- отсутствие единого взаимодействия, направленного на достижение обоюдных интересов как у производителей готовой продукции, так и у оптово-распределительных центров;
- отраслевое начало преобладает в планировании и управлении, что приводит к разбалансированности межотраслевых связей, а также к возникновению диспропорций внутри сфер мясной отрасли и между ними;
- нарушение эквивалентности межотраслевого обмена;
- в условиях трансформации рыночных отношений наблюдается отсутствие конкуренции в отрасли;
- непродуманная и необоснованная система экономического стимулирования, а также финансово-кредитная система, и др.

Так же необходимо отметить, что каждый субъект мясного подкомплекса преследует четко определенные свои цели, которые зачастую не согласованы с другими участниками рыночных отношений. Наиболее выгодное положение занимают такие отрасли, как переработка и сбыт,

поскольку именно они находятся ближе к конечному потребителю.

В связи с этим необходимо отметить, что в условиях трансформации рыночных отношений приоритетными являются такие направления как:

- повышение эффективности функционирования всего мясного подкомплекса и его отдельных отраслей на основе разработки системы организационно-экономических мер;

- развитие интеграционных процессов между всеми участниками единой продуктовой цепочки;

- принятие и внедрение достижений научно-технического прогресса;

- интенсивное взаимодействие с государством по регулированию объемов поставок сырья, его переработки и реализации готовых продуктов; применение и развитие системы государственного заказа;

- применение системы ценообразования, учитывающей спрос и предложение на рынке мясной продукции и сырья;

- законодательное закрепление льгот по кредитованию и налогообложению;

- развитие конкуренции на рынке мясной продукции и сырья, а также установление контроля за конкурентами, обеспечение защиты внутреннего рынка, изучение в динамике конъюнктуры на рынке продовольствия и ценных бумаг;

- применение маркетинговых методов и подходов к построению сферы реализации.

Современные условия трансформации рыночных отношений обуславливают необходимость формирования на базе существующего мясного подкомплекса реально функционирующего рынка мяса, ориентированного на удовлетворение потребностей населения в мясной продукции и действующего на основе экономических законов с участием государства в его регулировании.[4]

Использованные источники:

1. Титова Е.В. Методика идентификации рисков взаимодействия бизнес-процессов в агропромышленном комплексе / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, А.Е. Машнева // Международные научные исследования. – 2015. – № 4. – С. 15-18. – 0,18 п.л., авт. – 0,12 п.л.

2. Титова Е.В. Стратегия развития агропромышленного производства на основе формирования взаимодействия бизнес-процессов / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, А.Е. Машнева // Успехи современной науки. – 2016. – № 1. – С. 42-45. – 0,18 п.л., авт. – 0,1 п.л.

3. Титова Е.В. Повышение эффективности производства, переработки и реализации продукции мясопродуктового подкомплекса на основе создания интегрированного формирования (кооператива) / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, Т.Ф. Сибирина, А.Н. Полубояринова // Электронное периодическое издание «Эпоха науки». Сборник монографий. – 2016. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа://eraofscience.com/Statii/ с. 1–165.pdf. – 5,1 п.л., авт. – 2,25 п.л.

4. Титова Е.В. Развитие мясопродуктового подкомплекса / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, Т.Ф. Сибирина, А.Н. Полубояринова, Е.Ю. Солохина, Л.С. Замятина, Н.В. Шварцкопф, А.Е. Машнева // Электронное периодическое издание «Эпоха науки». Сборник монографий. – 2016. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eraofscience.com/Statii/> с. 1–80.pdf. – 5,3 п.л., авт. – 2,6 п.л.

Меркулова С.Н.
студент 3 курса магистратуры
факультет юридический
Российская таможенная академия
Россия, г. Ростов-на-Дону

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАК КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

В статье рассматриваются цели и тенденции рефинансирования. Выделены трудности банковской сферы. Предложены пути совершенствования денежно-кредитной сферы и рефинансирования.

Ключевые слова: Центральный банк РФ, кредитные организации, кредиты, рефинансирование, банк, денежные средства.

Последние годы знаменательны глобальными изменениями в системах банковской сферы некоторых стран, и России в частности. Сейчас, когда формируются рыночные отношения, к работе банковской сферы предъявляются другие требования. Возникла необходимость рефинансирования, в целях влияния на ликвидность системы кредитования России. Это будет вкладом в устойчивость и в увеличение масштабов функционирования банковской сферы.

Концентрация эффективности в политике кредитования Центрального банка возникает, когда реализуется весь спектр возможных инструментов экономики в целенаправленном порядке. Денежно кредитная сфера совершенствуется, при совместной работе государства и Центрального банка (ЦБ РФ). Существование в экономике достаточного количества денежных средств и кредитов, требующихся для экономического развития, является целью финансово-кредитной политики ЦБ РФ. Основным инструментом реализации – проведение рефинансирования коммерческих банков ЦБ РФ.

Цель рефинансирования - иметь направление на оказание поддержки кредитным организациям, способствующим росту экономики, следовательно, повышению росту уровня жизни в стране.

Трудности банковской сферы:

1. Низкая капитализация;
2. Повышение количества банков с минимальными показателями достатка финансового капитала;
3. Повышенная концентрация банковских активов;
4. Недостаток ликвидности у негосударственных банковских организаций;

5. Невыгодные условия кредитования;
6. Ухудшение уровня экономической монетизации.

Состояние экономики ухудшается из-за нехватки банковских активов. Возможный путь решения – использование государственных средств. Вклады населения недостаточны для развития кредитования, сфера бизнеса мало заинтересована банковским сектором, привлечение иностранного финансирования, чревато кредитной зависимостью.

Внутренние кредиты – самый востребованный вид способов рефинансирования. Их объем превышает 85% от всего выданного ЦБ РФ.

Второе место занимают кредиты, обеспеченные активами и поручительствами. 14, 1 %. Ломбардное и овернайт составили 0,35; 0,14 и 00,003 %.

Совершенствование системы рефинансирования, можно достичь:

- Предоставлением финансовых средств на срок до недели, для кредитных организаций без залогов;
- Созданием межбанковской площадки рефинансирования под управлением ЦБ РФ;
- Совершенствованием системы просчета рисков в секторе.

В настоящее время проведение реформ в банковской сфере, с целью укрепления устойчивости и повышения качества продолжаются. Банк России продолжает участвовать в закреплении на уровне законодательства возможности привлечения агентства по страхованию вкладов. Условия ограниченности объемов финансов, находящегося у кредитных организаций, ЦБ РФ планирует использовать аукционы для кредитных организаций.

Анализ вышесказанного определяет тенденции рефинансирования. В России наблюдается активное развитие системы рефинансирования, присутствуют характерные черты рыночного типа.

Период наблюдения за состоянием этой сферы показал, что происходила неоднократная смена расширения объемов рефинансирования и периодов кризисного спада.

Характерные черты рефинансирования:

1. Повышаются объемы рефинансирования банков;
2. Увеличивается значимость формирования ресурсов банковской сферы;
3. Развивается региональное рефинансирование;
4. Снижаются процентные ставки по операциям;
5. Расширяется использование ЦБ РФ операций рефинансирования и применение рыночных механизмов.

Из вышесказанного следует, что современный этап развития экономической ситуации в России, имеет потребность в замедлении процесса инфляции и применении всех возможных инструментов для стимулирования экономического роста. Важнейшее значение для России имеет денежно-кредитная политика ЦБ РФ. Она отличается активным использованием всех

возможных методов и инструментов воздействия в целях обеспечения укрепления и устойчивости банковской сферы. Это значит, существует необходимость результативно функционирующей системы рефинансирования кредитных организаций. Такая системы должна обладать активной системой кредитования между банками, ЦБ РФ должен обеспечить для банковской сферы требующееся доступное рефинансирование. Введение новой системы может позволить повысить качество рефинансирования банковской деятельности. За счет совокупности возможностей признанных ЦБ, подходящими для предоставления краткосрочных займов.

Этот метод преобразования кредитного рынка страны, дает возможность для его участников сохранять функциональность системы экономики России согласно мировому уровню.

Использованные источники:

1. Астрелина В.В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке : учеб. пособие / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 175 с.
2. Братко А.Г. Центральный банк в банковской системе России: монография. – М.: СПАРК, 2014. – 345 с.
3. Прасолова Е.Н. Организация деятельности Центрального банка России: учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2013. – 256 с.
4. Улюкаев А.Д. Денежно-кредитная политика России на современном этапе: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 210 с.
5. Информация по кредитным организациям: Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 01.11.2014).

*Мироненко О. В.
студент 3 курса*

*Институт управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

В современных условиях центральное место в любой финансовой системе занимает бюджет. Бюджет появляется не тогда, когда государство производит расходы и добывает необходимые для этого средства, а когда оно в свою финансовую деятельность вводит плановое и законодательное начало составляет смету доходов и расходов на определенный период.

В России первая роспись доходов и расходов государства была зафиксирована в 1722 г., но только с 1802 г. такие росписи стали составляться на постоянной основе, ежегодно.

В статье 6 Бюджетного кодекса РФ дается следующее определение: бюджет - форма образования и расходования денежных средств,

предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления[1].

Рассматривая роль таможенной пошлины в бюджете государства сквозь призму истории, следует обратиться к более ранним источникам. Первое указание на взимание пошлины с продаваемых или обмениваемых предметов встречается уже в Русской Правде. К.Н. Лодыженский, автор знаменитого труда «История русского таможенного тарифа» полагает, что генезис таможенной пошлины можно связать с распространением христианства на Руси.

Система таможенно-тарифного регулирования является важной частью регулирования внешней торговли товарами всех стран. Использование данной системы мер направлено на пополнение доходной части государственного бюджета, а также позволяет добиваться многих экономических эффектов, представляющих важность для осуществления внутренней и внешней политики государств в направлении социально-экономического развития страны [2].

Согласно федеральному закону от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», под «таможенно-тарифным регулированием» понимается метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин.

Согласно таможенному кодексу Таможенного союза таможенная пошлина – обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу.

Таможенная пошлина является стабильным источником пополнения федерального бюджета РФ. Объемы перечисления таможенных пошлин в федеральный бюджет за 2011-2014 гг. представлены в таблице [3].

Вид пошлин	2011	2012	2013	2014
Всего(млрд. руб.)	4190,47	4755,2	4654,7	5205,2
Ввозная таможенная пошлина	631,8	655,5	596,7	568,1
Вывозная таможенная пошлина	3558,67	4099,7	4058,0	4637,1

Как и любой инструмент регулирования государственного бюджета, таможенная пошлина имеет две стороны медали. Практика использования рассматриваемых платежей в качестве источника пополнения государственной казны позволяет выявить положительные и отрицательные последствия варьирования размера пошлины в большую или меньшую сторону. Как правило, установление более высокой пошлины говорит о политике протекционистского характера.

Такие меры влекут за собой сокращение объемов импорта, и минимизацию взаимодействия с государствами-соседями.

Как замечает А.М. Николаев, одновременно с введением таможенных ограничений на ввоз какого-либо товара возникает и контрабанда [2]. Повышение таможенной пошлины также приводит к возникновению взяточничества в кругах таможенников и предвзятому отношению граждан к ним.

С другой стороны – увеличение размера пошлины влечет повышение интереса к отечественному производителю.

В современных условиях совершенствование таможенно-тарифного регулирования является одной из основных торгово-политических задач, решение которой направлено на оптимизацию структуры доходов государственного бюджета и стимулирование развития отечественного производства (повышение доли национальных товаров на внутреннем рынке).

Переориентация таможенного тарифа с фискальной на регулиющую и защитную функции будет способствовать обеспечению защиты национальных интересов, повышению уровня конкурентоспособности производимой продукции как для внутреннего, так и для внешнего рынков, созданию условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в России и устойчивому развитию экономики страны.

Таким образом, можно подвести итог: Россия и в складывании бюджетного фонда имеет своеобразную историю и, несмотря на то, что стратегической целью любого государства является достижение сбалансированного бюджета, видит свою цель в формировании профицитного бюджета.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 17 июля 1998 г. (с учетом последующих изменений и дополнений).
2. Внешнеэкономическая деятельность: вспомогательные операции и государственное регулирование : учеб. пособие / В. П. Марьяненко и [др.]. Ростов н/Д : Феникс, 2008. 632 с.
3. Николаев А.М. :Противоречия по вопросам таможенной политики в торговых кругах Приамурского края в конце XIX - начале XX в. :монография /А.М.Николаев; ФТС, ВФ РТА.
4. Финансы России. 2014: стат. сб. / Росстат. М., 2014. 357 с

Митрофанова Т.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Хрусталева П.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»

Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается современное состояние финансового рынка России. На сегодняшний день он оказался в сложной ситуации: прижатый внешними и внутренними проблемами, национальный финансовый рынок пытается «подняться с колен» и быть одним из самых развитых в мире. Но что же нужно сделать, чтобы осуществить эти планы? Именно решению этих проблем и посвящена эта статья.

Abstract: this article discusses the current state of the Russian financial market. Today he was in a difficult situation: pressed by external and internal problems, national financial market is trying to "rise from knees" and be one of the most developed in the world. However, what needs to be done to implement these plans? It is the decision of these problems and the focus of this article.

Ключевые слова: российский финансовый рынок, Центральный банк, ключевые процентные ставки, привлечение капитала, двухсторонние санкции, перспективы развития.

Key words: Russian financial market, Central Bank, key interest rate, raising capital, bilateral sanctions, development prospects.

Финансовый рынок – это понятие, которое характеризует определенную структуру отношений, сложившуюся в результате экономической деятельности, связанной с обменом всевозможными благами с использованием денежных средств. Именно в этой сфере происходит основная концентрация капитала, осуществляется деятельность, связанная с кредитованием, инвестирование финансовых средств в различные отрасли и подразделения производства.

Структура финансового рынка может быть представлена следующим образом: **рынок денег, рынок капиталов, кредитный рынок.**

Финансовый рынок тесно связан с формированием процентных ставок, что является одной из важнейших его функций.

Функциями финансового рынка являются следующие:

- перераспределение и перелив капитала;
- экономия [издержек обращения](#);

- ускорение концентрации и централизации капитала;
- межвременная торговля, снижающая издержки экономических циклов;
- содействие процессу непрерывного воспроизводства

Сегодня действующие международные финансовые институты расширяются и активно функционируют в странах с развивающейся экономикой. Таким образом, число стран, которые обладают развитым финансовым рынком, постепенно сокращается. Именно поэтому России необходимо развить свой финансовый центр, независимый, от внешних источников, который окажет положительное влияние на становление национальной и конкурентно способной экономики.

Однако современное состояние российского финансового рынка может знаменуются такими негативными явлениями как незащищенные права и интересы инвесторов, недостаток ликвидности по качественным активам, большой объем сделок на торговых площадках за рубежом, неэффективные и редкие долгосрочные инвестиции.

Таким образом, национальной экономике жизненно необходимо начать эффективно использовать национальные сбережения, находить действенные методы для привлечения капитала в страну.

Основой для денежно-кредитной политики современной России служат события 2014 года: неблагоприятная геополитическая обстановка, масштабный отток капитала, снижение цен на энергоносители. Двусторонние санкции, ослабление курса рубля, инфляция – вызовы денежно-кредитной политики, с которыми столкнулся Центральный банк России (ЦБ) в 2014 году. Главным инструментом регулирования экономики в этих условиях стала ключевая ставка, манипулирование ей наблюдалось в диапазоне с 5,5 до 17,0%. Впервые в истории современной истории России было принято решение перехода к плавающему курсу.

Новый 2016 год начался для финансового рынка России вполне благоприятно.⁷⁹ Но снижение мировых цен на нефть продолжает оказывать влияние на национальный финансовый рынок. В связи с положительным прогнозами цен на нефть, представленных ОПЕК, прослеживается позитивная динамика финансового рынка. Таким образом, несмотря на все внутренние и внешние угрозы национальный финансовый рынок остается довольно устойчивым.

Возможности развития финансового рынка России огромны, сейчас существует много отраслей экономики, которые нуждаются в финансовых услугах более высокого уровня.

Несмотря на большой уровень инфляции, многие наблюдатели высоко оценивают финансовые возможности экономики России.

Основными перспективными направлениями улучшения

⁷⁹ Информационно-аналитические материалы Сбербанка России [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/analytics> (дата обращения: 14.11.2016).

российского финансового рынка являются следующие:

1.

Изменение существующей модели российского финансового рынка. Эта мера поможет увеличить возможности России по привлечению капитала, а также уменьшить риски, связанные с притоком на рынок спекулятивного капитала.

2. Банк России как главный регулирующий орган финансового рынка заинтересован в развитии аудиторской отрасли и повышении качества аудиторской работы.⁸⁰

3. Стимулирование реальных инвестиций в экономику России: при согласовании числа привлеченных внешних инвесторов и вывоза капитала за рубеж, в стабильно развивающиеся страны с крепкой экономикой.

4. Сохранение баланса между интересами государства и бизнеса о не привлечении иностранных инвестиций в национальные стратегические и высокотехнологические отрасли экономики.

5. Полное развитие инфраструктуры финансового рынка, такие как перспективное освоение новых продуктов и разработок, открытые новых биржевых площадок.

Эволюция финансового рынка в нашей стране имеет многообещающие направления, которые связаны и с развитием уже существующих, и с появлением новых услуг, в которых могут нуждаться и юридические, и физические лица. В некоторых случаях отечественный рынок все еще закрыт для зарубежных компаний, которые могут оказать более широкий спектр финансовых услуг на более выгодных условиях.

Но в то же время, одна из причин привлекательности отечественного рынка для большинства иностранных компаний — возможность быстрого обогащения за счет проведения различных спекуляций в разных областях экономики.⁸¹

Использованные источники:

1. Кубасская О. В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы // Молодой ученый. – 2014. – №8. – С. 508-511.
2. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка // Вопросы экономики. – 2012. – №8. – С. 51–56.
3. Набиуллина Э. Финансовый рынок в России нуждается в росте качества аудиторских услуг // Экономика и жизнь. – 2016. – 14 ноября.
4. Симоненко И. А., Седых Н. В. Проблемы и перспективы финансового рынка России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.

⁸⁰ Набиуллина Э. Финансовый рынок в России нуждается в росте качества аудиторских услуг // экономика и жизнь. 2016 14 нояб.

⁸¹ Симоненко И. А., Седых Н. В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.

5. Информационно-аналитические материалы Сбербанка России [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/analytics> (дата обращения: 14.11.2016).
6. Шитов В.Н. Финансовые аспекты экономических реформ в России. / Региональный сборник научных трудов «Современные аспекты формирования и использования финансовых ресурсов на макро- и микроуровнях» – Ульяновск, УГСХА, 2004. С. 107-111.

УДК 332.11

Моисеенко Е.В.

доцент

кафедра «Организации и управления в аграрной сфере»

Тихонова А.А.

магистрант

Тихонов Е.А.

магистрант

Калининградский филиал ФГБОУ ВО СПбГАУ

Россия, г. Полесск

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

Статья посвящена основным аспектам управления социальными процессами в регионе и приоритетным направлениям социальной политики субъектов РФ. Рассматриваются такие основные задачи региональной социальной политики как сокращение существенного разрыва между регионами в уровне социального развития.

Ключевые слова: социальные процессы, политика, социальная сфера, субъекты РФ, бюджетная политика.

FOUNDATIONS OF THE MODERN SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REGION

The article accesses to the main aspects of the management of social processes in the region and priority directions of social policy of the subjects of Russian Federation. The article considered such a following main objectives of the regional social policy as a significant reduction in the gap between regions in the level of social development.

Keywords: social processes, politics, social sphere, the subjects of the Russian Federation, the budgetary policy.

Чаще всего под социальной политикой в прикладном значении понимается совокупность (система) конкретных механизмов, мер и мероприятий, а также взаимоотношений и взаимодействий между социальными группами, социальными слоями общества, направленных на жизнеобеспечение населения [3].

Различают государственную (федеральную и региональную),

муниципальную и корпоративную социальную политику, включающую основные аспекты управления социальными процессами в регионе:

- политика в сфере уровня жизни и доходов населения региона;
- бюджетная и налоговая социальная политика региона;
- политика по развитию социальной инфраструктуры региона.

Проведение социальной политики на уровне субъекта федерации – достаточно новое и мало изученное явление для России, так как еще совсем недавно регионы реализовали только федеральную социальную политику. Поэтому в России управлением региональной социальной сферой занимаются органы государственной власти, органы МСУ, политические партии, профессиональные союзы, общественные объединения, фонды и др.

Деятельность исполнительной власти на региональном уровне реализуется по следующим социальным направлениям: архивное дело, бытовые услуги, запись актов гражданского состояния, демографическая политика, семейная политика, духовное развитие, ЖКХ и жилищная политика, политика занятости населения, здравоохранение, культура, молодежная политика, образование, социальное развитие, социальная защита и социальная поддержка, спорт, СМИ и телекоммуникации, труд, туризм, фармацевтическая деятельность, физическая культура и др.

Социальная политика в Российской Федерации осуществляется также на муниципальном уровне, задачами которой являются:

- решение социальных вопросов местного значения органами государственной власти субъектов РФ и их должностных лиц в области МСУ в случаях в соответствии с Конституцией РФ и в порядке, установленном федеральными законами;
- осуществление отдельных государственных полномочий в социальной сфере, которыми наделяются органы МСУ законами субъектов РФ в порядке, установленном федеральными законами.

К вопросам местного значения муниципального района относятся, в том числе:

- организация предоставления общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего, дополнительного образования по основным общеобразовательным программам в муниципальных образовательных организациях, организация предоставления дополнительного образования детей в муниципальных образовательных организациях;
- создание условий для оказания медицинской помощи населению на территории муниципального района в соответствии с территориальной программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи [1].

Органами исполнительной власти в регионе России выступают министерства, департаменты, комиссии, комитеты, службы, управления [2].

Важная часть региональной социальной политики - социальная защита

населения. Социальная защита населения - совокупность законодательно закрепленных экономических, правовых и социальных мероприятий, гарантирующих возмещение потери доходов ввиду возраста, временной потери работы, нетрудоспособности и др.

В свою очередь, важный элемент современной системы социальной защиты населения система благотворительности (филантропии).

В Российской Федерации под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки [3].

Спектр осуществления благотворительной деятельности весьма широк, он включает в себя такие направления, как:

- социальная поддержка и защита граждан;
- содействие укреплению престижа и роли семьи в обществе.

Благотворительность в Российской Федерации может осуществляться также через пожертвования, гранты, добровольческий труд, гуманитарную и техническую помощь, целевые перечисления собственников.

Социальная защита населения производится в форме денежных выплат, возмещения расходов или предоставлении товаров и услуг для социально защищенных категорий населения. В Российской Федерации выплаты бывают регулярными или единовременными и поступают:

- из федерального бюджета;
- из бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов;
- из государственных внебюджетных социальных фондов;
- от работодателей;
- от негосударственных пенсионных фондов;
- от неправительственных организаций, фондов социальной защиты и др.

На государственном уровне субъектами социальной политики в регионе РФ выступают органы законодательной, исполнительной и судебной власти.

В Российской Федерации существуют также понятия «социальные гарантии», «социальное обеспечение», «государственная социальная помощь», «социальная поддержка населения» и «социальное обслуживание».

Зарубежный опыт показывает, что частью системы социального обеспечения в современном государстве (в том числе и на уровне региональной власти) могут выступать и некоммерческие общественные организации (НКО), которые способны как быть интегральным элементом смешанной системы социального обеспечения, в которой они оказывают услуги от имени государства, так и действовать на основании договоренностей и соглашений.

Экономическую основу деятельности региональных органов

государственной власти составляют находящееся в собственности региона имущество, средства регионального бюджета и территориальных государственных внебюджетных фондов, имущественные права субъекта РФ.

Федеральный бюджет финансирует федеральные целевые программы развития территорий и регионов, в том числе программы: «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года», «Развитие Северо-Кавказского федерального округа», «Социально-экономическое развитие Калининградской области до 2020 года», «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». Выбор приоритетных направлений региональной социальной политики зависит от органов власти субъектов РФ.

В первую очередь к приоритетным направлениям социальной политики субъекта РФ следует относить реализацию в регионах национальных проектов «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Образование».

В Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2018 г., указано, что предстоит резко повысить качество институтов социальной сферы, прежде всего социальной защиты, здравоохранения и образования, довести качество их услуг до европейского уровня. Эти направления включают [2]:

- переход к системе «эффективного контракта»;
- создание условий для увеличения престижа работы в социальной сфере и развития эффективной конкуренции за бюджетное финансирование;
- формирование независимой оценки качества работы организаций;
- оказание системной поддержки семьям, имеющих трех и более детей, включая введение в регионах ежемесячной денежной выплаты;

В стратегических документах регионального развития РФ обозначена необходимость обеспечения добросовестной конкуренции между регионами за привлечение капитала, рабочей силы, товаров и услуг, открытие региональных рынков, устранение препятствий для реализации инвестиционных проектов, развитие малого бизнеса на региональном и муниципальном уровнях.

При этом важная задача региональной социальной политики – сокращение существенного разрыва между регионами в уровне социального развития. Этого можно достичь путем проведения эффективной социальной политики, направленной на повышение благосостояния населения, развитием социальной инфраструктуры, созданием условий для развития рынка труда и занятости населения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Ст.15. п.1.
2. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года // Правительство России. 2013. 31 января.

3. Ильина И.Н., Леонард К.С., Лопатников Д.Л. Региональная экономика и управление развитием территорий. М. Юрайт. 2016. 351 с.

УДК 657.432

Молчанова Е.Б.
магистрант 2 курса
ФГБОУ ВО «Российский экономический
Университет им. Г.В. Плеханова»
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Россия, г. Саратов

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЕЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация: Статья посвящена изучению особенностей классификации дебиторской задолженности для организации ее внутреннего контроля в целях оптимизации финансовой политики субъектов экономики.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, классификация, внутренний контроль.

В настоящее время важной и значительной статьей бухгалтерского баланса хозяйствующих субъектов является дебиторская задолженность, поскольку несвоевременно полученные за реализованную продукцию и оказанные услуги денежные средства не позволяют менеджменту организации четко соблюдать долгосрочную финансовую политику. Данные обстоятельства ведут к необходимости поиска дополнительных источников средств для осуществления хозяйственной деятельности экономического субъекта, что ухудшает его финансовое состояние. С этой целью, необходимо особое внимание уделять изучению дебиторской задолженности с длительными сроками и, прежде всего, просроченной.

Оптимизация использования инструментов учета и управления дебиторской задолженностью - это специфическая функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли субъекта экономики. Инструментами оценки дебиторской задолженности являются показатели ее динамики в рассматриваемом периоде, а также такие аналитические показатели, как коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, период сбора (инкассации) дебиторской задолженности в днях, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициент просроченности дебиторской задолженности.

[1]

Учет расчетов с дебиторами в целях рациональной организации финансовой стратегии субъектов экономики должен наиболее полно, подробно, своевременно и достоверно отражать состояние расчетов с покупателями и заказчиками за поставленную продукцию, выполненные

работы и оказанные услуги, необходимую внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности. При этом учет расчетов с дебиторами должен быть организован таким образом, чтобы можно было легко производить контроль над осуществлением хозяйственных операций, их целесообразностью, соответствием законодательству, движением ресурсов субъекта экономики соответственно установленным нормативам, динамикой дебиторской задолженности, своевременностью ее погашения, соблюдением договорных форм расчетов. [2]

В связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) в отечественной экономической литературе появилось определение дебиторской задолженности как финансового инструмента. Финансовый инструмент представляет собой любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной стороны и финансовое обязательство – у другой. При этом, исходя из того, что дебиторская задолженность является финансовым активом, существует вероятность того, что возможная экономическая выгода будет получена и имеет надежную оценку.

В связи с тем, что дебиторская задолженность – это возможный будущий доход, либо, в случае списания – убыток, субъекта экономики, одним из важнейших вопросов учетной практики является ее правильная классификация. В учетной практике экономические субъекты применяют в соответствии с потребностями контроля дебиторской задолженности свои классификационные признаки в зависимости от специфики деятельности. Наиболее часто встречается группировка дебиторской задолженности по элементам и срокам погашения, однако не существует общих норм и методик ее классификации, призванных обеспечивать функцию контроля ее погашения и списания в целях бухгалтерского и налогового учета доходов. [3] В классификационных группах дебиторской задолженности часто не учитывается влияние на финансовые результаты субъекта экономики источников ее образования, временных промежутков ее взыскания, вероятность ее взыскания, плановость ее возникновения соответственно договорным обязательствам контрагентов, ее ликвидность, ее истребованность в соответствии с законодательством.

На основании общей классификации дебиторской задолженности определенной Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 и проведенных исследований предлагается дополнить критерии идентификации дебиторской задолженности в целях разработки методики контроля и учета доходов субъектов экономики такими классификационными признаками, как виды денежных обязательств контрагентов хозяйствующего субъекта и источники погашения дебиторской задолженности (рис. 1).

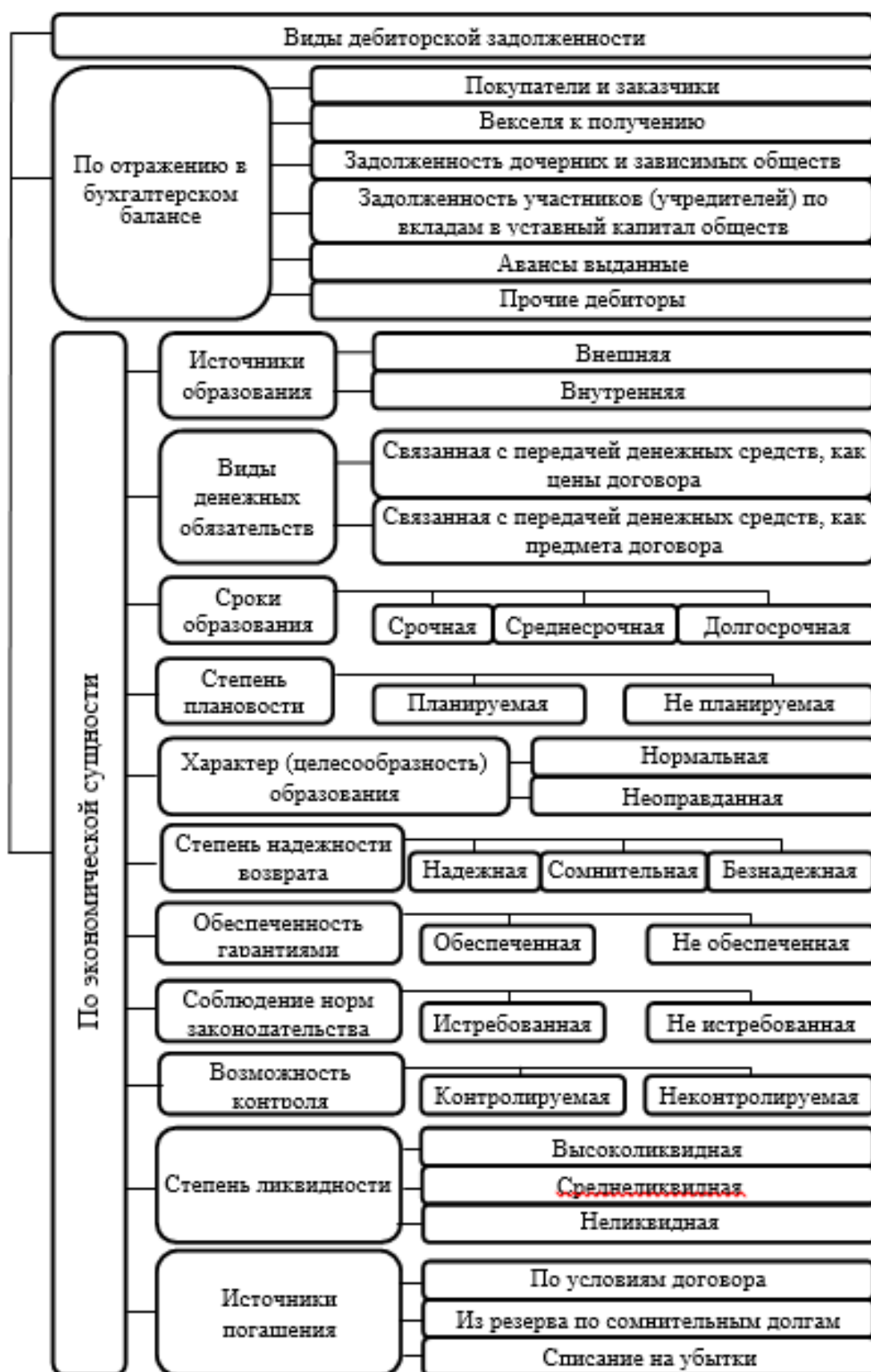


Рисунок 1. Классификация дебиторской задолженности

Данная классификация дебиторской задолженности в целях разработки методики ее контроля и оптимизации позволит наиболее рационально отразить информацию о ней на предприятиях и организовать ее текущий учет и контроль в бухгалтерском и налоговом учете.

Рациональная организация внутреннего контроля дебиторской задолженности в бухгалтерском, налоговом и управленческом учете обусловлена наличием достоверной и полной информации о ней, формируемой в соответствии с нормами учетной политики. В связи с этим для формирования внутренней системы контроля дебиторской задолженности, используемой при принятии управленческих решений в рамках функционирования хозяйствующих субъектов, предлагается в учетной политике отражать ее методику по следующим аспектам: организации внутреннего контроля, техническим средствам контроля и методике контроля (рис. 2).



Рисунок 2. Организация и методика внутреннего контроля дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта

Таким образом, правильная организация учета и внутреннего контроля дебиторской задолженности согласно ее классификационным признакам возможна только при четком распределении функционала и ответственности между сотрудниками подразделений осуществляющих хозяйственные операции и их учет, что дает им право совершать санкционированные действия с целью управления дебиторской задолженностью, а также позволяет установить персональную ответственность за ее необоснованный рост.

Использованные источники:

1. Овсийчук, В.В. Внутренний контроль дебиторской задолженности в организациях агропромышленного комплекса по производству сельскохозяйственной продукции / В.В. Овсийчук // Автореферат диссертации кандидата экономических наук - Москва, 2011.
2. Тахтомысова, Д.А. Аудит: учебное пособие / Д.А. Тахтомысова. – Саратов, Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина, 2016. – 160 с.
3. Макаренко, С.А. Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли / С.А. Макаренко // Автореферат диссертации кандидата экономических наук - Краснодар, 2014.

УДК 304.44

*Морозова Е.А., д.э.н.
профессор, зав. каф. менеджмента им. И.П. Поварича
Мухачева А.В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра менеджмента им. И.П. Поварича
ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»
Россия, г. Кемерово*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ С КОРЕННЫМ НАСЕЛЕНИЕМ: ОПЫТ АВСТРАЛИИ

В статье приводится краткий обзор нескольких публикаций австралийских ученых об опыте взаимодействия государства и бизнеса с аборигенами. Подобная практика является актуальной для российских регионов, в которых ведется экономическое освоение территорий в местах проживания коренных народов.

Ключевые слова: коренное население, согласование интересов, взаимодействие, освоение территорий

У исследователей проблем взаимодействия бизнеса и власти с коренным населением, на территории традиционного проживания которых размещаются предприятия, не вызывает сомнения тот факт, что освоение регионов сопряжено с рядом серьезных сложностей, среди которых на первый план выходят не только эколого-экономические, но и социо-культурные. В разных странах по-разному осуществляется процесс согласования интересов бизнеса, государства и местных жителей, действуют различные нормативно-правовое обеспечение, организационно-управленческие механизмы, традиции, изучение которых актуально для представителей таких научных направлений, как экономика, история, культурология, социология, социальная психология, право и т.п., оказывающих научную поддержку практики экономического освоения земель, на которых проживают те или иные этносы.

Настоящая статья (работа выполнена в рамках гранта РФФИ, проект 16-46-420035р-а) посвящена обзору ряда публикаций, описывающих опыт взаимодействия властных структур и представителей бизнес-сообщества с

коренными народами Австралии (аборигенов островов Торресова пролива), в частности осознания необходимости учета интересов местного населения и реализации компенсационных мер для него. Анализируемые материалы основаны на совместных проектах Австралийского правительства, Австралийского института здоровья и благосостояния и Австралийского института изучения семьи.

В статье Ж. Хант «Взаимодействие с коренным населением Австралии: рассмотрение условий эффективного сотрудничества с аборигенами островов Торресова пролива» [1], в первую очередь, подчеркивается, что Декларация Организации Объединенных Наций (ООН) о правах коренных народов призывает государства получать от коренных народов свободное, предварительное и осознанное согласие на сотрудничество. Соответствующие отношения должны строиться на доверии и честности, а также давать широкие возможности аборигенам участвовать в управлении.

В Австралии учитывают подобные принципы взаимодействия государства и бизнеса с коренными народами и многое делают для их реализации. Но сохраняется необходимость в большей гибкости использования финансовых механизмов, в большей доступности отчетных материалов по работе государства в данном направлении, в повышении уровня координации и полномочий руководителей местных сообществ, в корректировке бюрократической культуры по поддержке сотрудничества.

Для более успешного взаимодействия с аборигенами требуются: рост культурных компетенций специалистов, знание истории и коренных народов, их культурных навыков и традиций; ясное понимание цели взаимодействия и критериев его успешности; долгосрочные доверительные отношения, основанные на уважении и честности, а также на постоянном информационном обмене; эффективное управление, как на уровне коренной общины, так и на уровне правительства; определенные временные рамки.

Рассмотрев процессы совместного участия в управлении, согласования долгосрочных целей, руководства и наращивания потенциала, автор подчеркивает, что эффективность взаимодействия государства и аборигенов зависит от возможностей активного их участия в принятии решений местного значения, от понимания культурно-исторических особенностей коренных общин, от правильного использования различных механизмов управления.

В публикации «Стратегические и практические действия по повышению социального и эмоционального благополучия аборигенов островов Торресова пролива» [2] обосновывается, что:

1) на здоровье коренных народов сильное влияние оказывают культурное, духовное, социальное благополучие;

2) освоение островов Торресова пролива, их колонизация, переселение людей в резервации, привели к обнищанию аборигенов, нарушению религиозных и культурных традиций, ухудшению эмоционального и социального самочувствия;

3) по данным исследования, проведенного в 2008 году, почти треть

взрослых аборигенов островов пролива Торрес испытывают высокий уровень психологического стресса, что в два раза выше показателей среди некоренного населения;

4) международные исследования доказывают, что народы, общение которых происходит на родном языке, имеют более высокую психологическую устойчивость и здоровье;

5) необходимы специальные программы по поддержанию среди коренных народов социального и эмоционального благополучия.

Реализуемые программы поддержки аборигенов при освоении их земель, как правило, не содержат задач по сохранению и укреплению психологического состояния, обеспечения их чувственного благополучия.

Далее в публикации представлен опыт реализации правительственных инициатив по содействию социальному и эмоциональному благополучию аборигенов и жителей островов Торресова пролива. В 2009 году был сформирован специальный Фонд и разработана 4-летняя программа, в ходе реализации которой была оказана поддержка 323 инициативам по улучшению самочувствия населению, проведены сотни культурных мероприятий, направленных, кроме прочего, на предотвращение самоубийств, депрессий, насилия, токсикомании, межпоколенческих травм и т.д.

Оценка данных мероприятий показала их целесообразность и подтвердила, что экономическое освоение территорий обязательно должно сопровождаться серьезными мерами по компенсации не только хозяйственных, экологических ущербов, но социо-эмоциональных.

Работа В.-А. Варе «Повышение доступности услуг здравоохранения для коренных народов в городах и сельских поселениях» [3] посвящена особенностям понимания доступности медицинских услуг относительно коренных народов, механизмам ее повышения.

Традиционно под доступностью услуг здравоохранения подразумевают физическую и экономическую доступность. Но для коренных общин необходимо учитывать и другие факторы доступности: культурные традиции, информированность о возможных услугах.

Повышение доступности медицинских услуг для коренных народов должно осуществляться через: 1) устранение физических и экономических барьеров (предоставление услуг по месту жительства; предоставление транспорта для доставки в медицинские учреждения; гибкость медицинских назначений; семейное медицинское обслуживание; повышение качества медицинского обслуживания без увеличения затрат на него; рост доступности частного медицинского страхования и медицинского обслуживания); 2) расширение культурной компетентности, учет приемлемости медуслуг для коренных народов (развитие услуг по целостной модели здоровья и благополучия; формирование отношений на принципах доверия и взаимного уважения; использования «коренных» специалистов в области здравоохранения; обеспечение выбора (по возможности) между традиционными для аборигенов и современными методами лечения;

использование методик, которые поддерживают традиционные стратегии лечения, включая стиль общения, родственные связи; предоставление услуг в привычных для коренных народов условиях; устранение коммуникационных барьеров).

Использованные источники:

1. Hunt J. (2013) Engaging with Indigenous Australia—exploring the conditions for effective relationships with Aboriginal and Torres Strait Islander communities. Issues paper no. 5. Produced for the Closing the Gap Clearinghouse. Canberra: Australian Institute of Health and Welfare & Melbourne: Australian Institute of Family Studies, 53p. from <http://www.aihw.gov.au/uploadedFiles/ClosingTheGap/Content/Publications/2013/ctgcip5.pdf>
2. Closing the Gap Clearinghouse (AIHW & AIFS) (2013) Strategies and practices for promoting the social and emotional wellbeing of Aboriginal and Torres Strait Islander people. Resource sheet no. 19. Produced for the Closing the Gap Clearinghouse. Canberra: Australian Institute of Health and Welfare & Melbourne: Australian Institute of Family Studies, 16 p. from <http://www.aihw.gov.au/uploadedFiles/ClosingTheGap/Content/Publications/2013/ctgc-rs19.pdf>
3. Ware V-A (2013) Improving the accessibility of health services in urban and regional settings for Indigenous people. Resource sheet no. 27. Produced for the Closing the Gap Clearinghouse. Canberra: Australian Institute of Health and Welfare & Melbourne: Australian Institute of Family Studies, 22 p. from <http://www.aihw.gov.au/uploadedFiles/ClosingTheGap/Content/Publications/2013/ctgc-rs27.pdf>

УДК 316.7

Муллагалина Л.В.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА СВЯЗИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: *Статья посвящена использованию основных видов современных электронных средств связи в деловом общении. Сегодня деловой человек, работая в сложной коммуникативной среде, использует весь коммуникативный арсенал – начиная с устной передачи информации до использования современных средств коммуникации.*

Ключевые слова: *деловое общение, современное общество, информация, телефонная связь, факсимильная связь, интернет, электронная почта.*

Деловое общение – это, прежде всего, коммуникация, т.е. обмен информацией, значимой для участников общения. Коммуникация должна

быть эффективной, способствовать достижению целей участников общения. Опытный руководитель тратит большую часть рабочего дня не только на решение финансовых, технических или организационных проблем, но и на решение психологических задач, возникающих в процессе общения с партнёрами по бизнесу, потребителями, клиентами, сотрудниками внешних организаций, подчинёнными, коллегами, начальством [1; 4].

При современном уровне развития науки и техники невозможно представить себе деловое взаимодействие без использования технических средств коммуникаций. Сталкиваясь на работе с необходимостью организации эффективного взаимодействия, как со своими коллегами, так и с представителями «внешней среды» – потребителями, поставщиками, посредниками, представителями органов власти и т.п. – человек оказывается в нелегких условиях. Как известно, выбор технических средств определяется участниками коммуникационного процесса и их финансовыми возможностями [2].

К средствам коммуникации, используемым в деловой практике, относятся: факсимильная связь, телефон и мобильный телефон, телеконференции, селекторная связь, конференц-связь, телемосты, электронная почта, интернет [3].

Телефонная связь – одна из самых удобных видов связи между деловыми партнерами в реальном времени. На данный момент деловые и обычные неделовые телефонные переговоры одна из самых больших и важных частей человеческого общения. Поэтому в деловой практике переговоры при использовании телефона занимают важное место.

С помощью телефона проводятся переговоры, назначаются встречи (или отменяются в связи с определенными обстоятельствами), отдаются распоряжения [5].

Факсимильная связь – простая и быстрая рассылка документов деловым партнерам, независимо от географического положения, что существенно ускоряет процесс принятия решений. Главным преимуществом факсов перед телефонной связью является возможность передачи информации, которую нельзя передать словами, а именно: графики, гистограммы, документы на подписку, большое количество информации.

Электронная почта – один из самых эффективных, надежных и удобных способов передачи информации, который осуществляется при помощи всемирной глобальной сети. Самый быстрый и оперативный способ деловых коммуникаций, при помощи которого можно мгновенно пересылать большое количество информации в виде документов, картинок, сканов, видео и файлов любого вида с любым расширением. Это средство для деловых общений, полностью заменяет пересылку деловых писем при ведении переговоров.

В настоящее время телефон начинает уходить на второй план после электронной почты. Проверка рабочей электронной почты – одна из неотъемлемых должностных обязанностей современных сотрудников любой компании.

Интернет – это особая виртуальная инфраструктура, использование которой позволяет: принимать и передавать информацию, изменять и редактировать ее; обеспечивать связь между людьми вне зависимости от географического положения; увеличить скорость ведения дел. Благодаря интернету и существует электронная почта, все мгновенные менеджеры и программы для видео-конференций, использование которых позволяет нам позабыть о расстояниях [7].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в современном мире использование подобных технологий обеспечивает оперативность распространения и высокую степень доступности информации, которые в свою очередь делают современную информацию более ценной и приоритетной. Эти виды общения все больше входят в нашу деловую жизнь, делают ее более эффективной [6].

Использованные источники:

1. Коноваленко О.А., Деловые коммуникации / О.А. Котоманова// из-во Москва, гос. университета, 2001. – 435 с.
2. Скибицкий Э.Г., Скибицкая И.Ю. Основы делового общения, Учебное пособие, Новосибирск: НГАСУ, 2008. – 388 с.
3. Слободин, А.В., Средства и технологии Интернет: Учеб. пособие. / А.В. Слободин, В.П. Часовских. – Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т., 2003. - 43 с.
4. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
5. Ягафаров Т.Ч. Особенности делового общения по телефону. В сборнике: Научно-исследовательская работа студентов. Материалы научной сессии. Башкирский государственный аграрный университет. 2007. - С. 170.
6. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6. – С. 65-70.
7. Технологические средства коммуникации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://repetitora.com/tehnologicheskie-sredstva-kommunikacii> / (10.02.2016).

УДК 316.7

Муртазина И.А.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: В данной статье мы рассматриваем различия невербального общения у других народов. Знание этих различий поможет не только избежать ошибок восприятия, но и произвести благоприятное впечатление на собеседника.

Ключевые слова: культура, общение, жест, различия, национальность.

Эффективность делового общения зависит не только от умения красиво и правильно говорить, но и от способности «считывать» невербальную информацию. Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проводя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения [1; 2].

Ежедневно люди пользуются десятками жестов, почти не задумываясь об их смысле. Для людей одного народа жесты, язык тела одинаков и понятен. Их не удивляют мимика и слова, который другой собеседник им говорит, потому что так принято, так заложено их культурой. Невербальное общение здесь не вызывает дискомфорта и неловкостей.

Однако одно и то же движение или жест у разных народов может иметь совершенно другое значение.

Так, жест, которым русский сокрушенно демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата означает признак успеха и удовольствия. Если в Голландии вы повернете указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то вас не поймут. Там этот жест означает, что кто-то сказал очень остроумную фразу.

Говоря о себе, европейец показывает рукой на грудь, а японец – на нос. В некоторых странах Африки смех – это показатель изумления и даже замешательства, а вовсе не проявление веселья. Довольно часто один и тот же жест имеет не только различное, но и прямо противоположное значение. Так, в США «ноль», образованный большим и указательным пальцами, означает: «Все нормально», в Японии – «деньги», а в Португалии и некоторых других странах этот жест трактуется как неприличный.

Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. Но, то же самое, в Англии будет расценено как выражение скептицизма [3].

Француз или итальянец, если считает какую-либо идею глупой, выразительно стучит по своей голове. Немец, шлепая себя ладонью по лбу, как бы этим говорит: «Да, ты с ума сошел». А британец или испанец этим же жестом показывает, как он доволен собой. Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, это означает, что он по достоинству оценил ваш ум. Палец же в сторону указывает на то, что у вас «не все в порядке с головой».

Наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда француз чем-то восхищен, он соединяет кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. Если же он потирает указательным пальцем основание носа, то это означает, что

он предупреждает: «Здесь что-то нечисто», «Осторожно», «Этим людям нельзя доверять».

Постукивание итальянцем указательным пальцем по носу означает: «Берегитесь, впереди опасность, они что-то замышляют». Но этот же самый жест в Голландии означает: «Я пьян» или «Ты пьян», в Англии – конспирацию и секретность[5].

Движение пальца из стороны в сторону в США, Италии может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушаться к тому, что сказано. В Голландии этот жест означает отказ. Если надо жестом сопроводить выговор, указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

Сами того не зная, мы случайным движением руки, пальца можем оскорбить человека другой национальности. Были случаи, когда такое случалось и это приводило к конфликтам. Позже, выяснялось, что люди совершенно не знали культуру других и по незнанию вызвали неловкость и беду.

Таким образом, не зная различий невербального языка разных народов, можно легко попасть впросак, обидев или хуже того, оскорбив вашего собеседника. Если человек сумеет предугадать реакцию своего собеседника, наблюдая за его невербальным поведением, это поможет избежать многих недоразумений. Поэтому каждый должен быть осведомлен о различиях в трактовке жестов, мимики и телодвижений у представителей разных стран.

Прежде чем вести «беседы» с собеседником другой национальности, стоит вначале узнать о культуре человека, традициях и правилах [4].

Следует отметить, что невербальное поведение личности многофункционально. С помощью разнообразных средств общения оно:

- создает образ партнера по общению;
- выражает взаимоотношение партнеров по общению, формирует эти отношения;
- является индикатором актуальных психических состояний личности;
- выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
- поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений.

Хорошее знание языка и особенностей невербального общения позволяют уверенно вести процесс коммуникации, эффективно организовывать взаимодействие, понимать и учитывать психические состояния партнеров по общению.

Хочется отметить, что в общении не придаем особого значения левой или правой руке. Но будьте осторожны на Ближнем Востоке: не вздумайте кому-либо протянуть деньги или подарок левой рукой. У тех, кто исповедует ислам, она считается нечистой, и вы можете нанести оскорбление собеседнику.

А вообще, стоит отметить, что в любой культуре жесты неискренности

связаны с левой рукой, тогда как правая рука у нас «окультурена», она делает то, что надо, а левая – то, что хочет, выдавая тайные чувства владельца. Поэтому если в разговоре с вами ваш собеседник часто жестикулирует левой рукой, есть большая вероятность, что он говорит не то, что думает, или просто негативно относится к происходящему. Надо сменить тему разговора или вообще его прервать.

Для установления контакта очень полезно учитывать и расстояние между собеседниками, и объем пространства общения. Здесь существует следующий неписаный закон: до одного метра расстояние считается интимным. Расстояние от одного до двух с половиной метров считается официальным. В тех случаях, когда люди нарушают эти «инстинктивные» границы, вам становится не по себе и у вас остается неприятное ощущение от контакта с ними. Расстояние от трех метров и дальше – это расстояние безразличия.

Этим расстоянием достаточно умело пользуются начальники, которые собираются сделать выговор своим подчиненным. На расстоянии восьми метров можно только отдавать приказания. Поэтому если вы хотите установить контакт с собеседником и вести конструктивный диалог, установите расстояние приблизительно в 1,5 м и постарайтесь, чтобы между вами и собеседником не стояла преграда в виде огромного письменного стола.

Конечно же, запомнить всё это сложно. А без практики сложнее вдвойне.

Невербальное общение не так сильно распространено. Но его нужно знать и уметь правильно им пользоваться. Особенно это касается других народов, культур. Если вы ошиблись с жестом или мимикой, неизвестно, как отреагирует на это другой человек. Поймет ли он вас, или искренне обидеться.

Всегда важно учитывать возможные варианты исхода событий с обеих сторон. А уважение и понимание – одно из главных правил любого общения, как вербального, так и не вербального.

Использованные источники:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
2. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении /NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
3. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КБЮ, 1992.
4. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
5. Игебаева Ф.А, Кильдиярова И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА

Аннотация: В статье основное внимание уделено характеристикам компетентности менеджера. Показана важность соблюдения в профессиональной деятельности принципов управленческой этики.

Ключевые слова: менеджер, управленческая деятельность, культура делового общения, этика делового общения, профессиональная этика.

Профессиональная этика – это совокупность моральных норм, определяющих отношение личности к своему труду. В процессе производственной деятельности между людьми складываются определенные моральные взаимоотношения.

Отдельному виду деятельности человека соответствуют определенные виды профессиональной этики. Так, под управленческой этикой понимается система теоретико-прикладных этических знаний и практических рекомендаций, направленных на качественное исполнение административно-хозяйственных функций. Она включает в себя образцы лучшего опыта нравственного решения конкретных проблем [1; 2].

Современная деловая этика, по мнению многих ученых, должна основываться на трех важнейших положениях [3]:

- Создание материальных ценностей во всем многообразии форм рассматривается как изначально важный процесс;
- Прибыль и другие доходы рассматриваются как результат достижения различных общественно значимых целей;
- Приоритет в разрешении проблем, возникающих в деловом мире, должен отдаваться интересам межличностных отношений, а не производству продукции.

Отношения организации с персоналом рекомендуется строить на следующих принципах [4]:

- Обеспечить работников работой и заработной платой, которые повышают их уровень жизни;
- Создавать условия труда для работников, не наносящие ущерба их здоровью и человеческому достоинству;
- Быть честным в общении со своими работниками и обеспечивать им открытый доступ к информации, ограниченный лишь рамками закона и условиями конкуренции;
- Прислушиваться и по возможности реагировать на предложения работников;
- В случае возникновения конфликтов участвовать в открытых переговорах с трудовым коллективом;

- Избегать дискриминационной политики и гарантировать персоналу равные права и возможности независимо от пола, возраста, расовой принадлежности и религиозных убеждений;

- Обеспечивать охрану труда во избежание несчастных случаев и профессиональных заболеваний [5];

- Поощрять работников и помогать им в развитии необходимых навыков и умений, внимательно относиться к серьезным проблемам занятости, часто связанным с принятием решений в бизнесе, а также сотрудничать с правительственными органами, трудовыми объединениями, другими службами и друг с другом по вопросам размещения рабочей силы.

Общепринятыми этическими принципами, как для организаций, так и для отдельных руководителей являются:

- «золотое правило менеджера» – в рамках служебного положения никогда не допускать по отношению к своим подчиненным, к руководству, к клиентам и др. таких поступков, каких бы не желали видеть по отношению к себе [6];

- авансирование доверием (в коллективе создаются благоприятные условия для принятия решений и их выполнения, когда каждому человеку оказывается максимальное доверие – его потенциалу, квалификации, чувству ответственности);

- право на свободу служебного поведения, поступков, действий менеджера или рядового сотрудника организации не только в рамках законодательства, но и в пределах, не нарушающих свободу других менеджеров или рядовых сотрудников (свобода, не ограничивающая свободу других);

- справедливость во владении/приобретении полномочий, ответственности, права распоряжаться ресурсами различных видов, в определении сроков выполнения работы и т. п. (в той степени и до тех границ, пока эти полномочия, права и обязанности не касаются, не задевают, не ослабляют прав, ответственности, полномочий других менеджеров, не выходят за рамки организации);

- справедливость при передаче средств и ресурсов, а также прав, привилегий и льгот (этичным считается добровольная передача менеджером всего перечисленного, неэтичным – грубый нажим по отношению к сотруднику, требования нарушить нормы универсальной этики или закона);

- максимум прогресса (действия менеджера или организации в целом этичны, если они способствуют развитию организации или Отдельных ее частей, не нарушая при этом существующих этических норм) [7; 9].

- терпимое отношение менеджера к моральным устоям, укоренившимся в менеджменте других стран и регионов;

- разумное сочетание индивидуального и коллективного начала в работе менеджера, в принятии решений;

- постоянство воздействия, поскольку обеспечение соблюдения этических норм в основном базируется на использовании социально

психологических методов, требующих, как правило, длительного применения для получения нужного результата [8; 10].

Общие этические принципы деловых отношений должны быть использованы для выработки любой организацией и руководителями собственных этических систем.

Использованные источники:

1. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. – М.: Аспект Пресс.- 2000.
2. Игебаева Ф.А. Нравственность как ценностное выражение управленческой деятельности. В сборнике: Образование без границ -2014. Materiały X międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji. 2014.- С. 88-90.
3. Игебаева Ф.А. К вопросу об управленческой этике современного предпринимателя. В сборнике: Инновационные процессы в менеджменте. Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами. Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет. 2009-С. 18-20.
4. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и глобальные проблемы современности. В сборнике: Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010». 2010. С. 228-229.
5. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
6. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфа, 2005.
7. Игебаева Ф.А. Некоторые этические и организационные аспекты управления персоналом В сборнике Проблемы и перспективы российской экономики. VII Всероссийская научно-практическая конференция 26-27 марта 2008г. Пенза. 2008. – С.43-45.
8. Игебаева Ф.А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009.- С.110-113.
9. Игебаева Ф.А., Казанина М.А. К вопросу о личностных нравственно-психологических качествах ветврача. В сборнике: Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности материалы международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. с. 99-100.
10. Кузнецов И.Н. Деловой этикет: учебное пособие/И.Н. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 347 с. – (Высшее образование).

Немов Н.М.
магистрант

кафедра «Экономической теории и предпринимательства»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с эффективностью управления муниципальным имуществом. Выделяются основные направления совершенствования процесса управления имуществом муниципального образования, главными среди которых, являются: совершенствование институционального обеспечения деятельности предприятий муниципального сектора, оптимизация количества муниципальных объектов управления, развитие ГЧП в социальной сфере и т.д.

Ключевые слова: муниципальная собственность, эффективность управления, органы местного самоуправления, муниципальные унитарные предприятия, государственно-частное партнёрство.

Nemov N. M.
graduate student of Department "Economic theory and entrepreneurship"
Don state technical University
Russia, Rostov-na-Donu

WAYS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF MUNICIPAL PROPERTY

The article discusses issues related to the efficient management of municipal property. It outlines the main directions of improving the process of management of property of municipal formation, chief among which are: improvement of the institutional activities of the enterprises of the municipal sector, optimization of the number of municipal facilities management, development of Public-private partnership in the social sphere, etc.

Key words: municipal property, management efficiency, local authorities, municipal unitary enterprises, public-private partnership.

Муниципальное имущество является одним из главных, системообразующих элементов современной экономики. От уровня развития и эффективности использования муниципального имущества, во многом зависит качество и уровень жизни местного населения муниципального образования. Однако, анализ эффективности управления муниципальной собственностью⁸² показывает, существующие институциональные и организационные провалы в этой области, которые требуют исследования процесса управления имуществом муниципалитетов и возможностей его рационального использования.

⁸² Лушникова, Т. Ю., Ахатова А. М. Об оценке эффективности управления муниципальным имуществом // Вестник Челябинского государственного университета. - 2015. - № 1 - (356). - Вып. 10.- С. 22–30.

Выделим основные направления совершенствования процесса управления муниципальной собственностью:

1. Совершенствование институционального обеспечения деятельности предприятий муниципального сектора, а именно приватизация муниципального имущества, которое не отвечает полномочиям органов местного самоуправления, преобразование муниципальных унитарных предприятий в акционерные общества; возврат незаконно отчуждённого имущества в собственность муниципальных образований;

2. Оптимизация количества муниципальных объектов управления и переход к пообъектному управлению. Основой такого управления является установление результирующих показателей и целей для каждого объекта в частности или группы объектов в целом.

3. Необходимым является проведение комплексной инвентаризации объектов, относящихся к муниципальному имуществу. Для этого важно учитывать их классификацию по признакам, которые в дальнейшем определяют особенности управления каждым из объектов. Также важным является выявление и постановка на баланс объектов муниципального имущества собственник которых не установлен, или которые не вовлечены в воспроизводственный процесс, но могут в нем участвовать и приносить положительный финансовый результат.

4. Формирование и расширение сферы действия государственно-частного партнёрства (ГСП) в экономике и социальной сфере региона. Важным и просто необходимым является привлечение частного бизнеса к процессам распоряжения и использования муниципального имущества; использование методов трастового управления муниципальным имуществом, его передача в аренду при условии эффективного использования и привлечения инвестиций⁸³.

5. Необходим систематический, хорошо отлаженный контроль технического состояния и способов эксплуатации зданий, сооружений и помещений относящихся к муниципальной собственности.

6. Актуализация методов управления муниципальным имуществом и земельными ресурсами. Обновление методов должно проходить по следующим направлениям:

- формирование системы мониторинга процессов развития муниципального имущества, оценка эффективности методов использования собственности муниципалитета;

- активное использование аутсорсинга, т.е. делегирование отдельных хозяйственных функций органов местного самоуправления прочим хозяйствующим субъектам с наделением их правом использования объектов муниципального имущества;

- использование недвижимого имущества в виде инвестиционного

⁸³ Маштаков, А. И. О совершенствовании методов оценки государственного имущества // Экономика и управление собственностью. 2007. - № 4. - С. 17-19.

ресурса;

7. Усиление социальной направленности процессов и способов использования объектов муниципального имущества. Формирование условий для увеличения роли бизнес-структур в решении социальных проблем, формирование конкурентной среды в этой сфере⁸⁴.

8. Подготовка и проведение PR-кампаний инвестиционной привлекательности территории муниципального образования и экономической деятельности, осуществляемой с использованием объектов муниципального имущества. Привлечение целевых отечественных и иностранных инвесторов посредством прямых каналов таких как выставки, презентации, деловые поездки, а также при помощи не прямых каналов – официальные вебсайты, статьи и публикации в периодической печати, различные справочники и т.д.,.

9. Усиление контроля со стороны муниципальных органов власти на всех стадиях формирования и реализации стратегических программ и проектов развития муниципального образования. Повышение персональной ответственности руководителей и лиц, которые привлекаются в качестве управляющих, за результаты их управленческой деятельности.

10. Создание специализированного программного обеспечения с единым форматом данных для федеральных, региональных и территориальных органов власти, необходимого для осуществления мониторинга и выработки наиболее рациональных и эффективных управленческих решений.

11. Проведение конкурсов на замещение должностей руководителей муниципальных предприятий и учреждений, постоянное повышение квалификации руководящего персонала, строгий контроль над их работой посредством оценки деятельности результатов работы руководимых ими имущественных объектов и комплексов.

12. Главное требование по отношению к использованию муниципального имущества посредством продажи или сдачи в аренду должно состоять в том, что данные процедуры необходимо приводить в соответствие рыночным условиям, а именно, проводится посредством аукционов и конкурсов, цена продажи или аренды должна соответствовать рыночной.

14. Следующим направлением повышения эффективности является активизация мероприятий по межеванию земель, постановке земельных участков, относящихся к муниципальной собственности, на кадастровый учет.

15. Также, необходимо проведение активной работы по реализации антикоррупционных мероприятий, совершенствованию процессов применения общественной оценки деятельности муниципальных служащих и достижение максимального уровня открытости, обеспечение эффективного

⁸⁴ Обухова, А.С. Методическое обеспечение оценки эффективности функционирования муниципальной системы местного самоуправления // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, г.Орел, 2011.

взаимодействия с институтами гражданского общества и гражданами.

Таким образом, формирование системы управления муниципальным имуществом, которая способна решать все возникающие проблемные вопросы и обеспечивать непрерывное, систематическое поступление доходов от использования имущества муниципалитета в местные бюджеты путём создания новых источников платежей и более эффективного использования имеющегося имущества, является главной задачей местных органов власти. Ее решение не представляется возможным без применения самых современных методов и инструментов, а также адаптации традиционных способов управления муниципальным имуществом, новым, меняющимся условиям окружающей среды. Все это, в свою очередь возможно при условии детального мониторинга и оценки результатов управления муниципальной собственностью.

Использованные источники:

1. Лушникова, Т. Ю., Ахатова А. М. Об оценке эффективности управления муниципальным имуществом // Вестник Челябинского государственного университета. - 2015. - № 1 - (356). - Вып. 10.- С. 22–30.
2. Маштаков, А. И. О совершенствовании методов оценки государственного имущества // Экономика и управление собственностью. 2007. - № 4. - С. 17-19.
3. Обухова, А.С. Методическое обеспечение оценки эффективности функционирования муниципальной системы местного самоуправления // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, г.Орел, 2011.

УДК 338.1

*Нерушева Т.В.
студент 3 курса
факультет магистратуры
и подготовки кадров высшей квалификации
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет экономики и торговли»
Россия, г. Орёл*

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

В статье говорится о необходимости и значимости социальной ответственности как основного критерия, помогающего предприятию достичь эффективного функционирования на долгосрочной перспективе, т.к. устойчивая репутация способствует повышению акционерной стоимости и росту популярности бренда, в связи с этим наблюдается увеличение стоимости бизнеса, а также идет упрочение долгосрочных перспектив развития.

Ключевые слова: бизнес, социальная ответственность, предпринимательство, конкуренция.

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

The article refers to the need and importance of social responsibility as a basic criterion, which helps the company achieve effective functioning in the long term, since strong reputation enhances shareholder value and increasing popularity of the brand, in this regard, an increase in the value of the business, and is the consolidation of long-term development prospects.

Keywords: business, social responsibility, entrepreneurship and competition.

В современных условиях характер предпринимательского потенциала России обусловлен переходным состоянием российской экономики. С одной стороны, Россия продемонстрировала способность к быстрому формированию предпринимательской инфраструктуры и самого класса предпринимателей, тем более что сами эти понятия на протяжении многих предшествовавших десятилетий воспринимались в стране исключительно негативно. За 90-е гг. в России образовались тысячи рыночных институтов, возникли миллионы частных собственников [6].

Сейчас бизнес начинает осознавать всю значимость социальной ответственности. Этому способствовал следующий ряд причин.

Первая причина, это глобализация. Сближение различных государств создает международную взаимозависимость, требующую особого мышления, отхода от регионального восприятия к восприятию целого, к взаимосвязям и взаимоотношениям, сотрудничеству, а не конкуренции.

Вторая – обострение конкуренции. Развитие конкуренции в экономике – это многоаспектная задача, решение которой в значительной степени зависит от эффективности проведения государственной политики по широкому спектру направлений: от макроэкономической политики, создания благоприятного инвестиционного климата, включая развитие финансовой и налоговой системы, снижение административных и инфраструктурных барьеров, до защиты прав граждан и национальной политики [1]. В связи с этим на предприятиях начинают вводиться стандарты корпоративной социальной ответственности, которая предполагает деятельность компаний в плане охраны окружающей среды, охраны труда, инвестирование в благотворительность и другое.

Третья причина – давление инвесторов. Сегодня инвесторы, прежде чем предоставить инвестиции, хотят получить всю информацию о корпорации, т.е. насколько корпорация конкурентоспособная, насколько она заботится об окружающей среде, насколько она социально ответственна. Социальная направленность компании является важным фактором при принятии решений об инвестировании, т.к. социальная деятельность компании говорит о ее положении на рынке.

И немаловажной причиной является постоянная смена предпочтений потребителя. Современный потребитель может получить абсолютно любую информацию о корпорации, и для него далеко не безразлично, как корпорация ведет себя по отношению к потребителям, по отношению к поставщикам и по отношению к окружающей среде. Произошло изменение ожиданий и системы ценностей потребителей.

Социальная направленность бизнеса может быть ориентирована как на внешнюю среду, так и на внутреннюю. Ориентация организации на внутреннюю среду должна проявлять в ее отношении к персоналу. Для достижения лучшего эффекта руководством организации используется социальная политика. Социальная политика организации – это часть политики управления персоналом, которая включает в себя все цели и мероприятия, связанные с добровольными социальными услугами фирмы. В данном случае компании обращают в большей степени свое внимание по отношению к рабочему времени сотрудников, заботе об их здоровье и политике в отношении их детей. Лучшими примерами использования социальной направленности внутри предприятия являются такие компании как «APPLE», «NIKE», «INTEL» [7]. Компания «APPLE» разрешает своим сотрудникам работать у себя дома. Ее главной социальной задачей является защита семейных ценностей, поддержка многодетных семей, и родителей с приемными детьми. Несмотря на то, что социальная ответственность предприятия подразумевает безвозмездную, не направленную на приобретение каких-либо благ или преимуществ деятельность, предприятия при осуществлении социальных действий все равно остается лишь в плюсе. Социальная деятельность в этом направлении обеспечивает предприятие повышением хорошей репутации и имиджа, или поддержкой уже существующих, повышением приверженности и лояльности, как покупателей, так и собственных сотрудников, а также повышением мотивации своего персонала, и что в конечном случае дает увеличение производительности. Изначально корпоративная социальная ответственность была присуща только зарубежным предприятиям и организациям. В России сложились две ситуации, с одной стороны ряд российских предприятий не понимают сути корпоративной социальной ответственности и отвергают ее стандартов, другие предприятия стараются придерживаться и внедрять стандарты социальной ответственности. Основная проблема непонимания и непринятия стандартов корпоративной социальной ответственности на российских предприятиях является не только еще незрелость бизнеса, но и человеческих фактор. Многие руководители, имея возможности вкладывать средства на развитие социальной направленности своего предприятия, этого не делают, так как главной своей целью они ставят наращивание собственного капитала на именно данный период времени, и совершенно не задумываются о будущих перспективах. Еще одной причиной является высокая коррумпированность правительства и бизнеса в России, что подавляет доверие общества к каким-либо актам благотворительности бизнеса, т.к. считают это спекулятивным действием и еще одним способом для государства или бизнеса относительно законного «отмывания денег». Можно предложить следующие пути решения: 1) открытость бизнеса, необходимо опубликовывать результаты предприятий в области социальной деятельности в популярных изданиях, пользующихся доверием общественности; 2) вмешательство государства. Государство должно поощрять бизнес к такому

роду деятельности и пропагандировать ее; 3) нужно снизить уровень коррумпированности, которая тормозит развитие бизнеса и общества; 4) развитие социального партнерства, что поможет достичь определенного баланса во взаимоотношениях между персоналом, бизнесом и государством [8]. В итоге может получиться: улучшение репутации, т.к. устойчивая репутация способствует повышению акционерной стоимости и росту популярности бренда, в связи с этим наблюдается увеличение стоимости бизнеса, а также идет упрочение долгосрочных перспектив развития.

Использованные источники:

9. Серебрякова Н.А. Направления совершенствования конкурентной политики на основе развития контрактных форм совместной деятельности малого и крупного бизнеса / Н.А. Серебрякова, Е.В. Симонова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2014. – №4(62). – С. 231-236.
10. Симонова Е.В. Взаимодействие крупного и малого бизнеса как эффективный инструмент развития экономики // Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов: материалы и доклады. / под общ. ред. О.А. Строевой. – Орел: Издательство Российской академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Орловский филиал). – 2016. – С. 128-129.
11. Симонова Е.В. Инновации как основа экономического развития России // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2014. – №7. – С. 7-12.
12. Симонова Е.В. Оценка тенденций развития деятельности предприятий малого и среднего бизнеса // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №9 (74). – С. 263-269.
13. Симонова Е.В. Управление малым бизнесом как составной частью экономической системы // Вестник ОрелГИЭТ. – 2009. – №3(9). – С. 62-64.
14. Симонова Е.В. Характерные черты предпринимательского потенциала России / Е.В. Симонова, О.А. Белкин // Актуальные вопросы экономических наук. – 2008. – №3-1. – С. 93-95.
15. Социальная ответственность компаний. Эффективные технологии управления социальными инвестициями: материалы международной конференции. М.: Агентство социальной информации, 2014. 130 с.
16. Экономика России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.portalus.ru/modules/ruseconomics/rus_readme.php?subaction=showfull&id=1161327891&archive=&start_from=&ucat=4&. (дата обращения 17.11.2016).

**АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕННОГО МАРКЕТИНГОВОГО
ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ЗАВЕДЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА «ПЕРЧИНИ» В Г.САМАРА)**

Статья посвящена анализу конкурентоспособности заведения общественного питания г.Самара – «Перчини». В современных условиях рынка и конкуренции компании крайне важно уметь оценить свою конкурентоспособность, факторы, от которых она зависит, а также инструменты, которые позволили бы управлять конкурентоспособностью. В ходе исследования была создана анкета и проведен опрос 50 человек, а на основе перекрестного и комплексного анализа был сделан вывод о конкурентоспособности рассматриваемого ресторана.

Ключевые слова: конкурентоспособность, перекрестный анализ, комплексный анализ, страта, показатели конкурентоспособности.

**THE ANALYSIS OF RESULTS OF THE CONDUCTED
MARKETING RESEARCH ACCORDING TO COMPETITIVENESS OF
THE INSTITUTION OF PUBLIC CATERING
(ON THE EXAMPLE OF PERCHINI RESTAURANT IN SAMARA)**

In modern market conditions and the competition of the company it is extremely important to be able to estimate the competitiveness, factors on which it depends, and also tools which would allow to manage competitiveness. Article is devoted to competitiveness analysis of an institution of public catering Samara – Perchini. During the research the questionnaire was created and survey of 50 people is conducted, and on the basis of the cross and complex analysis the conclusion was drawn on competitiveness of the considered restaurant.

Keywords: competitiveness, cross analysis, complex analysis, level, competitiveness indicators.

Оценивая конкурентоспособность предприятий общественного питания необходимо понимать, что, прежде всего предприятие считается конкурентоспособным, если оно удовлетворяет потребности и требования потребителя. Но немаловажную роль в деятельности компании играют конкуренты (имеющиеся, потенциальные) на конкретном рынке.

В рамках данного исследования была составлена анкета и проведено анкетирование 50 человек, а также были идентифицированы наиболее опасные (приоритетные) конкуренты.

В качестве конкурентов ресторана «Перчини» были выбраны рестораны города Самары – «Бенджамин» и «Чучвара». Эти заведения имеют

одинаковый целевой сегмент потребителей, а также являются прямыми конкурентами по следующим причинам: средний чек – от 1500 руб., рестораны открыты в один и тот же период времени, схожи в позиционировании ресторана (тематическое меню в зависимости от кухни), популярны у схожей группы потребителей.

Анализ данных полученных путем анкетирования дал следующие результаты.

Респонденты, ответившие на вопросы анкеты, имеют средний доход в размере от 15000 до 35000 рублей и находятся в возрасте от 18 до 25 лет.

Для анализа важности параметров в анкете был приведен блок вопросов по важности тех или иных характеристик заведения для респондента.

Наибольшую значимость для респондентов имеют критерии «Качество еды» и «Соответствие фото в меню и получаемого блюда». Наименьшее значение для респондентов имеют критерии «Ассортимент алкоголя» и «Скорость обслуживания».

По тому же принципу в анкете было предложено ответить на ту же группу вопросов, но уже по параметрам трех ресторанов - «Перчини», «Чучвара» и «Бенджамин».

Из полученных данных можно сделать вывод, что ресторана «Перчини» в плане ассортимента меню превосходит своих конкурентов. Худшие показатели этого ресторана дали параметры: скорость обслуживания, ассортимент алкоголя и интерьер, в сравнении с конкурентами.

Проведенный перекрестный анализ ответов на вопрос анкеты по значимости параметров при выборе ресторана по всем выделенным стратам (возраст и доход) дал следующие результаты.

Таблица 1 – Перекрестный анализ оценки важности параметров ресторана

Интерьер ресторана			
Доход	Возраст		
	18-25 лет	26-35 лет	36-более лет
менее 15 000 руб.	3,50	3,25	0,50
от 15 000 до 35 000 руб.	2,87	4,50	3,00
более 35 000 руб.	3,00	2,71	3,20
Ассортимент алкоголя			
Доход	Возраст		
	18-25 лет	26-35 лет	36-более лет
менее 15 000 руб.	4,25	3,50	5,00
от 15 000 до 35 000 руб.	4,07	3,25	3,67
более 35 000 руб.	5,00	4,43	4,20

Доход	18-25 лет	26-35 лет	36-более лет
менее 15 000 руб.	1,63	2,00	1,50
от 15 000 до 35 000 руб.	2,27	2,50	1,33
более 35 000 руб.	1,50	1,43	3,80

Ассортимент меню

Возраст

Доход	18-25 лет	26-35 лет	36-более лет
менее 15 000 руб.	2,63	3,25	2,50
от 15 000 до 35 000 руб.	3,40	3,75	4,00

Продолжение таблицы 1

более 35 000 руб.	1,50	4,00	3,00

Соответствие фото в меню и получаемого блюда

Возраст

Доход	18-25 лет	26-35 лет	36-более лет
менее 15 000 руб.	2,88	4,50	5,00
от 15 000 до 35 000 руб.	3,53	2,00	5,00
более 35 000 руб.	3,50	3,71	5,00

Скорость обслуживания

Возраст

Доход	18-25 лет	26-35 лет	36-более лет
менее 15 000 руб.	3,50	2,75	4,00
от 15 000 до 35 000 руб.	2,33	1,00	3,00
более 35 000 руб.	5,00	3,43	2,60

Доброжелательность персонала

Возраст

Доход	18-25 лет	26-35 лет	36-более лет
менее 15 000 руб.	3,25	3,75	3,50
от 15 000 до 35 000 руб.	3,60	3,50	3,00
более 35 000 руб.	3,50	2,86	3,40

Таким образом, услуги ресторана «Перчини» по самым значимым параметрам для потребителей, качеству еды и соответствию фото в меню и получаемого блюда, оценены выше среднего среди в категории от 18 лет до 25 лет с доходом от 15 000 руб. до 35 000 руб., категория от 26 лет до 35 лет с доходом менее 15000 руб., а также среди категории 36 и более лет с доходом более 35 000 руб.

В ходе данного исследования также была проведена оценка конкурентоспособности ресторана «Перчини» с помощью комплексного анализа.

Для расчета конкурентоспособности была выбрана база для сравнения (эталон) по формуле 1.

$$F_j = \sum_{i=1}^n p_{ji} \cdot a_i \quad (1)$$

где p_{ji} – значение i -ого качественного параметра j -ого; a_i – весомость i -

ого параметра в общем наборе качественных характеристик.

Ресторан, набравший большее суммарное значение был принят за эталон, $F(\text{«Бенджамин»}) = 4,11$.

Таблица 2 – Качественные и стоимостные показатели ресторанов г.Самара

Критерий/Ресторан	Ресторан "Перчини"	Ресторан "Чучвара"	Ресторан "Бенджамин"*	Весовой коэффициент
Качественные показатели				
Интерьер	3,90	4,18	4,50	0,14
Качество еды	3,86	4,22	3,88	0,18
Ассортимент алкоголя	3,14	3,70	3,42	0,09
Ассортимент меню	4,32	4,04	4,22	0,15
Соответствие фото в меню и получаемого блюда	4,12	4,20	4,46	0,17
Скорость обслуживания	2,60	3,28	3,80	0,13
Доброжелательность персонала	4,00	4,12	4,26	0,15
Стоимостные показатели				
Средний чек	1500	1600	1500	

Рассчитаны единичные показатели конкурентоспособности по формуле 2:

$$q_i = \frac{p_i}{p_{\text{э}i}}, \quad (2)$$

где q_i - единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му качественному параметру; p_i - величина i -го параметра для анализируемой продукции; $p_{\text{э}i}$ - величина i -ого параметра ресторана, принятого за эталон.

Проведены расчеты группового показателя $I_{\text{гп}}$ по формуле 3:

$$I_{\text{гп}} = \sum_{i=1}^n q_i * a_i, \quad (3)$$

где $I_{\text{гп}}$ - групповой показатель конкурентоспособности по качественным параметрам; a_i - весомость i -го параметра в общем наборе из n качественных параметров, характеризующих потребность.

Проведен расчет группового показателя по экономическим параметрам 4:

$$I_{\text{эл}} = \frac{3}{3_{\text{э}}}, \quad (4)$$

где $I_{\text{эл}}$ - групповой показатель по экономическим параметрам; 3, $3_{\text{э}}$ - полные затраты потребителя соответственно по оцениваемой продукции и товару-образцу (эталону).

Проведен расчет интегрального показателя конкурентоспособности по формуле 5:

$$K = \frac{I_{ТП}}{I_{ЭП}}, \quad (5)$$

где $I_{ЭП}$ – групповой показатель по экономическим параметрам; $I_{ТП}$ – групповой показатель по качественным параметрам.

Таблица 3 – Расчет показателей конкурентоспособности

Критерий	q_i
Интерьер	Ресторан "Перчини"
Качество еды	0,87
Ассортимент алкоголя	0,99
	0,92
Продолжение таблицы 2	
Ассортимент меню	1,02
Соответствие фото в меню и получаемого блюда	0,92
Скорость обслуживания	0,68
Доброжелательность персонала	0,94
$I_{ЭП}$	1
$I_{ТП}$	91,49
K	91,49

Результатом комплексного анализа стал вывод о том, что $K < 100$, ресторан «Бенджамин», взятый за эталон, превосходит по конкуренции ресторан «Перчини».

Успех на рынке предоставления ресторанных услуг в значительной степени предопределяется качеством управления работой предприятия. Руководящему аппарату ресторана «Перчини» необходимо пересмотреть нынешнее положение дел, разработать мероприятия и, конечно же, заинтересовать во внутренних изменениях своих сотрудников.

Таким образом, в ходе работы было выявлено, что сильными сторонами ресторана «Перчини» является ассортимент меню, а слабыми сторонами заведения – доброжелательность персонала, скорость обслуживания, ассортимент алкоголя, качество еды, интерьер, соответствие фото в меню и получаемого блюда. В значительной степени ресторан «Перчини» отстает по конкурентоспособности от рассматриваемых ресторанов конкурентов.

Использованные источники:

1. Выборнова Л.А. Методические указания для студентов ФЭУ, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации», «Финансы и кредит» - Самара, 2014
2. Жилина Е. В. Параметры оценки конкурентоспособности/ Е. В. Жилина // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г.

Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014.

3. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности/ А. А. Лазаренко // Молодой ученый. — 2014. — №1.

4. Фасхиев Х.А. «Определение конкурентоспособности предприятия», журнал "Маркетинг в России и за рубежом", №4, 2009

5. Сайт ресторана «Перчини» - <http://perchini.ru/>

Никулина В.В.

студент гр. БЭс-152, 2 курс

Май М.Е.

студент гр. БЭс-152, 2 курс

Коваленко Л.В.

научный руководитель, доцент

Кузбасский государственный технический университет

Россия, г. Кемерово

КОРРУПЦИЯ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В данной статье будут рассмотрены понятие коррупции, ее причины, виды, взаимодействующие в коррупции субъекты, а также причины возникновения и широкого распространения коррупции.

Ключевые слова: коррупция, коррупционные сделки, верхушечная коррупция, низовая коррупция, взятка.

Коррупция-это использование служебного положения для личной выгоды. Коррупция является одним из основных видов теневой экономики. Это общепринятое определение понятия "коррупция"[2].

Если мы рассмотрим другие определения этого понятия, то, например, в словаре Ожегова С. И. понятие коррупции определяется как моральное разложение должностных лиц и политиков, выражающееся в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и преступном сговоре с мафией[2].

Понятие "коррупция" можно разделить на так называемые верхушечную и низовую коррупции[1].

Верхушечная охватывает политиков, высшее и среднее чиновничество, связана с принятием решений, которые имеют высокую цену (формулы законов, госзаказы, изменение форм собственности и т. д.)[1].

Низовая коррупция распространяется на среднем низше уровнях, связана с постоянным, рутинным взаимодействием чиновников и граждан (штрафы, регистрации и т. д.)[1].

Часто можно заметить, что в коррупционной сделке стороны, участвующие в сделке, принадлежат к одной государственной организации, это утверждение справедливо, например, когда чиновник дает взятку своему начальнику за то, что глава покрывает действия взяткодателя. Данное проявление обычно называют "вертикальная коррупция", выступающая в качестве моста между верхушечной и низовой коррупциями, что особенно опасно за счет того, что это свидетельствует о переходе коррупции из стадии разрозненных актов в стадию укореняющихся организованных форм.

Коррупция часто является поводом для призывов к насильственной смене власти, когда обвинения часто предъявляются не только конкретной политической элите, но и политической системе в целом.

В авторитарных режимах государственной политики велика возможность успешного сокрытия подавляющего большинства злоупотреблений властью от общественности, в результате чего вывод об их коррумпированности делается на основе анализа косвенных свидетельств и пагубных для общества последствий. В условиях демократических режимов зачастую коррупция получает широкую огласку, что позволяет остановить ее распространение, прежде чем она начнет причинять существенный ущерб. Таким образом, периодические скандалы вызывают у граждан сомнения в способности государства влиять на процессы принятия решений в стране политических решений и приводят к разочарованию в демократии.

Если рассматривать взаимодействие субъектов коррупционных сделок, их можно разделить на три типа[2]:

1. Бытовая коррупция: порождается взаимодействием рядовых граждан и чиновников, в которую входят различные подарки от граждан и услуги сотруднику и членам его семьи;

2. Деловая коррупция, возникающая при взаимодействии власти и бизнеса, выражающаяся тогда, например, когда возникает хозяйственный спор, и стороны стремятся заручиться поддержкой судьи с целью вынесения решения в свою пользу;

3. Коррупция верховной власти, относящаяся к политическому руководству и Верховным судам в демократических системах, и это касается стоящих у власти групп, недобросовестное поведение которых проявляется реализация политики в своих интересах и в ущерб интересам избирателей.

Взаимодействие при проведении коррупционных сделок между начальником и подчиненным может иметь ряд преимуществ и рисков для начальника, и для подчиненного[2].

Для начальника преимуществами будут: стабильный доход как процент от взяток подчиненных; отсутствие непосредственного участия в даче взятки; минимальный риск того, что подчиненные выдадут начальника. Риски для руководителя здесь следующие: риск того, что подчиненный, если попался во время совершения коррупционной сделки, выдаст начальника; эта система, когда руководитель получает доход за счет процента от взяток подчиненных, может считаться организованной преступной группой, что является отягчающим обстоятельством при вынесении решения в суде.

Для подчиненного преимуществами являются: безопасность в получении взятки, находясь под покровительством начальника; широкие возможности, позволяющие принять крупные суммы и большое количество взяток. Минусы: такие же как и в случае с начальником, эта система, когда руководитель получает доход за счет процента от взяток подчиненных, может считаться организованной преступной группы, что является отягчающим обстоятельством при вынесении решения в суде; снижение размера взяток в

результате вычитания процента от взяток, отдаваемый начальнику.

Большинство специалистов выделяют следующие причины высокой коррупции[2]:

- Двусмысленные законы;
- Незнание или непонимание законов населением, что позволяет должностным лицам произвольно препятствовать осуществлению бюрократических процедур или завышать надлежащие выплаты;
- Зависимость стандартов и принципов, лежащих в основе работы бюрократического аппарата, от политики правящей элиты;
- Профессиональная некомпетентность бюрократии;
- Кумовство и политическое покровительство, ведущих к формированию тайных соглашений, которые нарушают механизмы контроля над коррупцией;
- Отсутствие единства в системе исполнительной власти, т. е. регулирование одной и той же деятельности в разных инстанциях;
- Низкий уровень участия граждан в контроле над государством.

Законодательство и система борьбы с коррупцией в Российской Федерации не позволяют вести эффективную борьбу с таким социальным явлением, как коррупция, которая угрожает не только реализации конституционных и демократических принципов построения правового государства, но и экономической и национальной безопасности страны.

Использованные источники:

1. Экономический подход к коррупции [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.e-ng.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/ekonomicheskij_podxod_k_korrupcii.html (Дата обращения 08.10.16);
2. Коррупция [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.science.wikia.com/wiki/Коррупция> (Дата обращения 08.10.2016).

УДК 33.2964

Никулина Н.В.
магистрант

кафедра «Антимонопольное управление»
Московский Государственный Областной Университет
Россия, г. Москва

АЛГОРИТМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена проблеме совершенствования процедур принятия решений в процессе корпоративного управления предприятием и необходимости выработки универсального алгоритма, позволяющего организации принимать решения с учётом прав акционеров и «иных заинтересованных лиц».

корпоративное управление

процедуры принятия решений
глобализация
интеграционный процесс
алгоритм
иные заинтересованные лица (стейкхолдеры)

This paper is devoted to the problem of improving the decision-making process in managing the corporations. It speaks about the need to develop some specific and unique algorithm that could help the company to integrate their decision-making into the stakeholder approach.

corporate management
decision-making
globalization
integration process
algorithm
stakeholders

Уже на протяжении нескольких десятилетий практически во всём мире формируется устойчивая тенденция образования и развития корпоративных предприятий. При этом корпоративное управление и успешность предприятий во многом опирается на грамотно и своевременно принятые решения как на национальном, так и на международном уровне. Однако, стоит отметить, что, в зависимости от сферы деятельности предприятия, управленцам всех уровней зачастую требуется принимать решения не только, да и не столько быстро, сколько нетривиально и по-особому моделировать движение процесса работы корпорации. При том, что высочайшая ответственность за исход той или иной операции в большинстве случаев будет возложена на высшее руководство корпорации или её отдельных департаментов и региональных представительств, то и механизм принятия решений в корпоративном управлении должен, соответственно, являться продуктом творчества и волевого внедрения со стороны управленцев высшего звена. Если принять во внимание тот факт, что большинство корпораций осуществляют экономическую деятельность в совершенно разнообразных сферах деятельности, в разных экономических, географических, политических и культурно-этнических условиях, то невольно напрашивается вывод о необходимости формирования и постоянного совершенствования таких процедур и алгоритмов принятия решений, которые бы, с одной стороны, имели под собой некую универсальную основу, легко и эффективно применимую для практически любой корпорации в любой точке земного шара, а с другой стороны, могли бы точно быть изменены в зависимости от конкретно сложившейся ситуации в отдельно взятом корпоративном предприятии отдельно взятой страны в условиях постоянно меняющегося рынка, непрерывного развития конкуренции и непрекращающегося обострения международной политической и экономической ситуации в связи с набирающей обороты глобализацией рыночной экономики.

Как показывает практика, и промежуточные и финальные неверно принятые решения определяют не только определённые финансовые показатели корпорации, иными словами снижают её прибыль, которая собственно и является первоочередной целью любого коммерческого предприятия, но также определяют не совсем верный, а иногда и достаточно губительный путь в её дальнейшем общем развитии. Естественным является уникальность алгоритмов принятия корпоративных решений в зависимости от направления деятельности фирмы. Практически все участники корпорации и сообщества вовлечены в интеграционный процесс. Между тем, стратегии внутреннего и внешнего взаимодействия зачастую не основываются на совместно принятых решениях и могут приводить к ущемлению интересов задействованных сторон. Поскольку единственным объединяющим фактором для корпораций и сообщества до сих пор остаётся устойчивое долгосрочное развитие, возникает острая необходимость более глубокого изучения этого процесса и формирования устойчиво работающих механизмов вовлечения всех заинтересованных сторон в процесс переговоров, приводящих в конечном счёте к взаимно выигрышным решениям. Для принятия таких решений необходимо выработать методику укрепления взаимодействия сторон и совершенствования процедур принятия решений в корпоративном управлении. Грамотно разработанные методы и алгоритмы решения подобной проблемы позволят использовать преимущества уже существующих и внедряемых механизмов принятия решений на предприятиях за счёт возникающего синкретического эффекта между участниками корпорации и сообщества и более рационального использования временных и человеческих ресурсов, что, в свою очередь, значительно повысит производительность корпоративного образования и благосостояние всех заинтересованных сторон.

Процесс управления представляет собой сложный, непрерывный, динамичный и целенаправленный процесс воздействия управляющей системы на управляемый объект при помощи различных методов и средств для достижения поставленных целей. Основу процесса управления составляют решения и деятельность, связанная с их подготовкой, принятием и реализацией. Управленческое решение – это основное звено процесса управления, формула воздействия управляющей системы на управляемую, результат управления. По существу, процесс управления сводится к фиксации и анализу ситуации, выработке и реализации решений. Можно сказать, что управленческое решение – это центральный стержень, вокруг которого вращается жизнь организации. Решение определяет программу действия системы управления для достижения поставленных целей. Эта программа устанавливает сроки и границы действий, круг исполнителей и их задачи, методы и средства, с помощью которых можно достичь определенных результатов, и критерии их оценки. Управленческие решения возникают при реализации функций управления, поскольку каждая функция представляет собой отдельные направления, виды воздействия, оказываемые управляющей

системой на объект управления. Решение - это промежуточный и конечный продукт в каждой функции управления, отражающий в своем содержании специфические черты каждой функции. Решение формулирует тип воздействия и тип действия, связанного с этим воздействием. Управленческие решения как форма связывают сущность (воздействие) и содержание (функции) управления.

Процесс выработки и реализации управленческого решения — это деятельность, осуществляемая по определенной технологии с использованием различных методов и технических средств, направленная на поиск выхода из определенной управленческой ситуации путем формирования, а затем реализации воздействия на объект управления. В организационном аспекте данный процесс представляет собой совокупность закономерно следующих один за другим в определенной временной и логической последовательности этапов, между которыми существуют сложные прямые и обратные связи. Каждому этапу соответствуют конкретные трудовые действия, направленные на выработку и реализацию решения. Эту повторяющуюся систему действий принято называть технологией процесса выработки и реализации решений, которую можно представить в виде алгоритма :

Идентификация проблемы
Сбор информации о проблеме
Определение критериев оценки решения
Идентификация альтернатив
Расчет последствий альтернатив
Выбор наилучшей альтернативы
Реализация решения
Контроль за реализацией решения
Анализ последствий решения

Этот процесс является чрезвычайно сложным и запутанным, характеризующимся многообразием обратных связей, возвращением на предшествующие стадии. По образному выражению Г. Саймона, процесс принятия решений представляет собой «колесо в колесе», когда каждая стадия включает в себя все остальные и возможно любое сочетание фаз и стадий в процессе разработки проблемы.

Упорядочение этапов и действий, составляющих процесс принятия решений — весьма насущная проблема и для построения организационных структур управления, и для разработки и применения математических,

системных, эвристических методов поиска и выбора решений, и для рационализации информационных потоков в организации, и для решения многих других управленческих проблем. Именно поэтому процесс принятия решений до сих пор является предметом исследований многих ученых — прикладников и практиков. На сегодня проблема изучения и совершенствования процесса принятия решений рассматривается как требующая привлечения всего комплекса научных дисциплин, группирующихся вокруг науки управления.

Процесс выработки и реализации управленческого решения — это деятельность, осуществляемая по определенной технологии с использованием различных методов и технических средств, направленная на поиск выхода из определенной управленческой ситуации путем формирования, а затем реализации воздействия на объект управления. В процессе принятия решений решается задача поиска, распознавания, классификации, упорядочения и выбора. Для решения этих задач используются методы анализа и синтеза, индукции и дедукции. Научную сторону принятия решений прежде всего составляет теория принятия решений, содержащая систему основных идей, описываются закономерности процесса принятия решений, определяются методы и технология принятия решений. Принятие эффективных решений в процессе корпоративного управления организацией, являясь целенаправленной деятельностью, имеет свою специфику, касается выбора альтернатив для достижения максимального эффекта с учетом фактического экономического состояния организационной среды. Данный процесс оказывает существенное влияние на выполнение основных функций управления компании: планирование, учет, анализ и регулирование. С целью совершенствования управления разработан алгоритм принятия решений в процессе корпоративного управления предприятием. Данный алгоритм обеспечивает возможность наиболее полно изучить текущую проблему и предложить оптимальное решение с максимальной вероятностью успешной реализации для всех заинтересованных сторон. Эффективное управленческое решение (положительный результат) в условиях поэтапного выполнения алгоритма принимается при условии последовательного использования полученных выводов и результатов, которые формируются на каждом из предыдущих этапов, а также при условии выстроенных бизнес-процессов, поддерживающих реализацию успешного корпоративного управления предприятием и достижение поставленных целей с учётом интересов акционеров и иных заинтересованных лиц.

Использованные источники:

1. Андронов В.В. Развитие корпоративного управления: от теории к практике. - М.: Экономика, 2004.
2. Бандурин А.В. Деятельность корпораций. М.: Буквица, 1999.
3. Большой коммерческий словарь. М., 1996.
4. Глушенко В. В., Глущенко И. И. Разработка управленческого решения.

5. Прогнозирование — планирование. Теория проектирования экспериментов. — Железнодорожный (Моск. обл.): ООО НПЦ «Крылья», 2000. — 400 с.
6. Голубков Е. П. Технология принятия управленческих решений. — М.: Дело и сервис, 2005. — 544 с.
7. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для процветания. М.: Финпрогресс, 2002.
8. Карапетян Д., Грачева М. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики // Управление компанией (Издается в России), 2004, No 1.
9. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения. — М.: Дело, 2001. — 392 с.
10. Портер М. Э. Конкуренция / пер. с англ. — М.: ИД «Вильямс», 2007. — 495 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

УДК 001.201

Новикова В.А.

студент 4 курса

факультет «Экономическая безопасность»

Раздроков Е. Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Финансы и банковское дело»

ФГБОУ ВО «Югорский Государственный Университет»

Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОМ РОССИИ

В статье рассматриваются депозитные операции, осуществляющиеся Банком России. Выделяются фиксированные ставки по депозитным операциям. Определяются основные характеристики депозитных операций Банка России.

Ключевые слова: депозит, Банк России, депозитные аукционы, депозитные операции по фиксированным процентным ставкам.

THE ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF DEPOSIT OPERATIONS BY THE BANK OF RUSSIA

The article deals with deposit operations carried out by the Bank of Russia. Are allocated a fixed rate deposit operations. Defines the main characteristics of the deposit operations of the Bank of Russia.

Keywords: deposit, the Bank of Russia, deposit auctions and deposit operations at fixed interest rates.

Проведение Центральным банком Российской Федерации операций по

привлечению денежных средств банков-резидентов в валюте Российской Федерации в депозиты, открываемые в Банке России, является особой разновидностью депозитных операций, специфика которых состоит в их целевой направленности. В соответствии со статьями 4, 46, 62.1 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» и Положением Банка России от 9 августа 2013 года № 404-П «О проведении Банком России депозитных операций с кредитными организациями» (далее — Положение № 404-П) Банк России проводит операции по привлечению денежных средств кредитных организаций в депозиты (депозитные операции).

Размещение вкладов на хранение в Центральный банк осуществляется на договорной, возвратной основе. Условия хранения вклада, размеры доходности в виде процентов оговариваются в договорах. Банк России проводит следующие виды депозитных операций: депозитные аукционы, депозитные операции по фиксированным процентным ставкам.

Важным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является разнообразная процентная пластика, ибо получение дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к совершению клиентами вкладов. Уровень депозитных процентных ставок устанавливается каждым банком самостоятельно, ориентируясь на учетную ставку Центрального банка, состояние денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики. По отдельным видам депозитных счетов величина доходов определяется сроком вклада, суммой, спецификой функционирования счета, объемом и характером сопутствующих услуг, наконец, зависит от соблюдения клиентом условий вклада.

Рассмотрим фиксированные процентные ставки по депозитным операциям Банка России (табл. 1). Фиксированные процентные ставки определяются по депозитным операциям на срок: овернайт, до востребования, том-некст и стоп-некст. Депозит овернайт - денежные средства на такой депозит вносятся предприятием в конце рабочего дня, а на утро следующего дня они вместе с начисленными процентами возвращаются клиенту на расчетный счет, т. е. фактически средства размещаются в банке на одну ночь.

Таблица 1 – Фиксированные процентные ставки по депозитным операциям Банка России за 2012 -2015 г.

Период действия	Овернайт	До востребования	Том-некст	Стоп-некст
11.12.2012- 02.03.2014	4,50	4,50	4,50	4,50
03.03.2014- 27.04.2014	6,00	6,00	6,00	6,00
28.04.2014- 27.07.2014	6,50	6,50	6,50	6,50
28.07.2014- 04.11.2014	7,00	7,00	7,00	7,00
05.11.2014-	8,50	8,50	8,50	8,50

11.12.2014				
12.12.2014-	9,50	9,50	9,50	9,50
15.12.2014				
16.12.2014-	16,00	16,00	16,00	16,00
01.02.2015				
02.02.2015-	14,00	14,00	14,00	14,00
15.03.2015				
16.03.2015-	13,00	13,00	13,00	13,00
04.05.2015				
05.05.2015-	11,50	11,50	11,50	11,50
15.06.2015				
16.06.2015-	10,50	10,50	10,50	10,50
02.08.2015				
03.08.2015-	10,00	10,00	10,00	10,00

Депозит до востребования — это один из наиболее популярных накопительных вкладов, позволяющий в любое время без уведомления банка снять средства с депозитного счета. При этом возможно снятие, как всей суммы вклада, так и определенной его части. Сделка «том-некст» представляет собой комбинированную сделку, которая фактически начинается завтра, а заканчивается послезавтра. Депозит «Стоп-некст» представляет собой комбинированную сделку, которая фактически начинается завтра, а заканчивается на второй рабочий день после заключения сделки. За исследуемый период можно наблюдать, что фиксированная процентная ставка по данным депозитам изменялась в сторону увеличения до 01.02.2015 г. и составила 16,00%. После она стала уменьшаться и достигла своего минимума 03.08.2015 г. и составила 10,00%. Данная процентная ставка действует до сегодняшнего момента.

Таблица 2 – Количество кредитных организаций, заключивших с Банком России соглашения по депозитным операциям за 2013-2015 г.

Федеральный округ	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Отношение 2015 г. к 2013 г., %
	Кол-во, ед.	Уд. вес, %	Кол-во, ед.	Уд. вес, %	Кол-во, ед.	Уд. вес, %	
Центральный	319	63,8	287	56	296	55,3	92,8
Северо-западный	32	6,4	34	6,6	38	7,1	118,7
Южный	26	5,2	36	7	33	6,2	126,9
Северо-Кавказский	4	0,8	9	1,7	11	2,1	275
Приволжский	54	10,8	75	14,6	80	14,9	148,1
Уральский	29	5,8	28	5,5	26	4,9	89,6
Сибирский	21	4,2	28	5,5	30	5,6	142,8
Дальневосточный	15	3	16	3,1	17	3,2	113,3
Крымский	0	-	0	-	4	0,7	-
Итого:	500	100	513	100	535	100	107

В таблице 2 приведены данные по кредитным организациям, которые заключили с Банком России соглашения по депозитным операциям в разрезе федеральных округов. В 2013 г. количество кредитных организаций составило 500 ед. Наибольший удельный вес занял Центральный федеральный округ с количеством организаций 319 ед. В Приволжском ФО в 2013 г. 54

организации заключили с Банком России соглашения по депозитным операциям. Наименьший удельный вес имеет Северо-Кавказский ФО. В Крымском ФО в 2013 г. ни одна организация не заключила соглашение с ЦБ РФ.

В 2014 г. количество организаций увеличилось на 13 ед. и составило 513 ед. В Центральном ФО число кредитных организаций сократилось на 32 ед. В уральском ФО также сократилось количество организаций на 1 ед. По остальным ФО произошло увеличение числа организаций. Наибольший удельный вес также занял Центральный ФО. На втором месте также Приволжский ФО. Наименьший ФО имеет Северо-Кавказский ФО. Крымский ФО также в 2014 г. как и в 2013 г. не имеет организаций, которые заключили соглашения с Банком России.

В 2015 г. число организаций, заключивших соглашения с Банком России по депозитным операциям увеличилось по сравнению с 2014 г. на 22 ед. В центральном Федеральном округе число организаций по сравнению с 2014 г. увеличилось на 9 ед. Наибольший удельный вес занимает как и в предыдущие года Центральный ФО. На втором месте также Приволжский ФО. Наименьший удельный вес имеет Крымский Федеральный округ. В Южном ФО и Уральском ФО произошло сокращение организаций в 2015 г. по сравнению с 2014 г. По остальным ФО произошло увеличение количества организаций, заключивших соглашения с Банком России.

В 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличилось количество организаций, заключивших соглашения с Банком России на 7% (на 35 ед.). Увеличение организаций произошло по таким федеральным округам, как: Северо-Западный, Южный, Северо-Кавказский, Приволжский, Сибирский, Дальневосточный. Уменьшение организаций произошло по таким федеральным округам, как: Центральный, Уральский.

В целом, можно сделать вывод, что за исследуемые года произошло увеличение количества организаций, заключивших соглашения с Банком России по депозитным операциям.

Рассмотрим основные характеристики депозитных операций Банка России (табл. 3). В 2013 г. наибольшее число организаций, разместивших депозит в Банке России было в декабре и составило 277 ед. В январе этого же года число организаций составило 276 ед. В целом можно наблюдать, что в начале и в конце года происходит увеличение числа организаций, разместивших депозиты в Банке России. Также количество территориальных учреждений Банка России, кредитные организации которых размещали денежные средства в депозит в Банке России имеют наибольшее значение в январе и феврале 2013 г. (53 и 52 ед.) и в декабре (52 ед.).

Объем привлеченных денежных средств Банком России в феврале 2013 г. имел наибольшее значение и составил 2457812,47 млн. руб. Наименьшее значение было в сентябре 2013 г. (1008864,64 млн. руб.).

Таблица 3 – Основные характеристики депозитных операций Банка

России за 2013 – 2015 г.

Месяц	Количество кредитных организаций, разместивших депозит в Банке России	Объем привлеченных денежных средств, млн. руб.	Структура привлеченных денежных средств, % от объема привлеченных депозит средств		
			По фиксированным процентным ставкам, по срокам		
			До востребования	1 день	1 месяц
2013 г.					
Январь	276	2434595,40	1,85	97,68	0,47
Февраль	255	2457812,47	1,70	97,99	0,31
Март	211	1984878,77	2,09	97,56	0,35
Апрель	198	1909233,36	1,94	97,77	0,29
Май	165	1492240,73	2,20	97,39	0,41
Июнь	175	1490635,99	3,29	96,27	0,44
Июль	190	1561251,71	2,74	96,81	0,45
Август	172	1439218,07	2,77	96,70	0,53
Сентябрь	177	1008864,64	3,43	95,99	0,58
Октябрь	228	1541756,64	2,31	97,27	0,42
Ноябрь	215	1216439,35	2,63	96,53	0,84
Декабрь	277	2018525,31	3,40	96,07	0,53
2014 г.					
Январь	231	1469960,50	2,46	96,45	1,09
Февраль	149	719303,65	3,35	96,65	-
Март	155	1157213,42	2,89	97,11	-
Апрель	201	1575035,19	1,66	98,34	-
Май	171	1259148,45	1,50	98,50	-
Июнь	158	1139463,92	1,78	98,22	-
Июль	197	1722206,77	1,79	88,35	-
Август	215	2971537,72	1,20	74,30	-
Сентябрь	243	4142974,03	1,07	98,93	-
Октябрь	256	3047108,14	1,07	98,93	-
Ноябрь	206	1429741,37	2,19	93,29	-
Декабрь	308	6404104,41	1,09	98,91	-
2015 г.					
Январь	304	6144802,94	0,71	73,25	-
Февраль	290	5733153,19	0,62	86,15	-
Март	264	3304073,77	1,35	98,65	-
Апрель	260	4450926,10	1,06	98,94	-
Май	260	3557989,84	0,83	99,17	-
Июнь	233	5321075,15	0,60	99,40	-
Июль	233	6821616,97	0,60	99,40	-
Август	275	4941062,92	0,85	99,15	-
Сентябрь	288	5286884,89	0,90	99,10	-
Октябрь	269	4994319,40	0,80	99,20	-
Ноябрь	265	6184003,07	0,59	99,41	-
Декабрь	265	6834780,64	0,60	99,40	-

В 2014 г. наибольшее число организаций, разместивших депозит в Банке

России было в декабре и составило 308 ед. Это больше, чем в декабре прошлого года на 31 ед.

В целом можно наблюдать, что в начале и в конце года происходит увеличение числа организаций, разместивших депозиты в Банке России. Также количество территориальных учреждений Банка России, кредитные организации которых размещали денежные средства в депозит в Банке России имеют наибольшее значение в январе и декабре 2014 г. (51 и 46 ед.). Объем привлеченных денежных средств Банком России в декабре 2014 г. имел наибольшее значение и составил 6404104,41 млн. руб. Наименьшее значение было в феврале 2014 г. (719303,65 млн. руб.).

В 2015 г. наибольшее число организаций, разместивших депозит в Банке России было в январе и составило 304 ед. В целом можно наблюдать, что в начале и в конце года происходит увеличение числа организаций, разместивших депозиты в Банке России. Также количество территориальных учреждений Банка России, кредитные организации которых размещали денежные средства в депозит в Банке России имеют наибольшее значение в октябре 2015 г. (53 ед.). Объем привлеченных денежных средств Банком России в декабре 2015 г. имел наибольшее значение и составил 6834780,64 млн. руб. Наименьшее значение было в марте 2015 г. (3304073,77 млн. руб.).

Рассмотрим итоги депозитных аукционов, проведенных Банком России (табл. 4). В 2013 г. не было проведено ни одного депозитного аукциона. В 2014 г. была проведено 5 депозитных аукционов, срок привлечения денежных средств на которых составил 1 день, 2 дня, 3 дня. 07.08.2014 г. 45 организаций приняло участие в аукционе. Это наибольшее значение. Наименьшее значение организаций, принявших участие в аукционе составило 12 ед. Общая сумма заявок также была наибольшая 07.08.2014 г. – 417,14 млрд. руб., наименьшая 07.11.2014 г. – 64,63 млрд. руб. По итогам депозитного аукциона объем привлеченных денежных средств был наибольшим 07.08.2014 г. – 360,00 млрд. руб.

Таблица 4 – Итоги депозитных аукционов (в том числе депозитных аукционов «тонкой настройки»), проведенных Банком России за 2013 -2015 г.

Дата проведения аукциона	Срок привлечения денежных средств	Количество кредитных организаций, принявших участие в аукционе	Общая сумма заявок, млрд. руб.	Минимальная ставка, % годовых	Максимальная ставка, % годовых	Ставка отсечения, % годовых	Средне взвешенная процентная ставка, % годовых	Объем привлеченных денежных средств, млрд. руб.

2013 г.

- - - - - - - - -

2014 г.

9.07	1 день	33	225,90	6,95	7,50	6,39	7,31	169,80
4.08	2 дня	39	402,31	7,44	8,00	8,00	7,86	360,00
7.08	1 день	45	417,14	7,30	8,00	7,75	7,48	180,00
8.08	3 дня	44	243,73	7,37	8,00	7,64	7,52	190,00
7.11	3 дня	12	64,63	8,95	9,50	9,50	9,2	64,63

2015 г.

13.01	1 день	15	114,23	16,47	17,00	17,00	16,79	114,23
14.01	1 день	29	227,54	16,55	17,00	17,00	16,91	227,54
20.01	1 день	32	223,33	16,48	17,00	17,00	16,94	223,33
21.01	1 день	48	282,54	16,55	17,00	17,00	16,95	282,54
22.01	1 день	44	288,99	16,50	17,00	16,95	16,89	224,39
23.01	3 дня	57	357,16	16,50	17,00	16,96	16,88	309,16
30.01	4 дня	54	304,65	16,55	17,00	17,00	16,90	304,65
02.02	1 день	29	128,59	14,50	15,00	15,00	14,93	128,59
03.02	1 день	60	467,24	14,75	15,00	15,00	14,93	467,24
06.02	3 дня	61	590,87	13,95	15,00	-	-	-
09.02	1 день	53	266,03	13,95	15,00	14,93	14,73	221,01

В 2015 г. было проведено 11 депозитных аукционов, срок привлечения денежных средств на которых составил 1 день, 3 дня, 4 дня. 06.02.2015 г. 61 организация приняла участие в аукционе. Это наибольшее значение. Наименьшее значение организаций, принявших участие в аукционе составило 15 ед. Общая сумма заявок также была наибольшая 06.02.2015 г. – 590,87 млрд. руб., наименьшая 13.01.2015 г. – 114,23 млрд. руб. По итогам депозитного аукциона объем привлеченных денежных средств был наибольшим 03.02.2015 г. – 467,24 млрд. руб.

Деятельность Центрального банка ориентируется на потребности реальной экономики. В Российской Федерации существует текущая нестабильная экономическая ситуация, а соответственно и возрастают банковские риски. Однако в течении 2015 года экономические показатели постоянно менялись, при этом предложение кредитных организаций зачастую превышал спрос Банка России. Данное обстоятельство говорит о существующих проблемах большинства банков в прогнозировании своей деятельности и переоценке потребностей банков в ликвидности. В рамках

развития депозитных операций Банк России предполагает:

- построение прямого обмена документами в электронном виде;
- снятие ограничения по количеству основных счетов кредитной организации по принципу «один способ — один счет»;
- техническая реализация возможности досрочного возврата срочного депозита.

В течение 2017 г. будет увеличиваться количество кредитных организаций, заключивших с Банком России соглашения по депозитным операциям. Данный рост будет обусловлен стремлением большинства банков к безрисковому размещению средств в условиях нестабильной экономической ситуации. При этом предполагается, что предложение кредитных организаций также, как и в 2015 г. будет превышать спрос Банка России.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86-ФЗ (действующая редакция, 2016)
2. Положение Банка России от 9 августа 2013 г. N 404-П «О проведении Банком России депозитных операций с кредитными организациями»
3. <http://www.cbr.ru> – сайт Центрального Банка РФ (21.11.2016)
4. Интернет – источник Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/> (19.11.2016)

УДК 332.122.62

*Носкова О. Г., к.э.н.
доцент*

*Аветисян С. Т.
студент 3 курса*

*Орлова В. А.
студент 3 курса*

*Санкт – Петербургский университет
технологий управления и экономики*

Алтайский институт экономики

Российская Федерация, г. Барнаул

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Актуальность темы заключается в том, что туризм сегодня – это сфера социально-экономического комплекса, которая во многих странах превратилась в бурно развивающуюся индустрию. В настоящее время каждое 7-е рабочее место в мире приходится на туристский бизнес. По прогнозам ВТО, к 2020 году количество международных туристских прибытий составит 1,6 млрд., т.е. в 3 раза превысит показатели 2000 года. Ежедневные расходы туристов, исключая авиаперевозки, возрастут до 5 млрд. долларов в день.

Практики российской туристской индустрии возлагают большие надежды на развитие внутреннего и въездного туризма в нашей стране. В последнее время туристские фирмы частично направляют свою деятельность на российские регионы и страны ближнего зарубежья.

Туризм в России – это развивающийся комплекс. Поэтому постоянно ведется поиск новых форм работы на рынке, путей решения, возникающих в данной индустрии проблем. Но, несмотря на стремительные темпы развития, должного внимания туризму как сектору национальной экономики России до сих пор не уделяется.

Экономика связана с извлечением оптимальной выгоды от использования ограниченных ресурсов. Экономические факторы, которые, как правило, ограничены, призваны удовлетворять психологические и физические потребности человека.

В современных условиях экономический аспект в туристском бизнесе обретает особую значимость, и для эффективного ведения туристского бизнеса предприниматель должен хорошо разбираться в вопросах экономики туризма[1].

Экономика туризма представляет собой науку, изучающую внутренние аспекты экономических отношений в этой сфере деятельности, причем экономические отношения рассматриваются на двух уровнях: межотраслевого комплекса социально-бытовой инфраструктуры и хозяйствующего субъекта туристской фирмы.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» туризм – это временные выезды (путешествия) граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания.

Туризм как товар реализуется в форме услуг. Услуга туризма, как и услуга, вообще, есть действие определенной потребительской стоимости, выражающееся в полезном эффекте, который удовлетворяет ту или иную человеческую потребность. При этом услуга может быть оказана либо вещью, т.е. при помощи товара, либо в процессе функционирования самого живого труда. Указанные два способа производства услуг обуславливают и два вида самих услуг: материальные (производственные), нематериальные (непроизводственные), не связанные с материальными продуктами, производство которых неотъемлемо от их потребления.

Алтайский край в этом году посетило около 750 тысяч туристов. Рост турпотока в регионе составил 12 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошло года.

По информации Алтайтурцентра, значительный прирост произошёл в Белокурихе, высокая степень загрузки наблюдалась в предгорных районах - Чарышском и Солонешенском. Так же туристы активно осваивают западную часть края, в частности, Романовский и Завьяловский районы. Отдых на солёных озёрах обходится в среднем в 724 рубля в сутки на человека, из которых на проживание турист тратит около 270 рублей, на питание-430 рублей, на иные цели-24 рубля в сутки. Половина туристов на солёных озёрах

– из Кемеровской и Новосибирской областей. Около 80 процентов отдыхающих размещаются в палатках

Районы Алтайского края только наращивают число организованных турбаз.

Один из районов, интересных туристам:

-Усть –Пристанский, здесь сохранено много православных святынь, а через сёла Усть-Чарышская Пристань, Елбанка и Коробейниково ежегодно проходит Всероссийский крестный ход.

Так, в Усть –Чарышской Пристани сохранились здание церковно-приходской школы и дом священника. В разрабатываемой сегодня прихожанами района православный туристический маршрут войдут и сёла Нижнеозёрное, Брусенцево и Вяткино. Первые туристы познакомятся с маршрутом в 2017 году.

В комитете по туризму алтайского края применяется стратегическое планирование, которое представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь турфирмам достичь своих целей.

Республику Алтай в этом году посетило около 2 млн человек. Из года в год поток туристов в республику растёт. И уже который год регион бьёт все рекорды по количеству отдыхающих на одного жителя региона в стране. Благодаря активному развитию туризма в Горном Алтае развивается порядка 20 смежных отраслей экономики, и, если судить по итогам прошлого года, туризм формирует около 10 % валового регионального продукта. Такими цифрами не может похвалиться ни один субъект Российской Федерации.

Таким образом почти три миллиона гостей посетило Алтайский край и Республику Алтай.

Использованные источники:

1. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности: учебное пособие.- М.: КНОРУС, 2008- 288с.

УДК 316.7

Нугуманова А.А.

магистрант

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЙ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

***Аннотация:** Статья посвящена этике разрешения конфликтов. Ежедневно каждый человек вступает в отношения с другими людьми. В процессе этих отношений могут возникать разногласия в точках зрения, стремление навредить своему оппоненту, негативное отношение, которые приводят к конфликтам.*

***Ключевые слова:** конфликт, структура конфликта, стадии конфликта, стратегии разрешения конфликта.*

Наша жизнь полна противоречий и столкновений. Конфликты постоянно возникают между членами семьи, между частными лицами и организациями, между представителями различных государственных, политических, общественных структур, между отдельными регионами внутри страны, между государствами и т.д.

Конфликтов невозможно избежать, ни в какой сфере деятельности – производственной, управленческой, предпринимательской и др.

Под конфликтом понимается столкновение сторон, имеющих противоположные цели, интересы, взгляды; серьезные разногласия, острый спор, приводящий к борьбе [1].

Причины конфликта не всегда поддаются логическому объяснению, так как могут включать иррациональную составляющую, а внешние проявления часто не дают представления об их истинном характере.

Конфликты выполняют как положительные, так и отрицательные функции. Например, конфликт делает социальные отношения более мобильными. Течение социальной жизни в условиях согласия разворачивается равномерно, медленно. Но стоит развиться конфликту, как все приходит в движение. Привычные норма поведения и деятельности, годами удовлетворяющие людей, отбрасываются с удивительной решимостью и безо всякого сожаления. Под ударами конфликтов все может преобразиться и обновиться, но может привести к разрушению. Негативное проявление конфликта может выразиться в текучести кадров в организации, ухудшении морально-психологического климата в коллективе, сворачивании сотрудничества, снижении производительности и активности в будущем и т.д. [6].

Есть ли возможность успешно завершить возникший конфликт? Ключ решения проблемы состоит в том, чтобы взглянуть на конфликт, как на задачу, которую надо решить: определить причину конфликта, а затем применить соответствующую технику решения данной проблемы. Из методов анализа конфликтной ситуации можно выделить метод творческой визуализации (для анализа причин конфликта), метод мозгового штурма (для поиска альтернатив), метод автоматической записи (для выяснения собственных реакций), метод мысленного представления и мысленного контроля (для выработки и контроля внутренней мотивации реализации новых решений) [2; 8].

Поскольку в реальной жизни не так просто выяснить истинную причину конфликта и найти адекватный способ его разрешения, то целесообразно выбрать определенную стратегию поведения в зависимости от обстоятельств. Существует пять основных стилей поведения при конфликте:

- конкуренция или соперничество;
- сотрудничество;
- компромисс;
- приспособление;

- игнорирование или уклонение.

Стиль поведения в конкретном конфликте, определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально.

Стиль конкуренции или соперничества – этот стиль наиболее типичен для поведения в конфликтной ситуации. Его можно использовать, если вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы, поскольку исход конфликта очень важен для вас:

- 1 – обладаете достаточной властью и авторитетом, и вам представляется очевидным, что предлагаемое вами решение – наилучшее;
- 2 – чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять;
- 3 – должны принять непопулярное решение и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага;

Однако следует сказать, что эта стратегия редко приводит к долгосрочным результатам, так как проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле. Кроме того, тот, кто сегодня проиграл, завтра может отказаться от сотрудничества.

Сотрудничество – наиболее трудный из всех стилей, но вместе с тем наиболее эффективный при разрешении конфликтных ситуаций. Преимущество его в том, что вы находите наиболее приемлемое для обеих сторон решение и делаете из оппонентов партнеров. Такой подход ведет к успеху, как в делах, так и в личной жизни. Однако такой стиль требует умения объяснить свои решения, выслушать другую сторону, сдерживать свои эмоции. Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным.

Стиль компромисса – суть его заключается в том, что стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки. Этот стиль наиболее эффективен, когда обе стороны желают одного и того же. При использовании этого стиля акцент делается не на решении, которое удовлетворяет интересы обеих сторон, а на варианте, с которым каждый мог бы согласиться.

Стиль уклонения – реализуется обычно, если конфликт не затрагивает прямых интересов сторон или возникшая проблема не столь важна для сторон и у них нет нужды отстаивать свои интересы.

Стиль приспособления означает, что вы действуете совместно с другой стороной, но при этом не пытаетесь отстаивать собственные интересы в целях сглаживания атмосферы и восстановления нормальной рабочей обстановки. В таком случае вы жертвуете собственными интересами в пользу другой стороны. Но это не означает, что вы должны отказаться от своих интересов. Вы просто должны как бы отставить их на некоторое время, а потом, в более благоприятной обстановке, вернуться к их удовлетворению за счет уступок со стороны вашего оппонента или каким-либо иным образом [4].

Таким образом, конфликт является способом выявления и разрешения

противоречий. Полезен конфликт тем, что, так или иначе, разрешает противоречие. Но из этого вытекает следующий вопрос: а какова цена разрешения противоречия путем конфликта? Она, как правило, очень высокая. В виде разрушения или серьезного повреждения системы, а то и вовсе уничтожения одной из сторон. На лицо социальный иллюзионизм. Лучшим разрешением объективно существующего противоречия является не его конфликтный способ, а мирный, консенсусный вариант, который происходит мирными цивилизованными путями и средствами, когда противостоящие стороны и все участники конфликта приходят к пониманию необходимости этого раньше, чем развитие событий пойдет по конфликтному руслу [5; 7].

Использованные источники:

1. Белолипецкий В.К., Павлова Л.Г. Этика и культура управления: Учебно-практическое пособие. – Москва: ИКЦ «МарТ»: Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – С.258.
2. Игебаева Ф.А. Межличностный конфликт в организации и его последствия. // Язык и литература в условиях билингвизма и полилингвизма. Сборник материалов II Всероссийской научно- практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – С. 249 – 252.
3. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений: Учебник / Под ред. проф. П.И. Сидорова. – 2-е изд, перераб. – М.: ИНФРА – М, 2013. – С.101.
4. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
5. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
6. Руденко А.М. Деловое общение /А.М. Руденко, С.И. Самыгин. – Ростов н /Д: Феникс, 2008. – С.188.
7. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
8. Игебаева Ф.А. Руководитель и его роль в предупреждении конфликтов в организациях // Развитие современного общества России в условиях новой экономики. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2012. – С. 39 – 42.

*Нурахмедова А.В.
магистрант 2 курса*

ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ ИСТОРИЧЕСКОЙ АНТРОПОЛОГИИ

В последние два десятилетия в исторической науке происходят качественные перемены, связанные с процессом глобализации, а также возникновением и утверждением нового социокультурного подхода к изучению нашего прошлого. После падения привычной для многих марксистской системы пали и идеологические оковы историков социалистических стран, а на западе тем временем была расколота «буржуазная» историография, казавшаяся ранее чем-то непоколебимым. В ней появилось множество течений и направлений.

Наибольшее распространение и известность получает антропологически ориентированная история. Это связано с повышением интереса к человеку в истории, его поведением, действиями, поступками, представлениями и ценностями.

Становление исторической антропологии как научного направления с определенным кругом вопросов и методов было одним из проявлений глобальной смены ориентиров исторического знания, получившей название «Новой исторической науки» [1,119] .

Термин «историческая антропология» начал применяться с 1970-х гг. Именно с этого времени происходит осознание истинной роли человека в истории. Была осознана недостаточность психологического анализа человеческого поведения, для изучения мотивов его поведения, совершения тех или иных поступков.

Историческая наука конца 19 века нуждавшаяся в обновлении методики и проблематики нашла пути обновления в использовании достижений смежных социальных наук (культурной и социальной антропологии, социологии и лингвистики).

Именно диалог со смежными науками помог историкам существенно расширить проблему исследований, включив в нее перечень новых тем, как отношение людей прошлого к жизни и смерти, болезням возрастными периодам и т.д. Диалог истории и антропологии способствовал освобождению первой от европоцентризма, от однолинейности исторического процесса. Привела к утверждению новой парадигмы, признающей альтернативность в истории, а также множественность форм исторического развития.

Так, Адре Бюргер в своем труде «Новая историческая наука» опубликованная в 1978 году утверждает, что предтечи этого направления зародились еще в конце XVIII века не столь известным на сей день историком Леграном д'Осси, задумавшего многотомный труд «Истории частной жизни французов», а немного позже в трудах Жюль Мишле, резко выделившийся на фоне современной ему позитивистской историографии. Только после этого Бюргер переходит непосредственно к Школе Анналов. Примечателен тот факт, что становление исторической антропологии происходит не только во

Франции, но и в ряде другие европейских стран: Великобритании, Германии, России и США. Отсюда назревает вопрос: следует ли это отнести к международному авторитету Школы Анналов или в каждом государстве у этого направления возникли свои отцы-основатели?

Английский ученый Питер Берк имеет свое видение данной проблемы. Он предлагает несколько иной список предшественников исторической антропологии: Ф.Ницше, А.Варбург, Ф.Корффорд, М.Блок и т.д.

На Московской конференции 1998 года А.Л.Топорков говорил о предпосылках историко-антропологического подхода в русской науке середины XIX столетия имея в виду труды Ф.И.Буслаева, А.И.Веселовского и других.

Таким образом в каждой стране выявилась целая плеяда исследователей, чьи идеи были связаны с новым научным направлением. Но можно ли их считать основателями исторической антропологии? Однозначно, нет! Ведь ни Ж. Мишье, ни Ф.Ницше, ни Ф.И Буслаев не использовали самого термина «Историческая антропология», а также не принадлежали к одному общему для них научному движению или направлению. Здесь необходимо понимать, что при желании в прошлом почти всегда можно найти ученых, чьи интересы оказались бы созвучны возникшему позднее направлению[2,14.].

Необходимо отметить, что процесс становления и развития исторической антропологии был ни одинаков и ни однороден. Так, во Франции уже в 90-е гг. усилилась критика исторической антропологии и резко сократилось число исследователей, идентифицирующих себя с этим направлением [3,172]. А вот в Германии, Италии, Испании и России, наоборот, наблюдается повышенный интерес к этому направлению. Не везде историческая антропология выступала под “собственным именем”. Для него характерно наличие целого ряда “родственных” направлений, которые можно считать вариантами антропологически ориентированной истории. К ним, например, относится “новая культурная история” в США (Р.Дарнтон, Л.Хант и др.), итальянская “микроистория”, а также историческая повседневность в Германии.

Что касается становления исторической антропологии в России, то впервые на русском языке термин «историческая антропология» употребил А.Я. Гуревич в 1984 году [4,140]. Он же приложил немало усилий, чтобы познакомить отечественных гуманитариев с достижениями французской школы «Анналов». Позднее А.Я. Гуревич опубликовал несколько программных статей, в которых сформулировал задачи и перспективы исторической антропологии» [5,369].

На основании выше сказанного можно говорить о том, что процесс «антропологизации» истории идет весьма быстрыми темпами. Одни исследователи участвуют в этом процессе вполне сознательно, активно экспериментируя с новыми подходами и концепциями, другие скорее склонны «плыть по течению», повинаясь капризам научной моды. Ведь именно 70-80-е гг. 20 столетия стали периодом бума конкретных социально-

исторических исследований, совершивших подлинный прорыв в области изучения индивидуального и коллективного поведения и сознания. Радикальное изменение самой проблематики исследования, направленного на выявление человеческого измерения исторического процесса, потребовало решительного обновления концептуального аппарата и исследовательских методов и привело к формированию новой парадигмы социальной истории, включающей в свой предмет сферу человеческого сознания как неотъемлемую структуру социальной жизни.

Использованные источники:

1. Кром М.М. Историческая антропологии. Пособие к лекционному курсу. СПб.2004..
2. Питер Б. «Историческая антропология и новая культурная история» // НЛО 2005. № 75.
3. Репина Л. П. Социальная история и историческая антропология: новейшие тенденции в современной британской и американской медиевистике // Одиссей. Человек в истории. 1990. М., 1990.
4. Гуревич А.Я. Этнология и история в современной французской медиевистике // Советская этнография. 1984. № 5..
5. Куприянов А.И. Историческая антропология. Проблемы становления // Исторические исследования в России. Тенденции последних лет / Под ред. Г.А. Бордюгова. М., 1996.

УДК 338.242

Обельчак В.В.
*студент 2 курса
факультет магистратуры и подготовки
кадров высшей квалификации
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет экономики и торговли»
Россия, г. Орёл*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Статья посвящена вопросам, связанным с повышением эффективности системы государственных и муниципальных закупок посредством контроля. Отмечается, что результативность и эффективность контроль зависят во многом от того, насколько контроль состоялся как система, что подразумевает синхронизацию усилий каждого звена – от деятельности контрактных управляющих заказчиков до конечного исполнителя контракта.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, эффективность, заказ.

IMPROVING EFFICIENCY THROUGH CONTROL PROCUREMENT

The article is devoted to issues related to increasing the efficiency of public procurement system through the control. It is noted that the effectiveness and efficiency of control depends largely on how much control as a hosted system that involves synchronizing the efforts of each level - from the activities of the contract to the final customers governing artist contract.

Keywords: state and municipal procurement, efficiency, order.

Немалые усилия государственных органов власти направлены на совершенствование правовой базы инструментов и механизмов системы государственных и муниципальных закупок, однако, заметного продвижения не отмечается. При всех недостатках ФЗ от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» следует признать его весьма полезное начинание – попытку создания совершенно нового механизма взаимодействия между государственными (муниципальными) структурами и предпринимателями, основанного на принципах конкуренции. Поэтому, давая критические оценки положениям указанного ФЗ, не следует принижать его значение на пути формирования более совершенной нормативной правовой базы для государственных и муниципальных закупок и следует признать, что ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», заложивший основы контрактной культуры в РФ и ее субъектах, корнями уходит в предыдущий ФЗ. Возможно, что это является причиной критического восприятия закона о контрактной системе экспертным сообществом, несмотря на относительно короткий временной период его действия [1].

Несовершенство нормативной правовой базы, регулирующей сферу закупок, создает препятствия для эффективного и результативного контроля. Как и любой контроль и надзор бывают плановыми и внеплановыми. Плановые проверки в силу ч. 13 ст. 99 Закона №44-ФЗ в отношении каждого заказчика, контрактной службы или контрактного управляющего, постоянно действующей комиссии по осуществлению закупок и ее членов, уполномоченного органа или учреждения, операторов электронной площадки проводятся не чаще чем раз в шесть месяцев. А в отношении специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок плановые проверки могут проводиться не чаще, чем один раз за период проведения каждого определения поставщика. При осуществлении ведомственного контроля проверяются [1]: соблюдение ограничений и запретов, установленных законодательством о контрактной системе в сфере закупок; соблюдение требований о нормировании в сфере закупок; правильность определения и обоснования НМЦК и др. В ходе проведения плановых и внеплановых проверок в рамках последующего контроля в сфере закупок возникают спорные ситуации. Причина тому – отсутствие единого подхода к методам осуществления проверок. По мнению территориального управления Росфиннадзора выполнение таких контрольных мероприятий

должно быть ограничено рамками законодательства в сфере закупок, т.е. невозможно выявлять иные нарушения. Если выявлены нарушения, разрабатывается и утверждается план их устранения. Если выявлены действия (бездействие) с признаками административного правонарушения, материалы проверки направляются в соответствующий федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок, а если с признаками состава уголовного преступления – правоохранительные органы. В 2014 г. в России из 2,5 миллионов заключенных контрактов на сумму более 5,3 триллиона рублей доля закупок у единственного поставщика (подрядчика исполнителя) составила около 30%, притом, что было заключено 615 контрактов стоимостью более 1 миллиарда рублей на общую сумму 1,7 триллиона рублей. Относительно 2013 г. число крупных контрактов возросло на треть [2]. Сегодня предлагается два варианта барьера: 2 миллиона рублей; 5% совокупного годового объема закупок. И если до внесения этих изменений большая часть закупок производилась путем проведения электронных аукционов, то после 4 июля 2014 г. ситуация изменилась в пользу выбора единственного поставщика. Причем по подобным процедурам не требуется даже согласование. Конкурс и аукцион являются торговыми процедурами, но и они могут быть неконкурентными. Основные проблемы при проведении аукциона – заказчик выставляет излишние требования, не допускающие потенциального поставщика к участию в процедуре. Например, наличие у поставщика многолетнего опыта, соответствующих оборотов, сертификатов, невыполнимые сроки поставки и прочее. И все-таки аукцион – это наиболее конкурентный способ закупки.

Нельзя не отметить портал www.zakupki.ru, который является одним из инструментов борьбы с коррупцией. Благодаря сайту закупки стали более открытыми и доступными. Ключевые возможности сайта: достоверность и безопасность информации; быстрый поиск; интеграция с электронными торговыми площадками; интеграция с региональными системами размещения заказа; система контроля и т.д. При проведении конкурса у заказчика еще больше возможностей повлиять на результат торгов. Главный минус конкурса – его исход в большей степени зависит от критериев отбора, определяемых заказчиком. Положением о закупках критерии могут быть сформулированы под «своего» участника или быть субъективными. Положительное влияние на систему контроля окажет интеграция автоматизированных систем закупок в регионах. В частности, интеграция позволит: сократить сроки согласования заявок на закупки; осуществлять в едином информационном пространстве всесторонний контроль, мониторинг и аудит процесса закупок – от бюджетного планирования до исполнения государственных контрактов; планомерно сократить процедуры запроса котировок, сместить приоритет в сторону закупок в форме открытых конкурсов и электронных аукционов; увеличить доли совместных закупок в общем количестве проводимых заказчиками процедур; сформировать библиотеку типовых контрактов; совершенствовать контроль ГРБС – внутренний контроль. Говоря о системе

информационного обеспечения, нельзя не отметить роль обзорных писем по результатам проверок, которые направляются в адрес ГРБС, органов местного самоуправления в целях профилактики нарушений бюджетного законодательства и законодательства в сфере закупок. Большое значение имеют проводимые с местными администрациями семинары, аудиоконференции по актуальным вопросам соблюдения законодательства при исполнении расходных полномочий, новациям в сфере финансового контроля, обмену опытом контрольной деятельности и т.д. Результативность и эффективность контроль зависят во многом от того, насколько контроль состоялся как система, что подразумевает синхронизацию усилий каждого звена – от деятельности контрактных управляющих заказчиков до конечного исполнителя контракта.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200216#0> (дата обращения 12.11.2016).
2. Павлов И.И. Система контроля государственных и муниципальных закупок в рамках Федерального закона от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // *Налоги*. – 2015. – №1. – С. 27-30.
3. Симонова Е.В. Об управлении бизнесом в условиях кардинальных изменений // *Экономика предпринимательства: теория и практика: материалы междунар. науч.-практ. конф.* (Орел, 01-30 апреля 2015 г.) – Орел: Научное обозрение, 2015. – С. 60-61.
4. Симонова Е.В., Хамылова Д.А. Финансовый контроль за осуществлением государственных закупок / Е.В. Симонова, Д.А. Хамылова // *Экономическая среда*. – 2014. – №1(7). – С. 123-129.
5. Серебрякова Н.А., Симонова Е.В. Направления совершенствования конкурентной политики на основе развития контрактных форм совместной деятельности малого и крупного бизнеса / Н.А. Серебрякова, Е.В. Симонова // *Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий*. – 2014. – №4(62). – С. 231-236.
6. Носков Б.П., Симонова Е.В. О некоторых административных барьерах, сдерживающих развитие экономики и бизнеса в российской федерации / Б.П. Носков, Е.В. Симонова // *Безопасность бизнеса*. – 2005. – 3. – С. 12.

доцент
кафедра «Финансов»
Абрамян Н.А.
студент 2 курса
факультет «Управления»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трибулина
Россия, г. Краснодар

КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассматривается комплексное управление рисками в страховых организациях. Риск преследует страховые компании ежедневно, ради уменьшения шансов их возникновения разрабатываются определенные методы и средства борьбы с ними. Посредством рассмотрения основных причин восприятия различных рисков индивидами и оценки методов минимизации рисков можно выявить оптимальные действия. Также в этом оказывают помощь современные модели прогнозирования риска, которые основаны на расчете объема страхового капитала.

Ключевые слова: управление риском, страховые организации, риск-менеджмент, модели прогнозирования риска, достаточный и резервный капиталы.

Страхование в экономике мира играет роль важнейшего стабилизатора процесса общественного воспроизводства. Устойчивое увеличение накапливаемого общественного капитала и повышение техногенных, социальных и экономических рисков заставляют создать эффективную и полномасштабную систему фондов страхования, которые предназначены для возмещения незапланированного и непредвиденного ущерба материального характера. Финансовая суть страхования не ограничивается исключительно его гарантийными и возмещающими функциями. Отличительной особенностью финансов страховщиков является выделение в составе привлеченного капитала страховых резервов. Необходимость в образовании страховых резервов возникла благодаря вероятностному характеру страховых событий и неопределенности момента наступления и степени ущерба. [1]

В процессе исследования проблемы и приоритетов развития страхового инвестирования следует указать, что характерной чертой развития и совершенствования рынка страхования является увеличение накопленного капитала страховыми компаниями, превращающее фирмы в странах с высоким уровнем экономического развития в большие инвестиционные институты, которые играют значительную роль на рынке финансов. [2]

Управление риском – это целенаправленная деятельность с целью ограничения или уменьшения риска в системе экономических отношений. Концептуальный подход использования управления рисками в деятельности страховых организаций включает в себя три важные позиции, такие как навык

реагирования на возможные отрицательные последствия данной деятельности; разработка и реализация мер, посредством которых появляется шанс нейтрализации или компенсации вероятностных негативных результатов предпринимаемых действий; определение результатов деятельности экономических субъектов в условиях риска.

Процесс управления риском в страховании происходит в двух этапах:

- подготовительный этап, который подразумевает сравнение вероятностей и характеристик риска, которые получены впоследствии оценки и анализа риска. На данном этапе определяются альтернативы, величина риска которых держится на социально приемлемом уровне. Формируются и устанавливаются приоритеты, т.е. выдвигается ряд проблем и вопросов, которые требуют неотложного внимания. Таким образом, появляется возможность ранжирования уже имеющихся альтернатив в соответствии с принципом приемлемости содержащегося в них риска (риск приемлем полностью, частично или не приемлем вовсе).

- этап выбора конкретных мер, которые способствуют предотвращению или уменьшению возможных негативных последствий риска. Этот этап включает в себя процесс разработки организационных и операционных процедур, обладающих предупредительным характером. Данный этап для страховщика может заключаться в подготовке и выдаче определенных рекомендаций индивидуумам, которые принимают или реализуют рискованные решения. [4]

Специально разработанный ситуационный план, который содержит предписания, что необходимо делать каждому человеку в тех или иных ситуациях, и описания ожидаемых результатов, является одним из вариантов мер и процедур, которые позволяют в положенный срок среагировать на негативные последствия деятельности в условиях риска. Индивидуумы, которые осуществляют рискованные действия, опираясь на ситуационный план, обладают возможностью своевременно действовать в условиях неблагоприятной обстановки, они оказываются значительно подготовленными к деятельности в неожиданных и экстренных ситуациях. Следовательно, данные ситуационные планы выполняют роль средства минимизации неопределенности и осуществляют положительное влияние на деятельность субъектов в условиях рисков.

Страховщик в процессе управления риском сосредотачивает свое внимание на правовой аспект. Правовое обеспечение заключается в создании и утверждении законов и подзаконных актов, которые минимизируют или ограничивают риски. В данных актах обязан быть выражен вопрос, когда и при каких факторах риск приобретает оправданный, правомерный и целесообразный характер. [5]

Необходимо учесть, что в работах специалистов существует термин «риск-менеджмент», который рассматривается каждым из них по-разному. К примеру, Кайгородова Г.Н. в статье «Типология рисков страховой деятельности и подходы к их выявлению» определила риск-менеджмент как

«многоступенчатый процесс, цель которого в уменьшении или компенсации ущербов для объекта при наступлении неблагоприятных событий». [6]

Другой автор, Стрельников Н.В., считает, что риск-менеджмент – это «разработка мер, обеспечивающих максимизацию прибыли при условии минимизации убытков за счет ослабления негативного воздействия рисков». [7]

Следовательно, изучение трудов данных авторов объясняет, что у каждого из экономистов собственная точка зрения на этот счет, но они очень близки между собой, так как основная суть понятия не изменяется, то есть основное внимание уделяется целенаправленной деятельности по минимизации или ограничению риска.

Страховые резервы - это сумма, представляющая фактическую или потенциальную ответственность, сохраняемую страховщиком для покрытия обязательств перед держателями полисов. Потребность в формировании страховых резервов обусловлена вероятностным характером страховых событий и неопределенностью момента наступления и величины ущерба. Страховые резервы являются финансовой гарантией выполнения страховщиком своих обязательств перед страхователями. Средства страховых резервов принадлежат совокупности страхователей, участвовавших своими денежными взносами в формировании страхового фонда. [3]

Существование достаточного капитала – это один из основных факторов стабильности страховой организации. Продуктивное использование капитала во многом определяется умением управлять рисками. Таким образом, при анализе риска-менеджмента необходимо учитывать такие показатели, как: уровень платежеспособности и финансовой устойчивости; рациональное использование средств компании; баланс активов и пассивов страховщика. Следует помнить, что при принятии решения о заключении договора на страхование или же об отказе от него роль важнейшего критерия играет степень риска, т.е. страховая организация первоначально определяет объем капитала, необходимый для погашения прогнозируемых убытков и исполнения принятых обязательств.

Продуктивное управление денежными потоками приводит к понижению степени риска неплатежеспособности страховщика. Даже у компаний, которые осуществляют хозяйственную деятельность и генерируют необходимую сумму прибыли, неплатежеспособность способна возникнуть как итог несбалансированности разного рода видов денежных потоков во времени. Синхронизация поступления и выплат денежных средств, которая достигается в процессе управления денежными потоками, дает возможность в устранении данного фактора возникновения его неплатежеспособности. [3]

Проанализируем современные модели прогнозирования риска, которые основаны на расчете объема страхового капитала (модели Крамера и Дэне). Необходимость в использовании данных моделей, в которых определяется соотношение доходов, убытков с величиной активов, пассивов и собственного капитала, а также определяется степень риска, объясняется тесной

взаимосвязью страховых и инвестиционных рисков.

На данный момент нет единой общепризнанной и идеальной методики в этой сфере с точки зрения эффективности. Но достаточно широкое распространение в отрасли страхования получила формула Крамера-Лундберга, но она позволяет решать лишь определенных спектр задач. Формула задает следующее условие в качестве основного: страховщику необходимо иметь резервный капитал, который равен объему активов за вычетом обязательств и уставного капитала:

$$U_t = u + c_t - S_t \quad (1)$$

где:

U_t = капитал компании в момент времени t ;

u = уставной капитал;

c_t = общий объем премий;

S_t = сумма всех страховых исков в момент времени t , которую можно рассчитать по формуле:

$$S_t = \sum x_i \quad (2)$$

где x_i – выплаты по i -му иску.

При этом осуществляется важное наблюдение, что общее число страховых случаев в конкретный период времени подчинен закону распределения редкий случайных событий Пуассона. Из формулы Крамера-Лундберга необходимо сделать вывод, что страховщик остается платежеспособным при условии, если объем собранных премий выше объема выплат по страховым случаям. Таким образом, с помощью сравнения динамики премий и выплат можно со значительной точностью высчитать необходимый объем капитала.

Главным недостатком данной формулы является то, что в ней не учитываются иные источники доходов компании, не считая премии. Именно это не дает возможности сделать прогноз, когда страховщик потерпит убытки, которые превышают уровень премий, при возможности восстановления резервного капитала. К тому же, в ней не рассчитывается степень допустимого дефицита, при которой страховая организация становится неплатежеспособной.

По Ж. Дэнэ резервный капитал – это разница между стоимостью активов и обязательств. С целью недопущения банкротства значение резервного капитала должно быть положительным:

$$K = r - L \quad (2)$$

где:

K – резервный капитал;

r – стоимость активов;

L – стоимость обязательств.

Этот метод предоставляет четкое видение о необходимом объеме капитала, но он имеет основу лишь на текущих показателях стоимости активов и обязательств и не берет в расчет вероятность их изменений. Тогда как, учитывая практику, преобладание активов над обязательствами само себе

еще не дает гарантий платежеспособности страховщика, так как шанс получения дохода и убытков различен. Один и тот же объем резервного капитала может быть излишним или же недостаточным в зависимости от степени риска.

Повышение объема резервного капитала, безусловно, увеличивает шансы урегулирования убытков, но при этом также уменьшается доходность акций и, соответственно, инвестиционная привлекательность страховой организации. Основываясь на этом, страховые компании всегда должны соблюдать определенный баланс, который обеспечивает необходимый уровень ее платежеспособности и доходности. [8]

Собственный капитал является стоимостью всех средств компании, принадлежащие ей на правах собственности и используемые с целью формирования доли активов.

Ключевым показателем, связанным со стабильностью собственного капитала, можно назвать показатель (EVA), который свидетельствует об эффективной деятельности страховой организации на основе концепции экономической добавленной стоимости. С помощью показателя EVA оценивают краткосрочный результат деятельности страховой организации, то есть нормализованную прибыль за исключением стоимости капитала:

$$EVA = \text{прибыль} - (\text{используемый капитал} \times \text{стоимость капитала}) \quad (3)$$

Данный показатель является основным инструментом в риск-менеджменте для оценки эффективной деятельности страховой организации, которая учитывает специфические риски отдельных видов страхования и отображает взаимосвязь дохода и минимально ожидаемой рентабельности на вложенный инвесторами и акционерами капитал.

Метод оценки финансового риска и потребности в капитале на уровне отдельных направлений страхового бизнеса и страховой организации в целом, получивший название скорректированной на риск рентабельности капитала (RAROC), представляет собой отношение чистой прибыли после налогообложения к необходимому капиталу.

Главная цель применения относительного этого показателя – оптимизация совокупной величины и структуры капитала для достижения максимальной эффективности его использования. Кроме того, размещение капитала по направлениям деятельности, учитывающее как их индивидуальные риски, так и вклад в общий риск страховой организации, необходимо для расчета показателя EVA и основанных на нем сумм вознаграждения менеджеров компании.

В качестве оптимальной меры риска предлагается использовать вероятностную оценку интегрального экономического риска для каждого направления деятельности, учитывающую его корреляцию с совокупным риском организации. Алгоритм расчета показателя RAROC для страховой организации:

$$RAROC = (E - EL) / RC, \quad (4)$$

где E – чистая прибыль после налогообложения; EL – ожидаемые

потери вследствие экономического риска (рыночного, кредитного, ликвидности, операционного); РС – капитал, необходимый для покрытия основных видов риска по проводимым операциям в целях защиты от банкротства; капитал, резервируемый против совокупного не хеджируемого риска (выражаемого волатильностью денежных потоков страховой организации в целом либо отдельно по направлению бизнеса, портфелю, клиенту или продукту).

Основной целью внедрения системы финансового риск-менеджмента на основе EVA и/или RAROC является более эффективная система управления рисками страховщика, которая стимулирует менеджеров к повышению стоимости бизнеса. [9]

Таким образом, методика комплексной оценки позволит страховщикам корректировать стратегии управления рисками так, чтобы достичь наиболее оптимального сочетания уровней риска и доходности, что, безусловно, крайне важно в любом бизнесе, и особенно, в страховом.

Использованные источники:

1. Улыбина Л.К. Эволюционирование системы оценки платежеспособности страховой организации / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова// Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика.-2013.- №3(127)-С.78-85.
2. Огорокова О.А. Управление страховыми резервами страховых организаций/ О.А. Огорокова// Финансовая аналитика: проблемы и решения. – М.: - №2 (92)-2012.-С.49-51.
3. Финансовый менеджмент в страховых компаниях: учеб.-метод. пособие / Л. К. Улыбина, О. А. Огорокова. – Краснодар : КубГАУ, 2016.-С -36 .
4. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997.
5. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Кайгородова Г.Н. Типология рисков страховой деятельности и подходы к их выявлению // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. 2006. №. 2.
7. Стрельников Н.В. Современные методы риск-менеджмента в страховой компании // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. 2012. №. 3.
8. Казак А.Ю., Слепухина Ю.Э. Финансовые риски в страховом бизнесе: модели и методы оценки / Казак А.Ю., Слепухина Ю.Э. // Известия Уральского государственного университета. 2010. № 2
9. Улыбина Л.К. Управление достаточностью собственного капитала и рисками страховщиков /Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова //Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского Государственного аграрного университета.-2013-№85.-с 469-479.

УДК 338.45

Ооржак В. О., к.э.н.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

В современных условиях состояние и перспективы занятости населения в нашей стране становится объектом повышенного общественного беспокойства. Поэтому требуется существенное повышение роли государства в регулировании рынка труда, экономики и социального развития общества.

А в связи с тем, что одной из главных особенностей российского рынка труда является его региональная составляющая, то соответственно и система регулирования экономики и занятости нуждается в укреплении, прежде всего, на уровне региона.

И это связано еще тем что, переход к рыночной экономике осуществлялся в ситуации значительной территориальной дифференциации стартовых условий регионов. Различия в инфраструктурном развитии, природных условиях и ресурсах, демографической базе, экономическом потенциале и в этнокультурных традициях населения определяют региональные особенности воспроизводства трудовых ресурсов и формирования рынка труда[1].

Следовательно, государственная политика в области занятости населения и регулирования экономики, будучи целостной по своей сути, должна вместе с тем быть объективно адаптированной к условиям конкретных субъектов Российской Федерации.

При этом необходимо иметь в виду, что негативные последствия кардинальных реформ наиболее остро проявляются в так называемых депрессивно-трудоизбыточных регионах, как Республика Тыва.

Экономика большинства депрессивно-трудоизбыточных регионов вследствие нечеткой политики размещения производительных сил, проводившейся ранее, получила однобокую специализацию по заготовке сырья и переработке ресурсов. Усеченные производства, продукция которых была слабо ориентирована на пополнении местного потребительского рынка и доходов бюджета, соответственно определили низкую налогооблагаемую базу. В результате такие субъекты Федерации, как Республика Тыва, не располагают собственной производственной и финансовой базой, которая была бы достаточной, чтобы в новых условиях обеспечить адекватное растущему спросу количество рабочих мест.

И все эти обстоятельства становятся непреодолимыми проблемами обеспечения занятости населения и формирования эффективных механизмов развития рынка труда в депрессивном регионе. Отсюда неизбежное углубление территориальной дифференциации уровня безработицы и благосостояния жизни населения, обострение межнациональных и межрегиональных отношений, серьезно угрожающих государственной

целостности страны и ее регионов.[2]

В последнее время Государством принимаются очень существенные меры по поддержке развития депрессивных регионов. В настоящее время разработаны, приняты и действуют более сорока федеральных государственных программ, в реализации которых участвуют и депрессивные регионы. Принимаемые меры положительно влияют и на обеспечение занятости населения, и сохранению относительной устойчивости и стабильности на рынке труда региона.

Однако, было бы ошибочным полагать, что политика государства, выражающаяся в предоставлении депрессивно-трудоизбыточным регионам финансовых трансфертов и других форм экономической помощи в рамках целевых, адресных, и специальных федеральных и других программ, всецело решит проблему обеспечения нуждающегося населения работой.

Об этом свидетельствует данные официальной статистики нашей страны за последние десятилетие (см. таблицы №,№ 1-3):

Таблица №1

ЧИСЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ

(по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости; тысяч человек)

	2005	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	73581	75478	75779	75676	75529
Центральный федеральный округ	20012	20677	20914	21041	21007
Сибирский федеральный округ	10101		9939	9813	9843
		10010			
Республика Алтай	95	100	100	99	100
Республика Бурятия	450	476	464	462	460
Республика Тыва	134	127	134	120	122
Республика Хакасия	275	267	270	261	266
Алтайский край	1282	1256	1219	1195	1151
Забайкальский край	566	529	535	532	535

По данным «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014»

Таблица № 2.

СРЕДНЕГОДОВАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАНЯТЫХ В ЭКОНОМИКЕ1)

(тысяч человек)

	2005	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	66791,6	67576,7	67727,2	67968,3	67901,0
Центральный федеральный округ	18357,4	18619,2	18710,3	18814,1	18894,7
Белгородская область	674,7	693,5	698,1	700,1	700,2
Сибирский федеральный округ	8911,5	9027,0	9018,6	9085,6	9061,0
Республика Алтай	84,9	93,9	91,7	90,3	89,4

Республика Бурятия	386,6	417,1	417,4	419,3	417,6
Республика Тыва	104,3	106,1	106,0	104,6	102,8
Республика Хакасия	244,1	243,0	239,2	235,6	232,6

По данным «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014»

Таблица № 3.

ЧИСЛЕННОСТЬ БЕЗРАБОТНЫХ

(по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости; тысяч человек)

	2005	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	5242	5544	4922	4131	4137
Центральный федеральный округ	852	961	858	659	698
Белгородская область	42	41	33	29	32
Сибирский федеральный округ	939	870	806	696	711
Республика Алтай	9	12	13	11	12
Республика Бурятия	55	49	42	36	37
Республика Тыва	29	28	23	22	24
Республика Хакасия	25	24	19	21	16
Алтайский край	113	111	103	74	96
Забайкальский край	49	59	57	56	56

По данным «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014»

Как видно по данным государственной статистики нашей страны среднегодовая численность занятых в экономике республики Тыва имеет тенденцию к уменьшению (к 2013г.), численность безработных к росту, а численность экономически активного населения к росту.

Соответственно Республика Тыва, среди регионов России занимает одно из последних мест по многим показателям напряженности рынка труда, см. Таблица № 4.

Таблица № 4.

ОТДЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НАПРЯЖЕННОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА в 2013г. (по данным выборочных обследований населения по

проблемам занятости)

	Уровень занятости, проценты	Уровень безработицы, процентов	Среднее время поиска работы безработными, месяцев	Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, процентов	Место, занимаемое в Российской Федерации			
					Уровень занятости 1)	Уровень безработицы 2)	Среднее время поиска работы безработными 2)	Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более 2)
Российская Федерация	64,8	5,5	7,6	31,0				
Центральный федеральный округ	67,5	3,3	7,6	28,7				
Белгородская область	65,4	4,0	7,3	26,5	32	11	35	20
Брянская область	62,6	5,2	8,4	36,8	54	29	59	61
Владимирская область	67,1	3,8	6,5	21,2	16	9	11	8
Сибирский федеральный округ	62,0	7,2	8,0	34,6				
Республика Алтай	59,9	11,5	10,7	58,6	71	78	80	80
Республика Бурятия	58,6	8,0	8,5	40,1	73	69	61	66
Республика Тыва	46,6	19,3	12,1	69,9	82	81	82	83
Республика Хакасия	61,9	6,0	8,6	34,4	57	47	63	55
Алтайский край	57,4	8,3	9,0	42,9	79	74	72	72
Забайкальский край	58,0	10,5	8,2	39,0	75	77	57	65
Красноярский край	64,9	5,7	7,3	27,5	36	41	33	23

По данным «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014».

На уровне региона также принимаются определенные меры по снятию напряженности и развитию рынка труда. Разработаны, приняты и действуют более 30-ти республиканских государственных программ по развитию отраслей экономики и социальной сферы. В результате реализации таких программ как «Программа поддержки малого и среднего бизнеса», и проектов как «Одно село – один продукт» и др. создаются новые малые предприятия и рабочие места.[3]

Но, анализ состояния занятости населения, и рынка труда региона показывает что, данные меры и механизмы являются далеко не достаточными и не дают желаемого эффекта..... Беспокойство вызывает также и соотношение занятых, и безработных мужчин и женщин из числа экономически активного населения. Например, в 2014 году из 60,0 тыс.

мужчин экономически активного населения, были заняты в экономике всего 45,2 тыс. мужчин то есть в уровне 75,0%, (а женщин; соответственно из 65,0тыс.чел, 56,0тыс.чел, то есть 86,2%). И это соотношение имеет тенденцию к росту, хотя в центрально-азиатских регионах мужчина традиционно считался кормильцем семьи, см. Таблица № 5.

Таблица № 5.

Численность экономически активного населения и безработных в разрезе мужчин и женщин, в Республике Тыва. (тыс. человек)

	2010	2011	2012	2013	2014
Экономически активное население – всего ¹⁾	127,1	134,5	119,6	122,0	125,0
мужчины	60,5	64,2	56,3	58,0	60,0
женщины	66,6	70,3	63,3	64,0	65,0
в том числе: занятые в экономике – всего	99,6	111,2	97,6	98,5	101,2
мужчины	45,1	50,9	43,1	43,6	45,2
женщины	54,5	60,3	54,5	54,9	56,0
безработные – всего	27,6	23,3	22,0	23,5	23,8
мужчины	15,4	13,2	13,2	14,4	14,8
женщины	12,1	10,1	8,8	9,1	9,0
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости ²⁾ – всего	7,2	6,7	6,0	6,0	5,8
мужчины	3,7	3,4	3,1	3,0	3,0
женщины	3,5	3,3	2,9	2,9	2,8
Из них безработные, которым назначено пособие по безработице – всего	6,2	5,9	5,4	5,2	5,0

1) По данным выборочных обследований населения по проблемам занятости; в среднем за год. Данные пересчитаны с учетом итогов ВПН-2010г.

2) По данным Агентства государственной службы занятости Республики Тыва; на конец года

Сложившийся уровень недоиспользования трудового потенциала, в том числе особенно мужчин представляет собой серьезную угрозу для социально-экономической стабильности региона. По особенному оно ощущается в таких депрессивных, приграничных регионах как Республика Тыва, являясь одной из причин роста преступности, отрицательно влияет и дальнейшему развитию не только самого региона, но и межрегиональных и межгосударственных связей. То есть, получается, что принимаемые в настоящее время государством меры и механизмы по трудоустройству граждан являются недостаточно эффективными, см. таблицу № 6.

Таблица № 6.

Трудоустройство граждан органами государственной службы занятости. (человек)

	2010	2011	2012	2013	2014
Обратилось за содействием в поиске подходящей работы – всего	36017	21998	19746	18193	17406
из них по категориям занятости: незанятые граждане	27251	19446	17220	15661	14633
занятые граждане	8766	2552	2526	2532	2773
по профессионально-квалификационному составу: ранее не работавшие, ищущие работу впервые	24153	12604	10671	9725	8334
по отдельным категориям граждан:					
учащиеся, желающие работать в свободное от учебы время	8642	2531	2446	2490	...
граждане предпенсионного возраста (за 2 года до наступления пенсионного возраста)	1113	832	794	888	860
относящиеся к категории пенсионеров	98	54	39	45	45
относящиеся к категории инвалидов	932	639	480	531	521
стремящиеся возобновить трудовую деятельность после длительного (более года) перерыва	9567	6674	6012	5451	5235
Нашли работу (доходное занятие) – всего	27877 (77,4%)	14792	15270	13901	12151 (69,8%)
из них по категориям занятости: незанятые граждане	19072	12276	12792	11404	9393
занятые граждане	8805	2516	2478	2497	2758
по профессионально-квалификационному составу: ранее не работавшие, ищущие работу впервые	19957	8751	8533	7842	6493
по отдельным категориям граждан:					
учащиеся, желающие работать в свободное от учебы время	8665	2503	2451	2492	...
граждане предпенсионного возраста (за 2 года до наступления пенсионного возраста)	837	649	638	668	553
относящиеся к категории пенсионеров	169	19	56	43	19
относящиеся к категории инвалидов	674	506	440	380	386
стремящиеся возобновить трудовую деятельность после длительного (более года) перерыва	6950	4491	4830	4237	3506

1) По данным Министерства труда и социальной политики Республики Тыва.

Если в 2010 году нашли работу 77,4% граждан обратившихся за содействием в поиске подходящей работы, а в 2014 году – всего 69,8%. 30,2% обратившихся за содействием граждан не нашли подходящую работу и большинством из них являются опять же мужчины.

Одним из основных причин такого положения, на взгляд автора, является отсутствие экономических законодательно-правовых условий по созданию крупных промышленных предприятий, при имеющихся ресурсах, и реанимирования ранее действовавших производств, в регионе.[4]

В этой связи особенно важным представляется выявление наиболее эффективных форм и методов обеспечения занятости в регионе, учитывающих особенности и возможности территориальных условий и

факторов развития экономики и функционирования рынка труда.

Обеспечение занятости населения и определение наиболее эффективных механизмов развития рынка труда в Республике Тыва осложняется, помимо законодательно-правовых, так же рядом других острых проблем. Это; слабые стартовые условия при переходе на рыночные отношения, отсутствие соответствующей инфраструктуры, суровые природно-климатические условия, и др.....

Учитывая все имеющиеся проблемы, анализируя различные варианты обеспечения занятости населения, создания благоприятных условий для развития рынка труда республике, автором предлагается как один из наиболее эффективных механизмов обеспечения занятости населения и развития рынка труда в Туве – обоснование и принятие отдельных экономико-политических преференций Федерального Правительства, для формирования целевой экономической территории развития в депрессивной приграничной республике.

Одним из примеров наиболее успешной реализации таких экономико-политических преференций является Республика Татарстан[5]...

С начала экономических реформ в РФ, Республика Татарстан, благодаря мудрости, авторитету и настойчивости тогдашнего президента М. Шаймиева, имел такие экономико-политические преференции, что был почти полностью освобожден от федеральной части налогов. И это было залогом так называемого «Татарстанского чуда» - основой успешного развития республики на постсоветском пространстве, которому восхищаются экономисты современности, и не только в России. Да и в настоящее время Республика Татарстан имеет существенные льготы позволяющие привлечь огромные инвестиции, в том числе частного капитала, в такие его структуры как свободная зона «Елабуга» и другие.

С учетом позитивных факторов в социально-экономическом развитии Республики Тыва; роста объема промышленной продукции, сформировавшейся тенденции роста инвестиционной активности и др., на взгляд автора, можно и нужно внести предложения в федеральные органы власти о наделении Республики Тыва такими же экономико-политическими преференциями какими обладал, и обладает Республика Татарстан.

Использованные источники:

1. Муслимова Ф. Н. «Механизмы регулирования занятости населения на рынке труда депрессивного региона». [xreferat.com>113...truda-depressivnogo-regiona.html](http://xreferat.com/113...truda-depressivnogo-regiona.html)
2. Ооржак В.О. Формирование и реализация стратегии промышленного развития региона. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – 125 с. 10
3. Балакина Г.Ф. Исследование инвестиционных процессов депрессивного региона // Региональная экономика: теория и практика. - № 40(175) – 2010. – с.14-22.
4. Дабиев Д.Ф., Ягольницер М.А. Экономическая оценка эффективности освоения минеральных ресурсов Тувы// - Кызыл: ТувИКОПР СО РАН, 2012г.

– 130с.

5. Веселова Э.Ш. Что делает Татарстан успешным регионом // ЭКО, 2015, №1. - стр. 5-25.

УДК 316.7

Опупьските К.А.

студент

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: *Статья посвящена формированию положительного имиджа. Описан поэтапный путь создания имиджа делового человека, даны рекомендации по его формированию.*

Ключевые слова: *имидж, деловой человек, деловой имидж.*

Деловой имидж – представление, которое Вы создаете сами о себе как внешнее отражение Вашей личности, показатель деловых и человеческих качеств. Чем удачнее деловой имидж, тем выше Ваш профессиональный и деловой авторитет, тем легче находить общий язык с окружающими и завоевывать у них признание и уважение.

Удачный деловой имидж влияет не только на восприятие Вас окружающими, но и на восприятие Вами самого себя. Если Вы выглядите хорошо, это придает смелости быть самим собой и чувствовать себя более уверенным. Ваш облик воздействует на Вас в той же степени, в какой он воздействует и на окружающих Вас людей.

Основательница модельного бизнеса во Франции Коко Шанель говорила, что заботясь о красоте, надо начинать с сердца и души, иначе никакая косметика не поможет. Истинно благородный человек не рождается с великой душой. Он сам себя создает своими делами.

Принципы построения делового имиджа

1. Непредвзятая оценка самого себя.
2. Учет того, на какую группу людей Вам необходимо произвести хорошее впечатление.
3. Учет ожиданий других людей.
4. Уяснение того, что именно впечатляет Вас в других и заодно осмысление, по силам ли Вам адаптировать подобные качества к собственному имиджу.
5. Ясное понимание того, какой аспект своей работы Вы желаете улучшить.
6. Понимание профессионального имиджа самой компании, фирмы.
7. Построение делового имиджа на своем искреннем «Я». Основа привлекательности для людей, с которыми Вы встречаетесь, заключается в том, что они должны видеть Вас настоящего, а не какую-то искусственную модификацию Вашей личности.

Этапы построения имиджа

1. Изучение личностных характеристик, качеств, составление «Я-образа»; формирование тех ценностей, нравственных качеств, которые согласуются с общечеловеческими ценностями.

2. Подбор характеристик, соответствующих виду профессиональной деятельности. Например, начинающему коммерсанту подбирать и культивировать в себе такие качества, как организованность, смелость, настойчивость. Имидж создается и личностными чертами человека: предприимчивостью, творческим типом характера, целеустремленностью, верой в успех и свои силы.

3. Работа над внешним видом. Необходимо знать свое лицо, свой внешний облик, чтобы умело подобрать макияж, выбрать прическу, стиль одежды. Привлекательный внешний вид, непринужденные манеры поведения, гармония в телосложении, благородные привычки, обаятельная улыбка непроизвольно очаровывают окружающих.

4. Работа над развитием коммуникативных качеств (речь, умение общаться, выступление перед аудиторией независимо от того, какой имидж мы формируем: подчиненного или менеджера); совершенствование актерских данных: умение увлекать аудиторию, заинтересовывать слушателя, разряжать напряженную обстановку

Внешний облик делового человека

Внешний вид – носитель определенной информации о человеке. О хорошем вкусе человека свидетельствует умение подобрать фасон, покрой, цвет одежды, которые бы соответствовали особенностям фигуры, лица, цвету, возрасту, времени года и назначению одежды.

Внешний вид делового человека, его одежда должны создавать впечатление уверенности и стильности. Его костюм не должен быть не в меру ярким или вызывающе роскошным. Внешний облик – это первый шаг к успеху, поскольку для потенциального партнера или клиента костюм служит определенным кодом, свидетельствующим о степени стабильности и надежности делового человека.

Дорогая, но чуть консервативная одежда способствует имиджу преуспевающего делового человека, однако только в том случае, если его поведение и следование этикету безупречны, а речь соответствует нормам. Одежда должна быть самого лучшего качества, которое можно себе позволить, а гардероб умело согласован.

Косметика для делового человека

Внешний вид делового человека должен быть безупречным. Следовательно, деловой человек ни в коем случае не должен появляться в своем офисе или идти на встречу с партнерами плохо выбритым. Вполне возможно, что он предпочитает пользоваться услугами профессиональных визажистов, которые не только приведут в порядок его прическу, но и проследят за тем, чтобы лицо было ухоженным. Но все же чаще всего ему приходится приводить себя в порядок дома. Поэтому желательно, чтобы у

него всегда было все самое необходимое для создания безупречного и ухоженного образа преуспевающего человека.

Особое внимание деловому человеку следует уделять тому, чтобы от него исходил только свежий и приятный аромат. Резкий запах совершенно недопустим. Именно поэтому у делового человека непременно имеется качественная туалетная вода, он ежедневно пользуется душем.

Деловой человек всегда безупречно выглядит. Именно поэтому он никогда не позволит себе пользоваться случайно купленными или подаренными средствами для ухода за собой. Деловой человек должен быть образцом совершенства, поэтому его лицо выбрито, кожа ухоженная, а запах не слишком резок и навязчив, он полностью соответствует образу победителя, добивающегося своей цели.

Таким образом, у него в туалетной комнате, кроме геля для душа, а также геля или лосьона для тела, непременно должны присутствовать дезодорант, пенка для бритья, крем или гель после бритья, лосьон для лица и, последний штрих, мужская туалетная вода.

Вы должны подобрать себе изысканный парфюм, отвечающий вашим вкусам, пристрастиям, характеру и образу жизни. Легкий, едва заметный аромат дорогой, престижной парфюмерии, исходящий от вас, продемонстрирует окружающим ваш вкус и шарм, дополнив и некоторым образом преобразив ваш облик.

Культура одежды делового мужчины

Для мужчин среднего возраста и нормального телосложения ограничений в одежде не существует. Однако следует избегать контрастов.

Рекомендуемые некоторые цветовые сочетания:

- костюм – темно-серый;
- сорочка – белая, светло-розовая, слоновой кости;
- галстук – красно-черный;
- туфли – черные;
- носки – черные.

Культура одежды деловой женщины

В гардеробе деловой женщины должны быть две-три юбки классического кроя, жакеты, две-три сочетающихся блузки. Подходят платья с жакетом в тон. Деловую одежду отличают классический покрой и многофункциональность.

Предпочтение отдается гладкоокрашенным тканям темно-синего, рыже-коричневого, бежевого, серого, умеренно синего цвета. Не желательны геометрические, растительные или абстрактные рисунки. Туфли желательно носить простые на среднем каблуке, а чулки – телесного цвета.

В заключение отметим, что сегодня имидж очень важен и для служебной карьеры. Данные исследования показывают, что имидж либо повышает, либо разрушает шансы найти работу, не говоря уже о продвижении по служебной лестнице. Деловой имидж следует считать важной составной частью культуры делового общения, а обладание им – существенной

личностной и профессиональной характеристикой любого серьёзного бизнесмена и политика.

Если говорить более обобщённо, то деловой имидж заключается в единстве всех форм его выражения. Именно их гармоничное сочетание и постоянство проявления делают стабильным доверие и уважение к деловому человеку со стороны его коллег, партнёров и клиентов, создают у них уверенность в его компетентности, деловитости, моральной и физической надёжности.

Использованные источники:

1. Перелыгина Е.Б. Психология имиджа: Учебное пособие/ Е.Б.Перелыгина. - М.: Аспект пресс, 2002. - 223с.
2. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика. - М.: Ось-89, 2002.-512с.: ил.
3. Формирование имиджа: Стратегия, психотехнологии, психотехники/ А.Ю.Панасюк.- 2-е изд., - М.: Издательство «Омега-Л», 2008. - 266с.

УДК 336.743

Орел А.В.

студент 4 курса

факультет «Экономика»

Институт менеджмента и экономики

Раздроков Е.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов и банковского дела»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЕЙШЕЙ ПАРАДИГМЫ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Ключевые слова: мировая валютная система, валютно-финансовые отношения, финансовый кризис, парадигма валютной системы.

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования новейшей валютной системы, проанализированы исторические этапы ее развития.

Keywords. World monetary system, monetary and financial relations, financial crisis, monetary system paradigm.

Annotation. The article discusses the peculiarities of the modern monetary system, analyzed the historical stages of its development.

При осуществлении экспортных и импортных операций появилась необходимость определять валютный курс, то есть курс денежной единицы с одной страны по отношению к курсу денежной единицы другой страны. Именно такая потребность обусловила развитие процесса формирования мировой валютной системы.

Эволюция развития валютных систем претерпела немало препятствий, которые время от времени требовали введения новых изменений в структуру

валютной системы. В частности, в 1970-х году, когда произошел крах Бреттон-Вудской системы. В течение 1997-1998 и 2007-2008 гг. экономический кризис затронул почти все страны мира, даже те, которые не успели реализовать идею формирования международного финансового центра на территории своих государств.

В связи с этим анализ процесса трансформации мировой валютной системы как составной части международных экономических отношений является очень важным, поскольку данное исследование создает не только предпосылки прогнозирования дальнейшего развития, но и будет способствовать разработке адекватных инструментов регулирования валютной сферы на уровне мирового сообщества.

Постановка проблемы. На сегодня проблема кризисных явлений в финансовых системах стала перманентной. Именно это вызвало необходимость рассмотрения эволюции развития валютных систем и определение основных условий формирования новой валютной парадигмы.

Цель статьи состоит в исследовании тенденций развития мировой валютной системы, в выявлении преобладающих трендов, на основе которых можно будет определить новые контуры мирового валютного порядка и условия его построения.

Изложение основного материала. Мировая валютная система представляет собой наиболее глобализированный сегмент мировой экономики. В условиях либерализации национальных валютных режимов и снижении роли национального государственного и межгосударственного регулирования произошло сращивание рынков капитала, ссудного капитала и международной валютной системы, что обусловило автономность развития от реального сектора экономики финансового сегмента мирового хозяйства на основе использования новых технологий и финансово-экономических инноваций.

На основе анализа этапов развития мировой валютной системы было установлено отсутствие системности и последовательности изменений, обеспечивающих устойчивость ее функционирования. Обосновано, что эволюции мировой валютной системы как таковой после отмены Бреттон-Вудских договоренностей не происходило, а институциональная среда (или валютный порядок, по определению Р. Манделла) мировой валютной системы использовался как катализатор процесса глобализации мирового хозяйства.

Появление мирового рынка как подсистемы хозяйства, связано с обменом товарами и услугами за пределами страны и валютно-финансовым обеспечением такого обмена, стимулировала превращение денег в валюту, выделение валютно-финансовых отношений в самостоятельную сферу, важнейшим элементом которой является мировая валютная система.

Следует подчеркнуть, что современная валютная система существенно отличается от той, что пришла от Бреттон-Вудской. Для понимания этих изменений вспомним генезис современных денег:

а) от многочисленности вариантов товарообмена к выделению

немногочисленных товаров-эквивалентов, и в конце концов к возникновению единого монопольного товара-эквивалента (металлические деньги);

б) от многочисленных денежных металлов (меди, серебра, золота) в биметаллический стандарт до единого золотого стандарта;

в) от конвертируемости в золото многих валют через золотослитковый и золотодевизный стандарты к единой валюте, что обменивались на золото [5, с. 77].

Таким образом, анализируя процесс развития денег, с позиции современного этапа возникает вопрос: какая логика дальнейшего развития мировой валютной системы?

Несмотря на то, что из года в год наблюдалась одна и та же картина, современная реформа будет иметь свои особенности. Во-первых, раньше не наблюдалась такая высокая волатильность обменных курсов валюты. Среднесрочные колебания валютных курсов ведущих стран составляли 20-50%, а в развивающихся странах, 100-200%, и как странной считается уже почти не нормой. После введения евро и формирования долларовой и европейских валютных блоков проблема волатильности обострилась, а волатильность трансатлантического курса ведет к дестабилизации целых континентов.

Вторая причина отсутствия международной финансовой стабильности - валютные кризисы, для которых характерны: резкий скачок безработицы, постепенное снижение производства, разорение промышленных и торговых фирм, а также накопление нерезализованных товаров на рынке, падение цен и крах системы взаимных расчетов.

Как известно, кризис является событием циклическим и происходит каждые 9-11 лет, «захватывая» почти все страны мира. Первый мировой экономический кризис начался в США, основной причиной его стало банкротство железнодорожных компаний и обвал рынка акций. Этот кризис нанес сильный удар народному хозяйству и общественной жизни одновременно США, Англии, Франции и Германии.

Впоследствии, на протяжении многих веков, можно наблюдать различные кризисы экономического характера, происходящие в разных точках земного шара: Великая депрессия (1929-1933 гг.) во время которой обвалились все фондовые индексы на американских биржах и как, следствие, произошел отток капитала из Европы и Латинской Америки, сократилось производство в странах. Мексиканский кризис (1994- 1995гг.), который спровоцировал неожиданно мощную волну обвалов на фондовых рынках по всей Латинской Америке, азиатский кризис (в 1997 г.), во время которого произошло наибольшее падение азиатского фондового рынка со времен Второй мировой войны. Кризис стал следствием выхода иностранных инвесторов из стран Юго-Восточной Азии. Причина - девальвация национальных валют и высокий уровень дефицита платежного баланса стран регионов [2, с. 46]. По подсчетам экономистов, азиатский кризис снизил мировой ВВП на 2 трлн. долл. США. Ну и, конечно, следует обратить

внимание на кризис, который происходит в данный момент. Этот кризис не только геоэкономически, но и геополитически объясняет устройство мира, который сформировался в последние десятилетия. Так что следует говорить не только о кризисе мировой экономики, но и о геополитическом кризисе.

Следует отметить, что с момента перехода на плавающие курсы кризис обострился, и наибольшее их количество пришлось на период 1975-1986 гг. Меньше кризисов наблюдалось 1987- 1999 гг. частота валютных кризисов увеличилась вдвое с середины 1970-х годов под влиянием внешних нефтяных шоков, а с 1980-х годов во время долгового кризиса развивающихся стран. Характерно, что в 1975-1986 гг. под кризис попали промышленно развитые страны (ТРК), а с 1987- 1999 развивающиеся страны. Кроме того, современные кризисы имеют сложную и непредсказуемую природу, в результате чего становится проблематичным прогнозировать последствия их развития. Таким образом, на сегодня есть потребность в реформировании валютной системы, а именно: необходимо создать кредитора последней инстанции, усилить контроль за движением капитала и осуществить просмотр кредитной практики [9].

На сегодняшний день специалисты выделяют такие причины мировых кризисов:

- чрезмерно экспансивную денежную политику Федеральной резервной системы США;
- наличие огромного дисбаланса в мировой экономике, в частности, большой профицит во внешней торговле Китая, значительный торговый дефицит в США;
- недостатки системы управления рисками в инвестиционных банках;
- несовершенство регулирования финансовых рынков на национальном и международном уровнях [4].

Явные симптомы ухудшения глобальной экономики и торговли появились еще во второй половине 2008 года. Так, объемы мировой торговли увеличились на 2%, но это существенно меньше показателей 2007г. (6%). Аналогичную динамику показали и показатели ВВП. По итогам первого полугодия 2015 г. был зафиксирован рост объемов мировой торговли товарами примерно на 25% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.. [7].

Современный глобальный кризис позволяет выделить существенные изменения, которые возникли между участниками мирового валютного рынка в международных валютных отношениях:

1. кризис концепции монетаризма, которую развитые государства активно продвигали развивающимся странам. Соответственно, при отсутствии контроля со стороны монетарных властей, в погоне за прибылью достаточно распространенным явлением стало использование непрозрачных продуктов, чрезмерное кредитование для игры на бирже;

2. финансовая доля в развитых странах стала движущей силой для экономического роста, поскольку страны с положительным сальдо платежного баланса стали отказываться от промышленных инвестиций, вкладывая средства в высокодоходные активы;

3. появление термина «финансиализации» мировой экономики. Его можно трактовать как накопление финансовых средств за счет финансовых каналов, а не через международную торговлю или производство товаров. Другими словами - «деньги делают деньги»;

4. компании должны постоянно обнародовать свои доходы с целью поддержки котировки своих акций и обеспечения их роста. Это является необходимым условием, как при благоприятном экономическом положении, так и при стагнации экономики;

5. динамика курса американского доллара меняется циклически. В ближайшие 5 лет будет происходить борьба за удержание резервного статуса доллара. Циклическое укрепление валюты позволит США достаточно быстро по сравнению с другими странами, выйти из кризиса;

6. девальвация национальных валют по сравнению с долларом США.

Под влиянием современного финансового кризиса произошли существенные изменения и в институциональной среде мирового валютного рынка. К ним можно отнести следующие: ТНБ (транснациональные банки) расширили участие в финансовых операциях - нестабильность обменных валютных курсов позволяет ТНБ получать все больше прибыли, в первую очередь от «торговли деньгами». Во-вторых, увеличилась доля использования таких финансовых инструментов, как деривативы - процентные фьючерсы, опционы, операции «своп» и прочее [3, с.17].

Следствием кризиса 2007-2009 гг. стало существенное сокращение капитализации крупных мировых банков. Для того, чтобы спасти банки Европы, внедрялась частичная национализация банков. ЕЦБ (Европейский центральный банк) выдавал практически беспроцентные кредиты крупным европейским кредитным организациям, чтобы преодолеть нехватку ликвидности, в то же время сам занимал деньги у благополучных банков.

Совокупные расходы для того, чтобы государству выкупить банковские активы, в США оцениваются в 1 трлн. долл.

Новым явлением, которое в принципе не регулируется никакими учреждениями, выход нефинансовых институтов на валютные рынки путем участия в рискованных международных финансовых операциях. Известно, что финансовые инвесторы составят 75% всех игроков на биржевом рынке нефти. Неконтролируемая перепродажа финансовых контрактов на нефть приведет к существенному завышению цен, соответственно, регулирования ОПЕК является неэффективным.

Для обеспечения макроэкономической стабильности в условиях глобализации экономики и для создания относительно равных возможностей в международной торговле необходима новая валютная система, основанная

на принципах и правилах, согласованных на многостороннем уровне, предусматривающие поддержку стабильного обменного курса на конкурентном уровне, что дало бы возможность обуздать спекулятивные операции, предотвратить накопление фундаментальных и долгосрочных глобальных дисбалансов.

Процесс формирования новой валютной системы не является мгновенным, он занимает достаточно длительный период времени. Соответственно, ключевым является вопрос о возможности доллара выполнять какое-то время функции мировых денег при одновременном выдвигании других валют или новых финансовых продуктов для обеспечения взаимовыгодных расчетов и платежей

Вывод. Для новой валютной системы является обязательным наличие устойчивой резервной валюты, которая служит важнейшим условием для эффективной, постоянной валютной системы. Но для этого необходимо преодолеть ряд ограничений:

- во-первых, необходимо решить проблемы политического характера, то есть все страны-члены должны достичь согласия в этом вопросе;
- во-вторых, нужно решить вопрос организационно-технического характера, а также создать единый эмиссионный центр и решить вопрос о его контроле;
- в-третьих, способствовать снятию экономических ограничений.

Трансформация мировой валютной системы как составной части МЭО является весомым фактором стимулирования процессов интеграции, углубления мирохозяйственных торговых отношений и согласования сотрудничества стран в различных точках мира, но на ситуацию на финансовых рынках также значительно влияют современные кризисы, поскольку меняются объемы определенных валют, их обменный курс, спрос и предложение на них. Кроме того, в ходе разворачивания кризиса определяются новые «игроки», которые позже могут претендовать на роль стран с мировой валютой.

В перспективе ожидаются большие изменения относительно занятия отдельными странами и регионами ключевых позиций на валютном рынке. Обосновано, что роль доллара будет снижаться. В то же время будет усиливаться роль и значение валют стран БРИКС, особенно России и Китая.

Использованные источники:

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина; под ред. А.В. Сидоровича. - 8-изд. - М.: "Дело и Сервис", 2011. – 372с.
2. Базылев, Н.И. Макроэкономика / Н.И. Базылев. - Минск: Современ. Шк., 2011.-312 с.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азаряна. - 7-е изд. -М.: Институт новой экономики, 2008.
4. Введение в рыночную экономику[Текст]: учебн. пособие \ А.Я. Лившиц и др.-М: Высшая школа.,2012. - 447с.
5. Возрождения конкурентоспособного производства в России. // Банковское

дело. – 2014. – №39. – С. 40-42.

6. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. – М.: Информац.-внедренч. центр

7. Деньги, кредит, банки [Текст] : учеб. для студентов, обучающихся по направлению "Экономика" / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации ; под ред. О. И. Лаврушина. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : КноРус, 2013. - 448 с.

8. Деньги, кредит, банки [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению "Экономика", профиль "Банковское дело" / Е. А. Звонова [и др.] ; под ред. Е. А. Звоновой ; Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 590, [1] с.

9. Деньги, кредит, банки и денежно-кредитная система: тесты, задания, кейсы [Текст] : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению "Экономика" / под ред. М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. - 2-е изд., стер. - Москва : Кнорус, 2014. - 310 с.

Орлов Е.В., к.п.н.

эксперт проекта

МАОУ СШ № 2

Россия, г. Бор Нижегородской области

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ШКОЛЕ

Любая организация, реализующая образовательную программу, имеет необходимость управлять качеством получаемого результата. Именно управлять, а не только оценивать, так как образовательная программа подразумевает наличие некоего образовательного стандарта, которому и должен соответствовать педагогический результат.

Педагогика – наука и практика управления педагогическим процессом. Главная задача педагогического процесса – получения результата, который должен соответствовать образовательному стандарту и педагогической цели, прописанной в образовательной программе. Значит, речь идёт о качестве педагогического процесса. Качество понимается не только как совокупность свойств полученного продукта (педагогического результата), но и как соответствие нормативной документации – стандарту и объявленной цели.

Управление качеством образования является центральным звеном в реализации образовательной программы, построенной на основании ФГО Стандартов. В таком случае есть смысл обратиться к наработкам, существующим в области управления качеством. Самая распространенная в мире модель управления качеством – Система Менеджмента Качества (СМК). СМК применяется во многих видах организаций, в том числе и в образовательных.

Для чего нужна система управления качеством образования в школе? Для того чтобы правильно ставить управленческую задачу и принимать управленческое решение. А это, в свою очередь, необходимо не только для выполнения образовательных стандартов, но и для удовлетворения ожиданий всех заинтересованных сторон.

В настоящее время основным документом, по которому работает школа, является Основная образовательная программа. Соответственно, основы системы управления качеством должны быть зафиксированы в этом документе. И мы будем опираться на это положение в данной работе.

Педагогический процесс в школе организуется на основе педагогической теории, базирующейся на управленческой концепции – средовом подходе, автором которого является Ю.С. Мануйлов [1]. Центральным компонентом педагогического процесса являются управленческие действия педагога – диагностические, проектировочные и продуцирующие. Эти группы действий и есть функции управления, которые лежат в основе и системы управления качеством тоже.

Если рассматривать систему как совокупность компонентов, то логично выделить в ней следующие: функции управления качеством; структуры, которые эти функции реализуют; документы, фиксирующие работу в этом направлении, в первую очередь, образовательная программа; методы и процедуры управления качеством.

При организации системы управления качеством образования в школе нам необходимо рассмотреть функции управления качеством и определить, какие части образовательной программы необходимо изменить для реализации этих функций. Попутно будем обращать внимание на соответствующие методы и процедуры. Функциональная структура системы управления качеством представлена *политикой качества, планированием качества, обеспечением качества, контролем качества и улучшением качества*. Следует отметить, что эти функции взаимосвязаны и последовательны в своем исполнении.

Первая функция в системе управления качеством – ***политика качества***. В области образования данную функцию можно представить как стратегию управления организацией.

Для школы эта функция выливается в определение стратегического направления развития школы, её миссию. Стратегия конкретизируется в описании портрета выпускника школы. Какой социальный тип воспитывает школа? Школа с углубленным изучением отдельных предметов – один тип. Школа здорового образа жизни – другой тип. Школа гражданской идентичности (ГИ) – третий и т.д.

Школа формирования гражданской идентичности предполагает, что в целевом разделе Основной образовательной программы прописаны качества, характеризующие личность, у которой сформирована гражданская идентичность. Средовой подход дает нам возможность точно прописать такие качества через понятия «иметь» и «уметь». Какие знания, представления, ценностные ориентации должен иметь выпускник. А также, что он должен уметь делать с этими знаниями и ценностными установками.

Какова должна быть управленческая структура в школе, которая занимается определением основного направления деятельности и проектированием общей педагогической цели? Целесообразно сформировать

рабочую группу для проведения указанных действий. Логичным будет являться то, что такую рабочую группу возглавит директор школы.

После определения стратегии реализуется следующая функция – **планирование качества**. Для школы это означает, что из перечня личностных и метапредметных результатов (прежде всего, УУД) необходимо вычленить те, которые характеризуют гражданскую идентичность. Затем в разделе Образовательной программы «Программа развития УУД» прописывается реестр личностных результатов и УУД, соответствующих гражданской идентичности.

Далее происходит планирование педагогической деятельности по формированию указанных качеств, соответствующих понятию гражданин РФ. Можно прописать отдельно План формирования гражданской идентичности в школе во втором содержательном разделе программы. Но можно использовать и вариант, при котором мероприятия по формированию ГИ представлены в плане в разделах «Программы отдельных учебных предметов, курсов», «Программа воспитания и социализации обучающихся».

Следующим шагом в реализации функции планирование качества является определение условий образовательного процесса, которые прописываются в п.3.2. «Система условий реализации основной образовательной программы». В этом пункте определены управленческие ресурсы, позволяющие добиться результата.

Одним из аспектов планирования качества является проектирования занятия педагогом. Для оптимизации этого процесса нами разработана универсальная *технологическая карта* занятия, выполненная в логике средового подхода [2].

Очевидно, что в планировании качества участвуют практически все педагоги школы, получается, что «плановый отдел» составляет 100 % педагогических работников. Методы и приемы планирования в данном случае будут вытекать из теории средового подхода. Это могут быть и методики «Вниз по лестнице, ведущей вверх» и «Три желания», которые относятся к целеполаганию, и приемы проектирования трофических возможностей, выбора стихий, реализующие правила соответствия в средовом подходе [1, с.105].

Следующей функцией является **обеспечение качества**. Она связана с организацией деятельности по достижении педагогической цели. Это собственно реализация педагогического процесса. Качество самого педагогического процесса зависит от квалификации педагогов, их владением педагогической технологией. Собственно, инструментальной базой для обеспечения качества и является технология реализации образовательного процесса. В настоящее время этот вопрос является одним из самых болезненных в образовательных организациях, особенно после введения стандартов нового поколения. Значимой управленческой задачей в школе становится обучение педагогов технологии реализации образовательного процесса.

В образовательной программе выполнение функции обеспечения качества отражено в Содержательном разделе, где представлены программы учебных курсов и программа воспитания, а также в Организационном разделе в пункте План внеурочной деятельности и в пункте Система условий реализации образовательной программы.

Педагогические работники школы обеспечивают качество, реализуя учебные программы. Службы школы обеспечивают качество, выполняя планы по формированию условий реализации образовательного процесса. Получается, что данную функцию выполняют все сотрудники школы.

В связи с обеспечением качества следует обратить внимание на такой пункт Образовательной программы, как «Сетевой график (дорожная карта) по формированию необходимой системы условий» в третьем разделе. Именно он направлен на обеспечение ресурсной поддержки процесса достижения педагогической цели.

Такая управленческая функция как **контроль качества** взята за основу в работе школ. В Основной образовательной программе школы раздел, касающийся качества образования так и называется – «Система оценки достижения планируемых результатов освоения основной образовательной программы».

В этом разделе необходимо определить, какие параметры, показатели и их значение закладываются для оценки качества образования. После этого определяем процедуры оценки качества и состав экспертов. Если в школе существует документ в виде локального акта (например, «Положение о системе оценки качества образования в школе»), то целесообразно сделать ссылку на этот документ. При оценке качества рекомендуется использовать *оценочные листы*, в которых педагог фиксирует достижение нужных качеств.

Нами предлагается следующая система параметров и показателей качества образования. Так как результатом и целью педагогической деятельности является личность школьника, то основой показатель качества – это личностные характеристики.

В стандартах нового поколения они представлены тремя группами результатов – личностными, метапредметными и предметными. В случае формирования гражданской идентичности основным параметром будут качества личности, характеризующие понятие «гражданин России». Показатели этого параметра – перечень качеств личности. Значения показателей – это степень достижения запланированного результата. Например, это может быть процент учащихся, у которых в целом сформирована гражданская идентичность.

Но на результат оказывают влияние средства и условия, которые также могут рассматриваться как параметры качества образования. Удовлетворенность образовательным процессом – еще один параметр качества образования. Так как все эти три параметра влияют на результат, более того, они определяют его, то их оценка необходима для того, чтобы управлять образовательным процессом.

Согласно теории средового подхода на становление личности школьника оказывает влияние среда, в которой он пребывает. Эту среду создают педагоги школы, родители учащихся, а также условия осуществления образовательного процесса. Эти условия косвенно влияют на среду жизни учеников и представляют собой управленческие ресурсы.

Таким образом, мы получаем три параметра оценки качества образовательного процесса, которые характеризуют среду жизни школьника как средство его формирования и развития, а также условия осуществления образовательного процесса. Например, характеристика средства формирования гражданской идентичности будет представлять собой показатель относительного количества тех мест в школе (трофических ниш в средовом подходе), где происходит формирование личностных качеств, соответствующих понятию гражданина России. Значением этого показателя может служить отношение количества мест формирования гражданской идентичности к общему количеству мест пребывания учащихся в школе.

Параметр условия может быть рассмотрен через такие показатели, как наличие управленческих ресурсов, работающих на процесс формирования гражданской идентичности. Кадровые ресурсы в этом случае можно оценить по тому, сколько педагогических работников из всех прошли курсовую подготовку по вопросу формирования гражданской идентичности. Насколько материальные ресурсы соответствуют задаче формирования гражданина. Насколько методические ресурсы обеспечивают возможность формирования гражданской идентичности. Наконец, информационные ресурсы также оцениваются с позиции предоставления возможности для формирования гражданской идентичности.

Удовлетворенность родителей образовательным процессом мы также можем оценить через показатели их удовлетворенности наличием мест в школе, которые способствуют воспитанию гражданина, наличием необходимых для этого условий, удовлетворенностью квалификацией педагогов и полученным результатом.

Процедуры, которые применяются при контроле качества образования, разработаны и апробированы в МБОУ «Школе № 35» гор. Н.Новгорода и представлены в публикации [3].

Таким образом, мы не только будем иметь представление о качестве педагогического результата, но и оценивать качество образовательного процесса. Более того, реализуя принцип открытости образования, мы включаем в систему оценки качества и мнение представителей родительской общественности.

К последней функции относится *улучшение качества*. Эту функцию связывают с выполнением ожиданий других заинтересованных сторон, чьи интересы ещё не были выявлены или недостаточно учтены. К сторонам, заинтересованным в качестве образования можно отнести следующие. Во-первых, это три стороны – участники образовательного процесса – педагоги, обучающиеся и родители обучающихся (лица, их заменяющие). Во-вторых,

это представители власти. Здесь мы насчитываем две стороны – местную (муниципальную) власть и власть федеральную. В-третьих, заинтересованной стороной является общество в лице его представителей – отдельных граждан, общественных организаций, движений, объединений.

Интересы участников образовательного процесса чаще всего учитываются достаточно полно. В представленной нами концепции управления качеством производится согласование целей педагогической деятельности всех трех сторон. Интересы органов местной (муниципальной) власти также достаточно известны, хотя и не всегда эти интересы точно формулируются. Ожидания оставшихся сторон необходимо изучать для того, чтобы корректировать политику качества. Для этого необходимо, чтобы эксперты проводили контент-анализ документов, выпускаемых федеральной властью относительно социальной политики в целом и образования в частности. Анализ мнений социума также важен и дает пищу для размышления о возможностях и необходимости социального проектирования, направленного на правильное формулирование педагогических целей.

На основании заключений эксперта о социальных предпочтениях, данных о понимании педагогических целей участниками образовательного процесса, руководство школы пересматривает или корректирует целевые установки. Далее это влечет за собой изменения в работе всех остальных функций системы управления качеством образования. По сути дела, функция улучшение качества представляет собой принятие и реализацию управленческих решений, которые следуют после того, как сформулирована новая управленческая задача.

Мы рассмотрели систему управления качеством в школе, определили, какие изменения в образовательную программу должны быть внесены, какие должностные обязанности предстоит выполнить сотрудникам школы при переходе на управление с учетом качества.

Использованные источники:

1. Мануйлов, Ю.С. Средовой подход в воспитании / Ю.С. Мануйлов – Костанай, МЦСТ, 2000 – 185 с. ISBN 5-7667-2686-4.
2. Технологические карты учебных занятий в средовом подходе. – Нижний Новгород: Центр научных инвестиций. – 2016, 27 с.
3. Орлов, Е.В. Процедуры оценки качества бюджетных образовательных услуг / Е.В. Орлов // Инновационные технологии в образовании: субъектность, ресурсность, технологичность: Сборник материалов Всеросс. науч.-практ. конф. 1-3 ноября 2011 года / Под ред. Т.П. Скрипкиной. М.: Университет РАО, 2011. 436 с. ISBN 978-5-204-00654-6. С.281-285.

Осинов М. А.
магистрант 1 курса
факультет управления

*Сенющенков С. П., к.псих.н.
доцент
кафедра педагогики и психологии
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНКА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РФ

Государственная кадровая политика в современных условиях – незаменимый компонент восполнения качественного и количественного состава государственных служащих. На протяжении нескольких десятков лет государственная кадровая политика в РФ отличается своей правовой регламентацией, перспективностью развития, гласностью и демократичностью, а также духовно-нравственной созидательностью. Государственная кадровая политика (ГКП) выступает своеобразной стратегией, теоретико-политической основой управления персоналом государственной службы, носителем общегосударственных начал в регулировании кадровых отношений во всех институтах и на всех уровнях государственной власти [1].

В то же время государственная кадровая политика - не только функция субъектов государства по распределению кадров. Существует подтвержденное человеческой практикой представление, что характер кадрово-политической деятельности, утвердившийся тип отбора правящего слоя определяют собой не только тип государственного устройства, но и тип социального строения общества, тип народного хозяйства, производственной деятельности и в целом культуры нации. В разное время об этой особенности управления упоминали Платон, Аристотель, Н.Макиавелли, Ш.Монтескьё, А.Токвиль, Ф.Гальтон, Н.Трубецкой, П.Сорокин, М.Вебер, И.Ильин, К.Поппер, К.Ясперс, Э.Тоффлер, А.Зиновьев и другие. Говоря конкретнее, каждый общественный порядок вырабатывает политику кадровой регуляции, создает те механизмы и технологии для рекрутирования кадров, в которых он нуждается для своего сохранения, укрепления и развития в данное время.

Что касается эффективности реализации государственной кадровой политики, то её результативное проведение базируется на планомерном учёте и оценке влияния как внутренних, так и внешних условий. В последние годы в кадровой политике, в связи с расширением должностных структур, происходит развитие и разветвление направлений деятельности рабочей силы. Главенствующее положение принимают стратегические вопросы координации деятельности кадрового состава, видоизменение его в единую систему. Становится главным вопросом в деятельности государственных структур по формированию кадров и дефицит квалифицированной рабочей силы, способной работать в новых условиях.

Одним из важнейших аспектов в реализации государственной кадровой

политики имеют положения трудового законодательства. Они включают конституционные положения о свободе развития личности, гарантии собственности, свободе коалиций, запрете произвольных действий начальника по отношению к подчиненному, в том числе и в части увольнения.

Управление персоналом государственного органа, будучи самостоятельно функционирующей системой, является составной частью системы управления государственной службой как важнейшего механизма государственного управления.

Отсюда и логика понимания назначения и содержания деятельности основных субъектов управления персоналом — руководства государственного органа как главного субъекта и кадровой службы этого органа как функционально-профессиональной управленческой службы. Ведь именно руководство государственного органа как главный субъект управления персоналом определяет кадровую политику в данной организации и обеспечивает функционирование механизма ее реализации [2].

В части оценки существующей в определенных организационных условиях ГКП можно подчеркнуть два основания для их группировки.

Первое основание взаимосвязано с уровнем осознания тех норм и правил, которые состоят в корне кадровых мероприятий. В подобном основании можно обособить следующие типы ГКП: реактивная, активная, пассивная и превентивная.

Рассмотрим конкретизировано каждую из указанных позиций ГКП.

1) Пассивная ГКП. Само представление о пассивной государственной кадровой политике кажется алогичным. Однако можно встретиться с ситуацией, в которой руководительский состав не имеет конкретной программы деятельности в отношении кадров на госслужбе. Для подобной ситуации характерен недостаток в прогнозе кадровых нужд, средств оценки труда и работников, диагностики кадровой ситуации в целом.

Руководство в подобной ситуации функционирует в позиции экстренного реагирования на всплывающие конфликтные ситуации, которые стремится погасить любыми средствами, зачастую без попыток понять причины и возможные последствия.

2) Превентивная ГКП. В подлинном смысле этого слова подобный вид государственной кадровой политики возникает именно тогда, когда начальствующий состав госслужбы имеет действенные прогнозы развития ситуации. Кадровая служба в данном случае имеет в своём “арсенале” не только средства диагностики кадров госслужбы, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный период.

В программах развития подобного вида ГКП содержится краткосрочный и среднесрочный прогнозы потребности в кадрах, как качественный, так и количественный, сформулированы задачи по развитию персонала. Также стоит отметить, что основная проблема подобного вида ГКП – разработка целевых программ.

3) Реактивная ГКП. В направлении этой политики государственный

руководящий состав проводит контроль знаков отрицательного состояния во взаимодействии с кадрами, причинами и ситуацией развития кризиса: возникновение негативных конфликтных ситуаций, дефицит в соответствующем количестве квалифицированной рабочей силы для решения стоящих задач, отсутствие мотивационных установок к рабочему процессу.

В подобном случае начальство принимает соответствующие меры по локализации кризиса, ориентировано на понимание установок-причин, которые довели до возникновения проблем с кадровым потенциалом государственного органа или учреждения. В кадровых отделах, как правило, существуют определенные методы диагностики существующей ситуации. Хотя в планах развития проблемы кадровой направленности выделяются и анализируются специально, основные трудности возникают при среднесрочном прогнозировании.

4) Активная ГКП. Если руководство имеет не только прогноз, но и средства воздействия на ситуацию, а кадровая служба способна разработать антикризисные кадровые программы, проводить постоянный мониторинг ситуации и корректировать исполнение программ в соответствии с внешней и внутренней ситуацией, то можно говорить о подлинной активной политике

Главный замысел, базовая идея современной государственной кадровой политики должна быть отражена в изменении взаимоотношений государства и личности, в гарантированном обеспечении конституционного права гражданина на свободу выбора места, рода и времени своей трудовой деятельности сущность во новой кадровой доктрины состоит в том, что государство и лицо - социальные партнеры в профессионально-трудовой и интеллектуальной самореализации личности. Достижение гармоничного сочетания интересов личности и государства, индивидуальных и общенациональных интересов - определяющий принцип в современной кадровой деятельности.

Необходимым этапом разработки государственной кадровой политики является теоретическое обоснование и определение ее концепции, т.е. системы восходящих опорных позиций и ведущих идей, раскрывающих научные принципы наиболее эффективных подходов государства к решению кадровых проблем в современных условиях и на перспективу, определяющих задачи и приоритеты государственного влияния на формирование, развитие и рациональное использование государственного кадрового потенциала в РФ.

Именно концепция позволяет более четко определить структуру, элементы, принципы государственной кадровой политики, ориентиры на определенный результат. Без четкой концепции можно погубить основную линию развития кадровых процессов, потерять возможность научного прогнозирования, программирования и планирования. Нельзя сводить государственную кадровую политику исключительно к профессиональному обучению кадров государственной службы или к кадровому обеспечению органов государственной власти, или к кадровому обеспечению органов исполнительной власти. Такой узкий подход затрудняет формирование

государственной кадровой политики как общегосударственной стратегии.

Использованные источники:

1. Управление персоналом: Учебник / Общ. ред. А.И. Турчинова. — М.: Изд-во РАГС, 2002. — 488 с.
2. Курс лекций по дисциплине «Управление персоналом» / Ю.Н.Юрлов, Г.Л. Орлянская. - Череповец; ИМИТ СПбГПУ г. 2009. — 143 с.

УДК 330

*Осипова О.С.
студент гр. БЭс-153, II курс
Служаева А.Ю.
студент гр. БЭс-153, II курс
Коваленко Л.В., к.н.
СПД*

*научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРАУДСОРСИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

В современных условиях одним из методов принятия эффективных управленческих решений и инструментом решения всевозможных бизнес-задач является использование краудсорсинга. Термин «краудсорсинг» (англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов»), под которым понимается организация работы группы людей над какой-либо задачей в целях совершенствования совокупных благ. Появление краудсорсинговых технологий обеспечило доступ к информации большому количеству людей. В итоге организации получили возможность пользоваться талантами «сетевой толпы», привлекая миллионы людей к работе над различными задачами. Основой всех проектов, использующих краудсорсинг, считается общество, которое способно жертвовать собственным временем. Как правило, люди, участвующие в подобных проектах, желают получить нравственное удовольствие от работы. Вследствие этого наиболее широкими примерами краудсорсинга все еще являются некоммерческие. Большинство людей придумывают новые идеи. Они создают идеи группами, так как в одиночку это не приносит удовольствия, и это воодушевляет их на возникновение более превосходных идей и действий.

С примерами **краудсорсинга** мы сейчас очень часто сталкиваемся. Большинство фирм используют краудсорсинг опираясь на мудрость толпы, организуют конкурсы и соревнования. Это такой инструмент, служащий для решения данной проблемы и возможности интегрировать очень большое количество пользователей сети с целью поиска идей или выработки тактики действий. Фирмы, имеющие свой социальный профиль, открываются своими предложениями и новыми решениями. [2]

Крупные компании давно осознали те колоссальные преимущества,

которые они могут получить от использования таланта, воображения и креативности огромного количества людей и все это за небольшие деньги, а не ограничивать себя горсткой профессионалов, и притом платить за это еще и баснословные суммы. Поэтому раньше, когда не было Интернета, подобные возможности были только у больших компаний, потому что нужно было, установить быстрый контакт с большой аудиторией, и для этого часто использовали дорогие средства коммуникации: телевидение и радио.

С развитием Интернета и социальных сетей, а также технологий мобильной связи, использование краудсорсинга стало возможным и для малого бизнеса. Используя хорошо налаженную систему обратной связи с уже существующими клиентами, можно довольно быстро и недорого проводить подобные акции по сбору необходимой информации. Тем самым, предприниматель сможет решать несколько задач. Во-первых, существенно снижать затраты на поиск решения различных задач фирмы. Во-вторых, предприниматель получает большее количество вариантов решений, нежели бы он обратился в специализированную компанию. В-третьих, проводимые подобные компании будут благоприятно влиять на лояльность покупателей, и в свою очередь будут стимулировать больший интерес со стороны клиентов к продукции или услугам предпринимателя. Более того, подобные акции можно проводить совместно с запланированными рекламными компаниями, либо планировать проведение рекламных компаний с учетом включения в них и таких акций, что в свою очередь привлечет большее внимание потенциальных и существующих клиентов, и даст лучший результат от самой рекламной компании. [2]

Рассмотрим основные потребности, которые требуют больших затрат, в малом бизнесе и решение их с помощью краудсорсинга:

1. Привлечение капитала. Краудфандинг⁸⁵ позволяет привлечь к процессу сбора средств десятки, сотни и тысячи людей. Такие платформы, как Indiegogo, GoFundMe и Kickstarter, позволят найти людей, которые готовы дать вам деньги в обмен на образец вашего продукта или какой-либо другой перк. Запуск Краудфандинговой кампании требует планирования и напряженной работы по продвижению и коммуникации с бекерами. Вы должны разработать хорошую стратегию для того, чтобы эффективно собирать деньги именно таким образом.

Другим источником финансирования может стать такое направление Краудфандинга, как Краудинвестинг⁸⁶. За несколько лет, прошедшие после принятия JOBS Act в 2012 году, индустрия Краудинвестинга развивается поэтапно. Через некоторое время - в рамках этого механизма - владельцы бизнеса смогут предложить фактические доли в своих компаниях, привлекая инвесторов, заинтересованных в чем-то большем, чем перки и благодарности.

⁸⁵ Коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через [Интернет](#), чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

⁸⁶ Альтернативный финансовый инструмент для привлечения капитала в [стартапы](#) и предприятия малого бизнеса от широкого круга [микроинвесторов](#).

Это поможет владельцам малого бизнеса обеспечить необходимое финансирование без привлечения венчурного капитала или помощи бизнес-ангелов.

2. Трудовые ресурсы. Если вы ищете кого-то для выполнения различных задач бизнеса, но при этом ваш «трудовой» бюджет ограничен, воспользуйтесь предложениями краудсорсинговых платформ. Сообщества этих ресурсов объединяют большие группы людей, предлагающих и ищущих работу «по обмену». Сайты, подобные Swapaskill, легко позволяют бизнесу привлечь необходимых специалистов. Для привлечения более квалифицированных технических сотрудников обратитесь к Amazon Mechanical Turk, онлайн-овому Краудсорсинговому рынку, который объединяет представителей бизнеса с фрилансерами с целью выполнения различных задач, например, транскрибирования видео, написания статьи или участия в исследованиях. Для выполнения простейших задач можно привлечь пользователей целого спектра веб-сайтов, если же вам нужно чуть больше «мастерства», вам поможет такой ресурс, как Fiverr.

3. Промо-материалы (письменные). Если вы продвигаете свой проект с помощью печатных материалов, большое количество внештатных профессионалов может заниматься копирайтингом и продвижением бренда при помощи текстовых сообщений. Профессиональные писатели могут редактировать и переписывать уже существующие материалы и страницы сайта, которые в своей первой редакции были недостаточно эффективны. Ваша команда, работающая с контентом, должна уметь привлечь внимание и трафик, и делать это на высоком профессиональном уровне. Вы можете обратиться к специализированным сайтам по созданию контента, которые работают с сообществом писателей. Такие ресурсы, как MyBlogU, обеспечат составление вопросов для интервью и помогут провести «мозговой штурм» с пользователями на различные, в том числе, нишевые, темы.

4. Дизайн. Если вы создаете рекламное объявление, или если вашему сайту необходим «капитальный ремонт», убедитесь, что вы хорошо разбираетесь в текущих передовых дизайнерских трендах. Кроме того, довольно сложно найти бесплатный визуальный контент для оформления сайта, а создание собственных материалов может обойтись слишком дорого.

Сайты, подобные GuruShots, проводят ежедневные фотоконкурсы, что позволяет пользователям представлять фото и голосовать за них в ряде категорий. Таким образом эти ресурсы создают масштабные фотобанки с лицензионным контентом, которые вы можете использовать в своих целях. Кроме того, вы можете решить проблемы с дизайном сайта с помощью таких инструментов, как Crowdsourcia и BrandsOfTheWorld. Эти сайты предлагают обратную связь и помощь в разработке идей, символики, типографики и цветовых решений профессиональными дизайнерами.

5. Взаимодействие с клиентами. И, наконец, вы должны уметь радовать ваших клиентов и получать обратную связь без особых вложений. Такие компании, как Get Satisfaction, предлагают множество инструментов, которые

помогут вам построить заинтересованное в ваших продуктах интернет-сообщество, основной функцией которого является взаимная поддержка и совместное решение проблем. Вы можете создать интернет-форум или предоставить место для обсуждений на странице вашей компании в Facebook. Позволяя своим клиентам не только размещать, но и отвечать на общие вопросы, вы можете держать руку «на пульсе» вашей аудитории. Создайте «сборный пункт» на вашем сайте или странице в Facebook, который объединит существующих и потенциальных клиентов. Ваши клиенты будут довольны, и демонстрируя это на общедоступных ресурсах, они будут обеспечивать «социальное доказательство» комфортной работы с вами, что является одним из самых мощных инструментов убеждения. Кроме того, можно создавать онлайн-опросы с использованием таких инструментов, как Survey Monkey и Questback. Это позволит вашему бизнесу понять, чего хотят ваши клиенты, сотрудники и рынок. Опрос предоставляет обратную связь в режиме реального времени, которая может быть положена в основу аналитических отчетов, позволяющих вам сделать выгодные изменения в вашей бизнес-стратегии. Независимо от того, что именно нужно вашему бизнесу, Краудсорсинг и Краудфандинг предоставляют вам хорошие возможности по цене, которая не сможет существенно затронуть ваш бюджет. [3]

В целом, российский бизнес хотя и медленно, но все шире использует краудсорсинг для принятия эффективных управленческих решений, растет краудсорсинговый маркетинг, что способствует наращиванию числа платформ в РФ, а, следовательно, развитию разнообразных форм краудсорсинга.

Использованные источники:

1. http://crowdsourcing.ru/article/marketingovaya_strategiya_po_prodvizheniyu_kraudinvestingovogo_proekta?link=themelist
2. <http://businessideas.com.ua/manage-finances/kraudsorsing-v-biznese>
3. <http://www.pro-biznes.com/organizaciya-i-upravlenie-biznesom/kraudsorsing-%E2%80%93-nedorogoj-instrument-razvitiya-malogo-biznesa.html>

*кафедра «Экономики и финансов»
Силина В.С.
студент 3 курса
факультет «Финансово – экономический»
Сопотова К.А.
студент 3 курса
факультет «Финансово – экономический»
Псковский государственный университет
Россия, г. Псков*

К ВОПРОСУ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Статья посвящена инфляции. Рассматриваются причины инфляции: дисбаланс между государственными доходами и расходами; снижение курса национальной валюты; рост неформального сектора экономики и диспропорция между накоплением и потреблением населения.

Ключевые слова: инфляция, диспропорция, уровень инфляции, антиинфляционная политика, валютный курс, валютный кризис.

***Panteleyev A. P., candidate of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of Department "Economy and Finance"
Pskov state University, Russia, Pskov***

***Silin V. S.
student***

***The 3rd course, faculty of "Financial –economic"
Pskov state University, Russia, Pskov***

***Sobotova K. A
student***

***The 3rd course, faculty of "Financial –economic"
Pskov state University, Russia, Pskov***

TO THE QUESTION OF INFLATION IN RUSSIA

The article is devoted to inflation. Discusses the causes of inflation: the imbalance between public revenues and expenditure; the depreciation of the national currency; growing informal sector of the economy and imbalance between accumulation and consumption of the population. Key words: inflation, imbalance, inflation, anti-inflation policies, exchange rate, currency crisis.

Одной из важнейших макроэкономических проблем современной экономики является инфляция. Инфляция возникает одновременно с появлением денег и становлением денежной системы. Способность государства поддерживать уровень инфляции на приемлемом уровне свидетельствует об эффективности экономической политики, в том числе денежно-кредитной, о степени развития механизмов саморегуляции, об устойчивости и динамизме всей экономической системы⁸⁷.

⁸⁷ Никитин С. Инфляция и возможности ее преодоления // Экономист. — 2005. — 8.

В настоящее время инфляция носит не локальный характер, а повсеместный и этим явлением охвачены все страны. Не исключением является Россия. Поэтому ее рассматривают и как причину, и как следствие экономических кризисов. Но что же является причиной инфляции? Откуда идут ее истоки?

Инфляция — это достаточно динамичный и стремительный процесс (рис. 1).

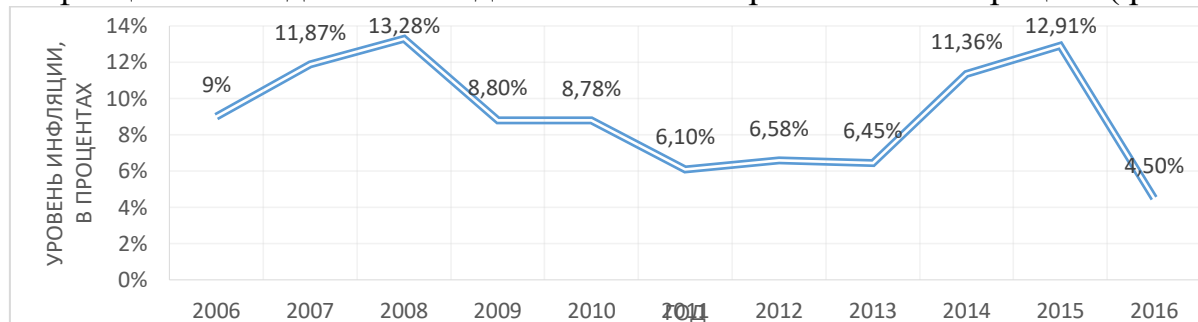


Рис.1 Динамика уровня инфляции в Российской Федерации за период с 2006 по 2016 год, в процентах⁸⁸

Самое высокое значение уровень инфляции принял в 2008 году и составил 13,28 % и в 2015 г 12,91%. Причина инфляции 2008 года - Мировой финансовый кризис, а в 2015 - введенные санкции по отношению к России. Следствием является, рост цены на потребительские товары, снижение курса национальной валюты, рос безработицы, развитие теневого сектора экономики, дисбаланс между государственными доходами и расходами.

Рассмотрим причины современной инфляции в России.

1. Дисбаланс между государственными доходами и расходами и как следствие дефицит бюджета (рис.1).

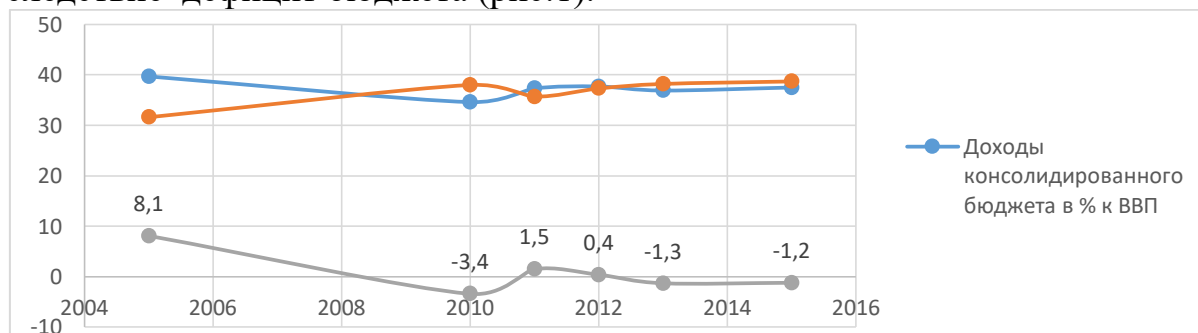


Рис.1 Динамика доходов и расходов консолидированного бюджета в Российской Федерации за период с 2005 по 2015 год, в процентах к ВВП⁸⁹

Дефицит консолидированного бюджета, в 2015 году составил 1,2% к ВВП, это приводит к ухудшению уровня жизни населения и оптимизации расходов. Для устранения данной причины государство использует денежную эмиссию, что приводит к росту денежной массы без учета потребностей товарного обращения.

2. Снижение курса национальной валюты. Динамика курса рубля по

⁸⁸ Научно-практические конференции ученых и студентов. Публикации Scopus. <http://sibac.info/studconf/econom/xlii/51584>

⁸⁹ Федеральная служба государственной статистики. Основные социально-экономические показатели. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_11/IssWWW.exe/Stg/d01/01-01.doc

отношению к доллару на конец года за период с 2010 года по октябрь 2016 и представлена это на рис. 2

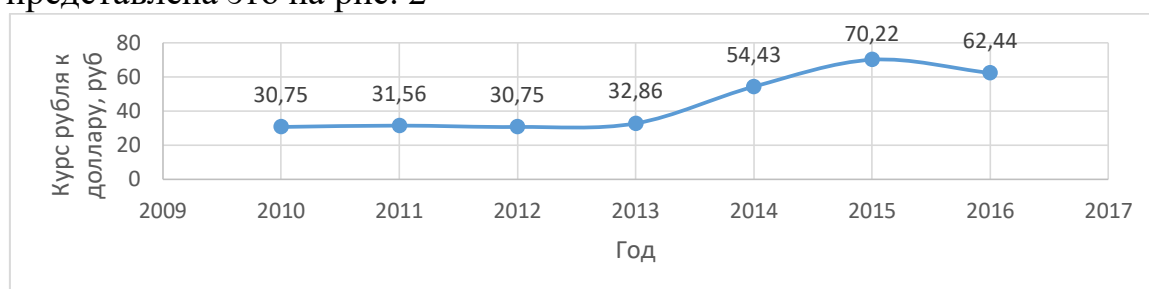


Рис. 2. Изменение курса рубля к доллару за период с 2010 по 2016 год⁹⁰

Курс доллара на протяжении 2010 -2012 года был стабильный и колебался в пределах 30-31 рубля, но начиная с 2013 года курс начал резко расти и уже к концу 2014 году достиг 70,22 рублей. В 2016 году курс доллара устанавливается в пределах 62, 44 рубля. Основной причиной нестабильности национальной валюты является валютный кризис, вызванный снижением цен на нефть и экономическими санкциями.

3. Рос неформального сектора экономики. Динамика численности людей занятых в неформальном секторе экономики за период 2010 - 2015 год представлена на рис.3.

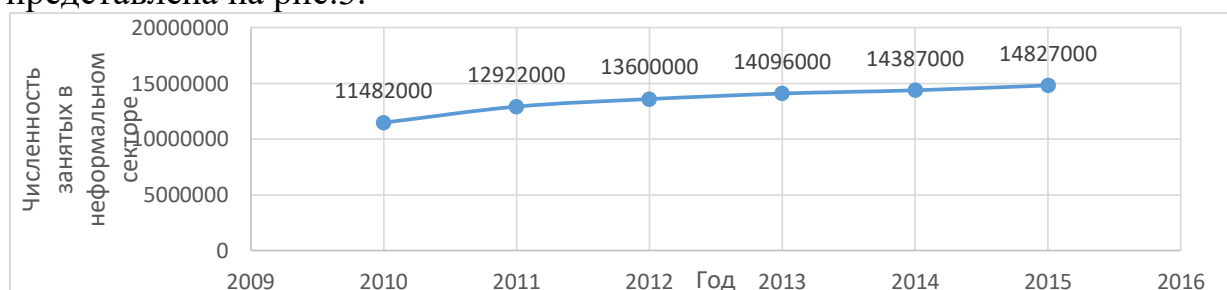


Рис. 3 Динамика численности занятых в неформальном секторе за период с 2010 по 2015 год⁹¹

Неформальный сектор экономики с каждым годом стремительно растет, и как следствие снижение эффективность производства, сокращается величина налоговых поступлений в бюджет.

4. Диспропорция между накоплением и потреблением населения. На рис 5, представлена динамика изменения величины сбережений, покупки товаров и оплаты услуг за период с 2010 по 2016 год.

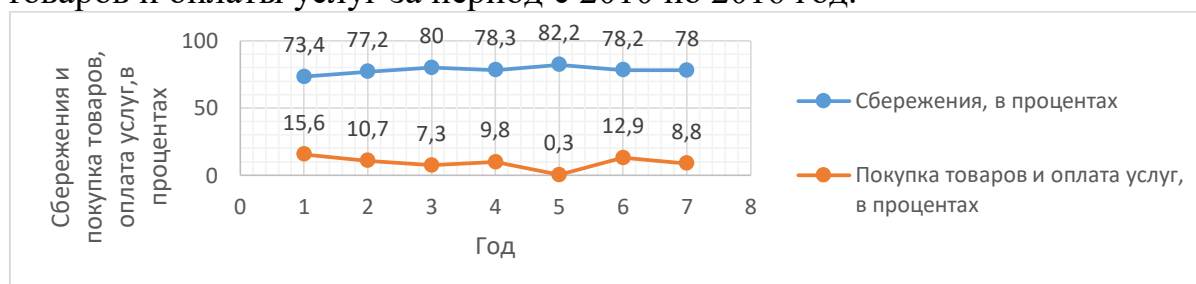


Рис.5 Изменение величины сбережений, покупки товаров и оплаты

⁹⁰ Курсы валют. [Электронный ресурс]: <http://kurs-dollar-euro.ru/dollar-2016.html>

⁹¹ Федеральная служба государственной статистики. Численность занятых в неформальном секторе. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_61/IssWWW.exe/Stg/03-06.doc

услуг за период с 2010 по 2016 год в России, в процентах⁹²

Избыточный спрос в первом квартале 2014 года, из-за резкого роста курса доллара по отношению к рублю, привел к нарушению равновесия, между спросом и предложением вследствие чего возникла инфляция спроса, а из-за этого производители начали резко повышать цены на товары и услуги. Жизненный уровень населения снижается, т.к. рост доходов отстает от роста цен на товары и услуги. Происходит обесценение денежных сбережений, растет безработица и как следствие социальная напряженность в обществе.

Подводя итоги, отметим, что в современном мире инфляция – это опасный и негативный процесс, воздействующий на всю экономическую систему. Именно негативные последствия инфляции вынуждают государство разрабатывать и проводить антиинфляционную политику. Учитывая уровень инфляции, причины инфляции и состояния экономики, государство использует монетарные и немонетарные инструменты борьбы с инфляцией.

Использованные источники:

1. Никитин С. Инфляция и возможности ее преодоления // Экономист. — 2005. — 8.
2. Научно-практические конференции ученых и студентов. Публикации Scopus..<http://sibac.info/studconf/econom/xlii/51584>
3. Федеральная служба государственной статистики. Основные социально-экономические показатели. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_11/IssWWW.exe/Stg/d01/01-01.doc
4. Курсы валют. [Электронный ресурс]: <http://kurs-dollar-euro.ru/dollar-2016.html>
5. Федеральная служба государственной статистики. Численность занятых в неформальном секторе. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_61/IssWWW.exe/Stg/03-06.doc
6. Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_14kv.htm

УДК 656.073

***Панфилова И.И.
студент магистратуры
направление Менеджмент
институт экономики и предпринимательства
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Н.Новгород***

⁹²Федеральная служба государственной статистики.
http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_14kv.htm

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СИТУАЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК СБОРНОГО ХАРАКТЕРА

В статье рассматривается рынок сборных грузоперевозок. Исследуются сильные и слабые стороны игроков рынка. Выявляются конкурентные преимущества, позволяющие компаниям привлекать и удерживать клиентов.

Ключевые слова: сборные грузоперевозки, транспортная экспедиция, конкурентная ситуация, конкурентное преимущество, конкурентоспособность.

This article considers the market of groupage freight service. The author discusses the strengths and weaknesses of the market players and reveals competitive advantages that allow companies to attract and retain customers.

Key words: groupage freight service, freight forwarding, competitive situation, competitive advantage, competitiveness.

Транспортно-экспедиционная компания (ТЭК) — компания, занимающаяся организацией перевозок грузов от грузоотправителя к грузополучателю. В большинстве случаев ТЭК является компанией посредником между клиентом и перевозчиком, предоставляя услуги по поиску исполнителя и транспорта удовлетворяющим критерием перевозки груза. «Сборный характер перевозок» представляет собой перевозки сборными партиями, которые комплектуется за счет штучных единиц и тарных объемов.

Конкурентоспособность ТЭК обеспечивается за счет приобретаемых предприятием разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами. Цель анализа конкурентной ситуации состоит в том, чтобы установить, какого преимущества может добиться фирма на рынке сборных грузоперевозок, как сохранить и повысить востребованность компании в сфере транспортно-экспедиционных услуг.

Первая российская компания, предлагающая транспортно-экспедиционные перевозки сборного характера, была основана в 1998 году. К 2016 году еще можно говорить о неразвитости рынка и высокой доле перевозок грузов собственным автотранспортом. По оценкам аналитиков компании «ЖелДорЭкспедиция» и «ПЭК» объем сегмента перевозки сборных грузов в России составляет около 75 млрд.руб. 15% объема приходится на монополиста в ж/д перевозках, компанию «ЖелДорЭкспедиция».

Сегодня транспортным компаниям необходимо беспрестанно бороться за привлечение и перетягивание клиентов. Обусловлено это тем, что число игроков на рынке растет и, соответственно, растут требования к грузоперевозкам со стороны заказчиков. Есть еще два фактора, которые добавляют хлопот: дорожающее топливо и необходимость поддерживать конкурентоспособный уровень тарифов на грузоперевозки.

Клиентами компаний сектора сборных перевозок могут быть как физические лица, так и предприятия малого и среднего бизнеса. В обоих случаях выбор компании-посредника происходит путем оценки соотношения

«цена-качество», а данные факторы чаще всего исключают друг друга.

Клиенту, постоянно имеющему дело с перевозками мелких партий груза, сильные и слабые стороны каждой ТК кажутся очевидными. Поэтому попробуем рассмотреть конкурентные преимущества разных по масштабу и географическому охвату игроков рынка с точки зрения причин их востребованности.

«ЖелДорЭкспедиция»

«ЖелДорЭкспедиция» является владельцем крупнейшего частного подвижного парка, в составе которого 600 железнодорожных и 1400 автомобильных транспортных средств. Региональная сеть компании представлена в 120 городах Российской Федерации, Республике Казахстан, Китае и ЕС. Такую организацию выбирают клиенты, заказывая крупные перевозки на дальние расстояния. Чаще всего, это отдаленные местности, доступ к которым возможен только железнодорожным транспортом (Якутия, Дальний Восток, Крайний Север).

«Деловые линии»

Основная специализация компании – транспортно-экспедиторские услуги по перевозке сборных грузов от 1 кг до 20 тонн по территории России, Белоруссии, Казахстана. Ежедневно компания обрабатывает 15 000 заявок. С «Деловыми Линиями» работает более 500 тысяч клиентов в 1 500 населенных пунктах Российской Федерации, включая компании: «Газпромнефть», «Красный восток», «Инмарко», «Омскшина», «Лента», «Чистая вода», «Ашан», «Сэла» и др.

Конкурентным преимуществом ТК «Деловые линии» является узнаваемость на российском рынке и высокие стандарты обслуживания клиентов. Собственный автопарк дает возможность постоянной рекламы; логотип и цветовую гамму компании невозможно не запомнить. Приветливый персонал, быстрая обратная связь и простая процедура отправки и получения груза закрепляют положительный имидж компании в глазах заказчиков.

«КИТ»-Сервис

Как и у «Деловых линий», основная специализация компании – перевозка сборных грузов от 1 кг до 20 тонн по территории России и СНГ. Услугами «КИТ»-Сервис пользуются десятки тысяч предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальные предприниматели. «КИТ»-Сервис придерживается политики низких цен, даже в регионах эксклюзивного присутствия. Как следствие, данную ТК выбирают клиенты, которым важна минимизация затрат на перевозку.

«PONY EXPRESS»

Анализируя конкурентные преимущества компаний на рынке ТЭУ, необходимо брать во внимание курьерские компании, специализирующиеся на перевозке мелкогабаритных грузов от 1 до 68 кг, так называемые «почтовые компании». «PONY EXPRESS» сочетает отправки сборного груза с отправками прямыми машинами. Главное преимущество компании –

рекордно короткие сроки доставки грузов. Если заказчику важно поставить товар к точной дате и времени, выбор посредника очевиден. Однако не стоит забывать о высокой стоимости услуг.

«Возовоз»

Для клиентов-физических лиц большое значение имеет удобное расположение терминалов. Именно это преимущество поддерживает компания «Возовоз». Узкая география деятельности, в свою очередь, является слабой стороной ТЭК.

Подводя итоги анализа работы некоторых предприятий в сфере перевозок сборных грузов, можно определить ключевые факторы, которые помогут клиентам сделать выбор в пользу той или иной ТЭК. Обладая одним или сразу несколькими из них, компания найдет свой клиентский сегмент:

1. Привлекательная стоимость перевозки;
2. Широкая география деятельности;
3. Короткие сроки доставки;
4. Высокие стандарты качества обслуживания;
5. Узнаваемость на рынке;
6. Хорошая обратная связь с компанией;
7. Удобное расположение терминалов/пунктов выдачи.

В заключение необходимо отметить, что разрабатывая конкурентное преимущество, не стоит забывать о базовых пунктах, которые позволят компании соответствовать стандартам обслуживания. Это эффективные логистические цепи, квалифицированный персонал, удобство пользования сайтом и многое другое.

Использованные источники:

1. Андреева А.К. Оценка конкурентоспособности информационно- правовых продуктов и информационных услуг // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2012, №3 (13). – С.147-154.
2. Фасхиев Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4.
3. TRANSMARKET – Международное справочное издание по транспорту и транспортному экспедированию (На русском и английском языках)/ Под ред. В.В. Друт. – Одесса: Сантекс, 2012. – 234 с.

Петерс И.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономическая теория

и социально-экономические проблемы АПК»

Шмырёва И.А.

старший преподаватель

кафедра «Экономическая теория

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Теневая экономика Российской Федерации неравномерно представлена в разных секторах экономики. Теневая экономика многолика: это (бартерный) обмен, уход от налогов, завышенная оценка натуральных продуктов и необходимость реализации этой продукции, поиск дополнительных заработков, коррупция и т.д.

Как показывают исследования, нелегальная экономика свойственна не только для российской действительности. Анализ функционирования различных экономических систем стран мира позволяет сделать вывод, что практически любой из них присуще существование теневой экономики.

В 2015 году продолжился рост неформальной экономики в регионах РФ в том числе по причине кризисных явлений в экономике, ее снижения и нарастания трудностей в экономически слабых регионах. Опубликованные полные статистические данные за 2015 год Росстатом по неформальной экономике в субъектах РФ отражают тенденцию ее роста почти во всех регионах, как и в целом по РФ.

Объем теневой экономики отражает эффективность государства и уровень коррупции. Чем выше коррупция, тем менее эффективны государственные институты и само государство. Что и имеет место в России.

Размер неформальной и теневой экономики напрямую связан с количеством рабочих мест, а также с уровнем общей преступности и морально-нравственного состояния населения. В стране с высокой реальной безработицей (скрытой), с острой нехваткой рабочих мест, не обеспечивающих потребности населения высокая доля теневой экономики неизбежна. Безработные люди вынуждены заниматься любой деятельностью чтобы выжить.

Теневая экономика помогает в неэффективном государстве с высокими налогами на легальный бизнес выживать и предпринимателям. Но еще в большей степени финансирует криминальные структуры и мафию [4]/ Размеры теневой экономики могут весьма различаться, но устранить ее совсем не смогла ни одна из стран. Это равносильно, что преступность, масштабы явления возможно сократить, но избавиться вовсе - практически нельзя [1].

Темпы роста количества выявленных МВД преступлений приводятся на сайте Министерства, обратим внимание на цифры, связанные с нашей темой:

В 2014 году количество выявленных преступлений, связанных с незаконным оборотом оружия, по сравнению с 2013 годом возросло на 7,2% и составило 34,2 тыс. преступлений:

- Преступления, связанные с незаконным оборотом оружия- 34249;
- Незаконные приобретение, передача, сбыт, хранение, перевозка или ношение оружия, его основных частей, боеприпасов, взрывчатых веществ и

взрывных устройств -25800;

- Незаконное изготовление оружия- 6376.

В 2014 году выявлено 238,5 тыс. преступлений, связанных с незаконным распространением наркотиков, что на 2,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. По сравнению с 2013 годом на 1,6% возросло число преступлений, совершенных с целью сбыта наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, а их удельный вес в числе преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков, сократился с 52,8% в 2013 году до 52,3%, из них:

- Тяжкие и особо тяжкие- 164561 преступлений;
- Совершенные в крупном размере- 104104;
- В особо крупном размере- 59677;
- Незаконное производство, сбыт, пересылка, приобретение, хранение, перевозка, изготовление, переработка, а также нарушение правил оборота наркотических средств, психотропных веществ и их аналогов- 218401 преступлений.

1. Изъято наркотических средств, психотропных веществ и их аналогов, сильнодействующих веществ (по оконченным производством уголовным делам)- 35.733.758 граммов [5].

Регионы с наибольшим удельным весом преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотических и психотропных веществ: - г. Санкт-Петербург- 83,5%; -Самарская область 77,7 %; -г. Москва 74,9 %; -Алтайский край 74,4 %; -Краснодарский край 74,1 %; -Республика Калмыкия 72,7 %; - Республика Тыва 72,7 %; -Ненецкий АО 71,4 %; -Республика Северная Осетия - Алания 69,2 %.

В сфере экономической деятельности выявлено 82911 преступлений, в том числе:

- Незаконное предпринимательство - 2531;
- Изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг - 45251;
- Контрабанда - 4706;
- Производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт немаркированных товаров и продукции - 50;
- Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления либо приобретенных другими лицами преступным путем- 8791;
- Незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга- 1265;
- Незаконные приобретение, передача, сбыт, хранение, перевозка или ношение огнестрельного оружия, его основных частей, боеприпасов, взрывчатых веществ или взрывных устройств- 24549.

Материальный ущерб по оконченным уголовным делам экономической направленности составил за 2014 год 1 075 675 295 тысяч рублей, в том числе налоговые преступления- 49 373 696 тысяч рублей.

Другую удивительную вещь обнаружили таможенники.

За 2014 год из России было вывезено нефти на 1 млн. тонн меньше, чем ввезено в страны, куда эта нефть продавалась.

Данные показатели в очередной раз подтверждает то, что часть российской экономики находится «в тени», давая возможности и уходу от налогов, и нигде не фиксируемому «черному налу», и нелегальному производству — всему, что не отражается в официальных бумагах. О теневой экономике у нас в стране написано множество книг и статей.

В итоге в стране сложилась ситуация, которая позволила Всемирному банку объявить, что в 2013 г. до 49% всей российской экономики составлял теневой сектор.

Теневой сектор позволяет выжить населению - доходы крайне низки, а теневая экономика как раз предлагает дешевые товары и услуги.

По подсчетам Социологического центра Российской академии госслужбы выходит, что треть расходов российской семьи идет мимо официальной кассы. Причем чем ниже заработок у людей, тем больше расходов приходится на теневые услуги. В целом «серый» оборот в расчетах российских семей достигает 40 млрд. долларов в год. Столько же, сколько и бюджет страны. И в ближайшие лет 10–15, считают специалисты, вряд ли что-то изменится.

К настоящему времени в России сложилась система правового обеспечения деятельности по предотвращению, выявлению и пресечению экономических преступлений. Необходим комплексный подход к борьбе с данным негативным явлением, основанным на сочетании экономических, юридических и административных мер, направленных на преодоление причин криминальных и теневых процессов.

Использованные источники:

1. Петерс, И.А. К вопросу о теневой экономике / И.А. Петерс, И.А. Шмырёва // Влияние науки на инновационное развитие. – 2016. – С.47-51.
2. Серебрякова, М.Ф. Условия, формирующие неопределенность в сельском хозяйстве / М.Ф. Серебрякова // Концепт. -2015. -Спецвыпуск № 21. – С. 41-45.
3. <http://www.gks.ru/>
4. <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=5&page=96>
5. <http://minfin.ru>

*Петров М.Г.
студент 4 курса
Балова Н.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Казанский национальный исследовательский технический
университет им. А.Н. Туполева – КАИ
Россия, г. Альметьевск*

ИНСТРУМЕНТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Планирование производственно-хозяйственной деятельности предприятий является одной из важнейших функций управления. В практической деятельности менеджеры чаще других используют такие инструменты планирования, как бюджетирование и разработка бизнес-планов.

Ключевые слова: бюджетирование, бизнес-план, бюджет, планирование, инвестиции, учет и контроль.

Petrov M.G.

4th year student

scientific Director: Balova N.A.

candidate of economic Sciences

associate Professor

Kazan national research technical University n. a. A. N. Tupolev – KAI

Russia, Almetyevsk

PLANNING TOOLS OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Annotation: Planning of production and economic activity of enterprises is one of the most important control functions. In practice managers use such planning tools are more likely to as budgeting and planning.

Keywords: budgeting, business plan, budget, planning, investment, accounting and control.

Российские предприниматели используют, как правило, два метода оперативного планирования: бюджетирование и разработку бизнес-планов.

Бюджетирование – это технология планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов, обычно реализуемая технически в форме взаимосвязанных электронных таблиц [1].

Система бюджетов предприятия должна обеспечивать учет всех аспектов его финансово-хозяйственной деятельности.

В рамках данной системы все хозяйственные операции, связанные с реализацией основной деятельности предприятия, отражаются в операционных бюджетах: бюджете прямых материальных затрат, бюджете прямых затрат на оплату труда, бюджете продаж. Одним из важнейших инструментов планирования в бюджетной системе предприятия является инвестиционный бюджет, определяемый не столько потребностями текущего (краткосрочного) периода, сколько долгосрочной перспективой. В процессе работы над инвестиционным бюджетом предприятия составляются плановый баланс движения внеоборотных активов, смета освоения инвестиций, отчеты о сдаче инвестиционных объектов и остатках незавершенного строительства. Бюджетирование отдельных инвестиционных проектов зависит от того, каким образом предприятие осуществляет инвестиционный проект: самостоятельно или с привлечением подрядчиков.

Бюджеты составляются на определенный срок, обычно на год. При

необходимости, вызванной волатильностью финансовых инструментов, нестабильностью внешней среды, изменить некоторые параметры система бюджетов предприятия корректируется. Такая корректировка позволяет получить более точные данные, однако внесение изменений в утвержденный бюджет в течение планового периода считается отрицательной тенденцией.

Внедрение бюджетирования на предприятии возможно только в случае, когда персонал готов к его внедрению, обучен, компетентен; когда детализация затрат позволяет отражать только значимые затраты и доходы, без излишней их детализации; когда составление сводных бюджетов является функцией финансовой службы, а не бухгалтерской, так как бухгалтерия учитывает затраты в ретроспективе, а финансовое планирование выстраивает перспективные планы развития предприятия.

Второй наиболее часто используемый метод планирования производственно-хозяйственной деятельности – разработка бизнес-плана.

Бизнес-план – это рабочий инструмент, применяемый практически во всех сферах деятельности предприятий. Он описывает процесс функционирования предприятия, показывает, каким образом спланировать деятельность, чтобы решить практические задачи и достичь в намеченные сроки основной стратегической цели – получить или повысить прибыльность предприятия. Бизнес-план может подсказать пути роста фирмы, завоевания новых позиций на рынке, где она функционирует, получения инвестиций и кредитных ресурсов; эффективные идеи составления перспективных планов своего развития, разработки концепции производства новых товаров и услуг, выбора рациональных способов их реализации. Бизнес-план может предостерегать от неверных действий и даже «посоветовать» не заниматься данным бизнесом в данное время на данном рынке [2].

Одновременно бизнес-план является руководством к действию. Классический бизнес-план составляется на 5 лет, при этом два первых года, как правило, планируются поквартально. В бизнес-плане раскрываются текущие затраты, капитальные вложения, предполагаемые доходы, рассчитываются срок окупаемости, чистый дисконтированный доход и внутренняя норма рентабельности. Одним из недостатков, создающим на практике серьезные проблемы, является отсутствие жесткой привязки разработки разделов бизнес-плана к конкретным подразделениям предприятия, что усложняет управление, как на этапе планирования, так и на этапе контроля.

Таким образом, каждый из рассмотренных инструментов планирования деятельности предприятий имеет свои преимущества и недостатки. Аналитики консалтинговых компаний считают, что, несмотря на сложность процесса бюджетирования, его внедрение проходит легче, чем внедрение и реализация всех этапов бизнес-плана по различным видам деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Свирина А.А., Фазлыева Е.П. Сбалансированное управление

предприятием. – Казань: НОУ ВПО «Академия управления «ТИСБИ», 2009. – 148с.

2. Семь нот менеджмента. Настольная книга руководителя. / Под ред. В.В. Кондратьева. – М.: Эксмо, 2007.

*Петрова А.М.
студент 4 курса*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова
Республика Саха (Якутия), г. Якутск*

РАЙОННЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: в данной статье рассмотрен районный коэффициент в Республике Саха (Якутия), в каких местностях и в каком размере он оплачивается, порядок выплат. Особое внимание обращается к преимуществам, которые дает данный коэффициент работникам республики. В статье выяснено главное достоинство районного коэффициента – это возможность привлекать рабочую силу из других регионов России и сохранение своих рабочих мест.

Ключевые слова: районный коэффициент, Республика Саха (Якутия), заработная плата.

Республика Саха (Якутия) является одним из самых холодных мест в мире, где проживает порядка менее одного миллиона человек. Поэтому выплата районного коэффициента как механизма выравнивания доходов граждан в местностях, где условия жизни тяжелее, климат опаснее для здоровья и где цены на товары и услуги выше по естественным причинам – более чем обоснована.

В республике всего 36 муниципальных образований, из них 34 муниципальных районов и 2 городских округа.

К районам, где положены выплачиваться коэффициенты, относятся:

Местности/районы Республики Саха (Якутия)	Размер районного коэффициента
Местности, где расположены предприятия и стройки алмазодобывающей промышленности, на месторождениях "Айхал" и "Удачная", прииски "Депутатский" и "Кулар", Нижнеколымский район, поселок Усть-Куйга Усть-Янского района;	2,00
Ленский район, г. Мирный и подчиненные его администрации населенные пункты;	1,70
Абыйский, Аллаиховский, Анабарский, Булунский, Верхневилуйский, Верхнеколымский, Верхоянский, Вилуйский, Жиганский, Кобяйский, Нюрбинский, Мирнинский, Момский, Оймяконский, Оленекский, Среднеколымский, Сунтарский, Томпонский, Усть-Янский (за исключением поселка Усть-Куйга) и Эвено-Бытантайский районы;	1,60

поселок городского типа Кангалассы;	1,50
вся территория республики, за исключением городов и районов, указанных выше.	1,40

Таблица 1. Размер районного коэффициента в Республике Саха (Якутия)

Размер и порядок применения данного коэффициента определяется Правительством РФ, и он является гарантированной доплатой к заработной плате каждого жителя Якутии. [1]

Независимо от формы собственности предприятия, районный коэффициент должен выплачиваться всем работающим на территории Республики Саха (Якутия). Тем он и привлекает иностранную рабочую силу, жителей других регионов РФ и многих вахтовых работников.

В свою очередь коэффициент начисляется на надбавки и доплаты к тарифным ставкам (должностным окладам) и компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, к которым относятся надбавки: за классность, звание по профессии, непрерывный стаж работы по специальности и т. д.; должностным лицам и гражданам, допущенным к государственной тайне; за выслугу лет (непрерывную работу), а также вознаграждение за выслугу лет, выплачиваемое ежеквартально или единовременно; по итогам работы за год; за условия труда при работе в ночное время, сменную работу, за совмещение профессий (должностей).

При этом в состав заработка, на который начисляется районный коэффициент, не включаются: процентные надбавки к заработной плате за работу в районах Крайнего Севера, а также в южных районах Восточной Сибири и Дальнего Востока; все виды выплат по среднему заработку (отпускные, оплата обучения работников, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям); материальная помощь; единовременные поощрительные выплаты, не предусмотренные системой оплаты труда организации. [2]

Также следует не путать районный коэффициент с понятием «северная надбавка», так как последний выплачивается персонально для каждого работника и, соответственно, размер также рассчитывается по-разному. Районный же коэффициент распространяется на гораздо большее количество мест на территории РФ и начисляется всему работающему населению. Также северная надбавка не включается в заработную плату в отличие от районного коэффициента.

Главным преимуществом же районного коэффициента на фоне высокой стоимости благ – возможность нормально жить в условиях Крайнего Севера, где зимой -40 градусов по Цельсию и где всем жителям нужно утепляться. Наши потребности очень отличаются от жителей Центральной России: начиная от особенностей зимней одежды и заканчивая до строений наших домов. Также районных коэффициент привлекателен для тех, кто приезжает

на работу из других регионов, которые хотят заработать неплохие деньги.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (ред. от 03.07.2016)
2. Семенихин В. В. Районный коэффициент и надбавка к заработной плате работников Крайнего Севера. Кадровые решения, 2012, № 8. URL: http://www.profiz.ru/kr/8_2012/zarplata_sever/

УДК 378

*Петропавловская А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономики труда и управления персоналом»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва*

**ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

На основе проведенного анализа сделан вывод о том, что на современном этапе социально-экономического развития страны система образования может рассматриваться в качестве системы непрерывного образования. Для повышения качества образовательных услуг необходимо непрерывное развитие самого преподавателя, технологий обучения, использование потенциала самообразования.

Ключевые слова: система образования, непрерывное образование, самообразование, качество образовательных услуг, инновационное развитие профессионального образования, развитие личности.

UDC 378

*Paul A. PhD, Associate Professor
Associate Professor of "Economics of Labor and Personnel
Management"
Russian University of Economics named after GV Plekhanov
Moscow, Russia*

**THE FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF EDUCATION OF
RUSSIA IN MODERN CONDITIONS**

On the basis of the analysis it is concluded that at the present stage of socio-economic development of the country's education system can be considered as a system of continuous education. To improve the quality of educational services need continuous development of the teacher, learning technologies, use of the potential of self-education.

Key words: system of education, continuous education, self-education, quality of educational services, innovative development of professional education, the development of personality.

Система образования становится одним из решающих стратегических факторов развития экономики в период динамичных социально-экономических изменений.

Исторический переход к информационному обществу сопровождается становлением новой образовательной системы. В научной среде разрабатываются категории «система непрерывного образования», «непрерывное образование», которые рассматриваются в качестве понятия новой образовательной системы.

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» одним из основных принципов государственной политики и правового регулирования отношений в сфере образования провозглашает «обеспечение права на образование в течение всей жизни в соответствии с потребностями личности, адаптивность системы образования к уровню подготовки, особенностям развития, способностям и интересам человека» [6].

Обучение в этом законе трактуется как целенаправленный процесс организации деятельности обучающихся по овладению знаниями, умениями, навыками и компетенцией, по приобретению опыта деятельности, развитию способностей, приобретению опыта применения знаний в повседневной жизни и формированию у обучающихся мотивации получения образования в течение всей жизни.

В законе прописано, что в Российской Федерации реализация права каждого человека на образование обеспечивается путем создания федеральными государственными органами, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления соответствующих социально-экономических условий для его получения, расширения возможностей удовлетворять потребности человека в получении образования различного уровня и направленности в течение всей жизни.

Система образования, согласно закону «Об образовании в Российской Федерации», создает условия для непрерывного образования и состоит из:

- федеральных государственных образовательных стандартов, образовательных программ различных вида, уровня и направленности;
- организаций, осуществляющих образовательную деятельность, педагогических работников, обучающихся и родителей;
- органов государственной власти различных уровней, осуществляющих управление в сфере образования;
- организаций, осуществляющих обеспечение образовательной деятельности, оценку качества образования;
- объединений юридических лиц, работодателей и их объединений, общественных объединений, осуществляющих деятельность в сфере образования.

Образование подразделяется на общее, профессиональное, дополнительное образование и профессиональное обучение, которые обеспечивают возможность реализации права на образование в течение всей жизни (непрерывное образование).

Система образования создает условия для непрерывного образования

посредством реализации основных и различных дополнительных образовательных программ, предоставления возможности одновременного освоения нескольких, а также учета имеющихся образования, квалификации, наличия опыта практической деятельности.

В Российской Федерации образование может быть получено в организациях, осуществляющих образовательную деятельность и вне этих организаций (в форме семейного образования и самообразования).

Обучение в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, осуществляется в очной, очно-заочной или заочной форме.

Обучение в форме семейного образования и самообразования осуществляется с правом последующего прохождения промежуточной и государственной итоговой аттестации в организациях, осуществляющих образовательную деятельность.

Допускается сочетание различных форм получения образования и форм обучения.

Формы получения образования и формы обучения по основной образовательной программе на каждом уровне образования, получения профессии, специальности и направления подготовки определяются соответствующими федеральными государственными образовательными стандартами. Формы обучения по дополнительным образовательным и основным программам профессионального обучения определяются самостоятельно организацией, осуществляющей образовательную деятельность. Система образования создает условия для непрерывного образования посредством возможности сочетания различных форм получения образования и обучения.

Таким образом, в рамках системы образования согласно Федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации» сочетание уровней общего и профессионального образования, профессионального обучения, реализация основных и различных дополнительных образовательных программ, сочетание различных форм получения образования и обучения в Российской Федерации создает возможность реализации права на образование в течение всей жизни (непрерывное образование).

По Конституции Российской Федерации обязательным является основное общее образование. В Российской Федерации гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего и среднего профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность высшего образования, если образование данного уровня гражданин получает впервые.

Процесс непрерывного образования начинается с дошкольного и протекает в системе образования последовательно на всех обязательных уровнях и далее по выбору гражданина. Для работников бюджетной сферы непрерывное образование является систематическим и протекает в системе образования. Повышение квалификации работников бюджетной сферы является обязательным условием их профессиональной деятельности и

осуществляется через установленные промежутки времени. На осуществление повышения квалификации выделяются бюджетные деньги. Для работников внебюджетной сферы обучение в течение жизни зависит от возможности оплачивать образование за счет собственных средств или за счет средств работодателя и от возможности выделения свободного времени.

Продвижение по профессиональным и образовательным траекториям и возможность их многоразовых смен реализуется в системе образования.

Таким образом, система образования, согласно Закону «Об образовании в Российской Федерации» может рассматриваться в качестве системы непрерывного образования или новой системы образования на современном этапе социально-экономического развития страны.

Рассмотрим роль самообразования в системе непрерывного образования. Самообразование или самообразовательная деятельность – процесс сознательной, самостоятельной, познавательной деятельности с целью совершенствования каких-либо качеств или навыков. Средством достижения данного результата является самостоятельная работа.

Самообразование предполагает развитие человека как личности и профессионала, способствует повышению уровня его профессиональной компетентности и совершенствованию профессионально личностных качеств, способностей и практических умений.

Образование – это та или иная форма институциональной деятельности, которая заканчивается получением диплома или сертификата. Самообразование является одновременно вне- и институциональной деятельностью, видом непрерывного образования.

В современных социально-экономических условиях для различных групп общества, в том числе с низкими или очень низкими доходами, самообразование оказывается одним из наиболее эффективных способов включения в общественную жизнь. Самообразование выступает способом компенсировать недостаточные возможности профессионального роста, которые предоставляет государство или работодатель. Изучение мотивов самообразования показывает значительную роль связи предмета обучения с жизненными планами и притязаниями человека, жизненным опытом, что хорошо проявляется именно у взрослых людей, которые свободно выбирают учиться или не учиться [2].

Самообразование реализуется в форме деятельности в системе образования, на предприятиях, в организациях, а также в форме развития и реализации личности вне институциональных видов деятельности в личное время человека.

Время, выделенное для самообразования, должно использоваться не только на профессиональное развитие, но и на расширение кругозора и повышение уровня культуры, потенциала личности, что способствует успешности самого профессионального развития.

В настоящее время наблюдается несоответствие структуры и объема подготовки кадров потребностям предприятий, организаций и фирм на

рынке труда. Человек, окончив курсы повышения квалификации или освоив новую профессию, часто не может найти подходящую работу. Большой процент выпускников системы высшего образования не трудоустраиваются в первый год после выпуска в соответствии со своей квалификацией или областью специализации.

Возникает необходимость повышения качества подготовки, переподготовки и повышения квалификации на различных уровнях непрерывного образования. Требуется высокая практическая подготовленность специалистов, достаточное количество инновационных методик обучения и активность обучающихся. В этих условиях возрастает роль самообразования как компонента системы непрерывного образования, которая решает вопросы кадрового обеспечения экономики страны, и как инновационной технологии обучения, используемой в учебном процессе.

В настоящее время в обществе возникает социально-экономическая потребность в специалистах, обладающих культурой самообразования, в научной среде разрабатываются технологии формирования культуры самообразования в системе профессионального образования.

Педагогический потенциал дисциплин, интеграционная связь дисциплин, широкий диапазон аудиторных и внеаудиторных форм организации образования, возможности осуществлять полифункциональную учебно-профессиональную деятельность учащегося, преобладающая доля самостоятельной работы обучающегося способствуют формированию опыта и навыков самообразования в системе образования [1].

Важное значение имеет структурирование содержания дисциплин для системной организации самостоятельной работы, организация процесса формирования культуры самообразования обучаемого по индивидуальному образовательному маршруту в опоре на личностно-творческий потенциал, организация динамического характера учебно-педагогического взаимодействия в формировании культуры самообразования будущего специалиста в опоре на личный пример и авторитет преподавателя.

В работах Миняевой Н.М., Сагитовой Р.Р., Шемякиной И.Е., Злотниковой Е.А. разработаны модели актуализации ресурса самообразовательной деятельности, формирования самообразовательной компетенции студентов вуза в процессе изучения дисциплин различных профилей.

Экономическую эффективность образования определяет общеобразовательный и профессионально-квалификационный уровень работников всех отраслей народного хозяйства. Для повышения качества образовательных услуг необходимо рациональное использование ресурсов в каждом звене системы непрерывного образования, непрерывное развитие самого преподавателя и развитие технологий обучения, в том числе с использованием потенциала самообразования.

Таким образом, роль самообразования в системе непрерывного образования заключается в следующих положениях.

Во-первых, самообразование является одной из форм получения образования вне организаций, осуществляющих образовательную деятельность, и выступает компонентом системы непрерывного образования.

Во-вторых, самообразование обуславливает взаимосвязь (взаимообусловленность) элементов и состояний в системе непрерывного образования. Самообразование является связующим звеном между дискретным характером ступеней организованного обучения и различными состояниями личности в процессе реализации ее способностей, творческого потенциала, профессионально-должностного соответствия в современных условиях развития общества. Самообразование рассматривается в качестве принципа непрерывности в системе образования.

В-третьих, внутри самих организаций, осуществляющих образовательную деятельность, самообразование, как элемент системы непрерывного образования, представляет собой инновационную технологию обучения, средство повышения эффективности учебного процесса.

На современном этапе развития общества происходит движение от концепций преподавания, реализуемых при взаимодействии одного лица, которое знает, и второго, которое не знает, к ситуации с более гибкими методиками преподавания и менее академической концепцией знаний.

Одной из таких гибких методик преподавания является методика преподавания на основе технологии самообразования, реализуемой взаимодействием одного лица, которое самостоятельно формирует образы, законченные представления изучаемых предметов, и второго, которое проверяет этот образ на верность и задает направление корректировки при необходимости. Так формируется навык самостоятельной образовательной деятельности, то есть самообразования. Происходит процесс индивидуального формирования навыков самообразования в системе образования и процесс становления личности. При этом преподаватель ответственен за системность взглядов на мир и морально нравственное воспитание обучаемых.

Важнейшим фактором образовательной политики в стране становится выделение и поддержание подсистемы высшего профессионального образования принципиально новых учреждений высшего образования – инновационных вузов – федеральных университетов.

Мощность таких подсистем определяет способность всей системы высшего профессионального образования обеспечить высокий уровень подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров, стать ядром системы непрерывного образования и самообразования как средства повышения эффективности учебного процесса.

Инновационное развитие системы образования должно осуществляться за счет повышения привлечения государственных и дополнительных ресурсов в систему высшего профессионального образования, не приводя к сокращению сферы начального и среднего образования.

В современных экономических условиях образовательным

учреждениям профессионального образования необходимо активно проводить инновационную политику:

- реализовывать инновационные образовательные программы высшего и послевузовского профессионального образования, интегрированные в мировое образовательное пространство;
- обеспечивать системную модернизацию высшего и послевузовского профессионального образования;
- осуществлять подготовку, переподготовку, повышение квалификации кадров на основе применения современных инновационных образовательных технологий, в том числе технологии самообразования, для комплексного социально-экономического развития страны, региона;
- выполнять фундаментальные и прикладные научные исследования по широкому спектру наук, обеспечивать интеграцию науки, образования и производства, в том числе путем доведения результатов научно-технической деятельности до практического применения;
- становиться ведущими научными и методическими центрами.

В Российской Федерации в целях содействия системной модернизации высшего профессионального образования формируется сеть федеральных университетов.

Миссия федерального университета делает естественным его дисциплинарное и количественное расширение. В существующих ресурсных ограничениях наименее затратным является присоединение других вузов и научно-инновационных организаций с последующим формированием единого комплекса.

В современных условиях система образования ориентируется на формирование и развитие навыков и компетенций, необходимых для инновационной деятельности: способности и готовности к непрерывному образованию, постоянному самообразованию, к предприимчивости и творчеству, умению работать самостоятельно и в команде в высоко конкурентной среде.

Высшая школа играет решающую роль в развитии навыков самообразования, которое имеет высокую индивидуальную и общественную ценность.

Приоритетным курсом образовательной политики страны на современном этапе является обеспечение эффективного функционирования системы непрерывного образования. Расширение возможностей человека в сфере самообразования повышает адаптивность и конкурентоспособность личности в условиях непрерывных изменений. Возрастает роль обучения самому процессу получения знаний – самообразования в системе непрерывного образования.

Использованные источники:

1. Злотникова Е.А. Формирование умений управления самообразовательной деятельностью как условие становления самообразовательной компетенции будущего бакалавра – педагога. // Фундаментальные исследования № 2-

9/2015. – с. 1971 – 1975

2. Миняева Н. М. Актуализация ресурса самообразовательной деятельности студента. Дис. д-ра пед. наук. - Оренбург, 2011. - 403 с.

3. Сагитова Р.Р. Формирование самообразовательной компетенции студентов вуза в процессе изучения гуманитарных дисциплин. Дис. к-та пед. наук. – Казань, 2011. - 225 с.

4. Шафранова О.Е. Аксиология построения непрерывного образования преподавателя высшей школы. Дис. д-ра пед.х наук. – Благовещенск, 2015. – 400 с.

5. Шемякина И.Е. Развитие компетенции самообразования у курсантов военного вуза в условиях изменений его образовательной среды. Дис. к-та пед. наук. – Тюмень, 2015. – с. 213.

6. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». М.: Эксмо - 2016. – с. 214.

УДК 339.138

*Пимкина И.А.
студент 2 курса*

финансово – экономический факультет

Шуклина З.Н., д.э.н.

научный руководитель, профессор

Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского

Россия, г. Брянск

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ ТОВАРОВ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

В статье представлены особенности и подчеркнута значимость интернет-маркетинга, сравниваются мнения ученых о развитии маркетинга, обобщены методы оценки эффективности интернет – маркетинга.

Ключевые слова: интернет – маркетинг, эффективность продаж товаров, маркетинговые инструменты, концепции интернет – маркетинга, направленность маркетинга.

UDC 339.138

Pimkina I. A.,

the 2nd year student of economic faculty

Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky

Russia, Bryansk

Scientific supervisor doctor of Economics, Professor shuklina Z. N.

Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky

Russia, Bryansk

COMPARATIVE EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF SALES OF PRODUCTS WITH INTERNET MARKETING

The article presents the characteristics and the importance of Internet marketing, compares the opinions of scientists on the development of marketing, summarizes the methods of evaluation of the effectiveness of online marketing.

Keywords: Internet marketing, sales performance of the products, marketing tools, concepts, Internet marketing, direction marketing.

Современное развитие интернет-маркетинга предполагает активное использование инструментов, обеспечивающих рост продаж товаров для массового покупателя. Интернет-маркетинг является наилучшим представлением концепции взаимодействия, отражает эффективное влияние на клиентов.

Для того чтобы определить эффективность продаж товаров, мы сравним мнения ученых о самом интернет маркетинге, и об оценки эффективности продаж. Так, по мнению Успенского И. В. интернет-маркетинг, является методологией организации маркетинга в среде Интернета. Интернет обладает уникальными характеристиками, значительно отличающимися от характеристик традиционных инструментов маркетинга. Одним из основных свойств среды Интернета является ее гипермедийная природа, характеризующаяся высокой эффективностью в представлении и усвоении информации, что значительно повышает возможности маркетинга в усилении взаимосвязи предприятий и потребителей [10].

По мнению профессора Шуклиной З.Н. интернет-маркетинг - это проведение маркетинговых исследований (мониторинг рынков и анализ деятельности конкурентов, проведение опросов посетителей собственного сервера, тестирование нового продукта, исследование результатов телеконференций, использование данных опросов, проводимых на других серверах), поиск клиентов и партнеров, проведение рекламных кампаний, стимулирование сбыта, осуществление связей с общественностью, электронная коммерция [14]. Холмогорова В. В. утверждает и считает, что интернет-маркетинг - это комплекс специальных методов, позволяющих владельцам корпоративных web-ресурсов продвигать свой сайт в Интернете и, раскручивая, таким образом, торговую марку своего предприятия, извлекать, применяя сетевые технологии, дополнительную прибыль [12].

Среди базовых показателей эффективности маркетинговой деятельности Холмогоров В.В. выделяет основные метрики эффективности интернет – маркетинга (Таблица 1):

Таблица 1 – Основные показатели эффективности интернет - маркетинга

Основные
показатели

Характеристика

1. Показатель CTR или кликабельность рекламных материалов	Позволяет определить, сколько людей заинтересовалось сообщением и нажало на него. Также позволяет определить стоит ли использовать то или иное рекламное сообщение. $CTR = \frac{\text{количество кликов}}{\text{количество показов}} * 100\%$
2. Показатель CPC или стоимость клика.	Позволяет определить какие затраты компания понесла на один контакт, то есть на один клик. По данному показателю также можно судить об эффективности применяемого инструмента. $CPC = \frac{\text{расходы на рекламу}}{\text{количество кликов}}$
3. Показатель CPA или стоимость целевого действия	Сходный с предыдущим. Разница заключается в том, что в данном случае можно оценить сколько рекламных затрат приходится на одно действие. $CPA = \frac{\text{расходы на рекламу}}{\text{количество целевых действий}}$
4. Показатель CPS или стоимость продажи.	Позволяет определить сколько затрат было сделано для определенного количества продаж или какой результат получается в ходе определенного инструмента. $CPS = \frac{\text{расходы на рекламу}}{\text{объем продаж}}$

Эффективность системы маркетинга Успенский И. В. характеризует показатели организации и функционирования, а также результативные показатели. Первая и вторая группы показателей отражают организованность, отлаженность системы, третья группа — результаты функционирования всей системы маркетинга (эффективность принимаемых решений) [11].

Эффективность организационных форм, режимов, регламентов, нормативов, по мнению Година А. М. определяется возможностью обеспечить экономичное, оптимальное, надежное и оперативное реагирование на спрос потребителей и конъюнктуру рынка. Организационно-функциональный уровень маркетингового цикла оценивают сравнением фактического и рационального подходов, количеством использования типовых и эвристических технологий, блок-схем алгоритмов различных аспектов деятельности, программированных, формализованных, регламентированных, стандартизированных форм и методов осуществления маркетинга [2].

Определение эффективности функционирования системы складывается из следующих оценок (по Мартышеву А.В.):

- разрешение маркетинговых проблем на рынке и в данном предприятии (организации);
- реализация технологии маркетинга;
- выполнение функций маркетинга;
- функционирование организационного механизма системы.

Но есть мнения, что подобный подход к оценке эффективности

маркетинга устарел. Развитие новых технологий, появление революционных подходов и приемов маркетинга элиминировали либо видоизменили до неузнаваемости те аспекты маркетинга, на которые нацелен данный метод, что привело к невозможности его применения в современных условиях [4]. Интерес к измерению вклада маркетинга способствовал появлению групп методов измерения эффективности маркетинга, которые можно представить в виде некоторой классификационной таблицы (Таблица 2).

Таблица 2 - Анализ методов оценки эффективности маркетинга.

Автор	Метод оценки	Сущность метода
Хруцкий В.Е., Корнеева В.И.	Качественный, маркетинговый аудит	Использование маркетингового аудита, в ходе которого осуществляется всесторонний анализ внешней хозяйственной среды предприятия, а также всех угроз и возможностей предприятия
Хершген Х.	Качественный, количественный, маркетинговый аудит	Маркетинговый контроль, направленный на результаты. Анализ качественных сторон деятельности предприятия (маркетинг-аудит). Оценка эффективности маркетинга через показатели сбыта.
Мурахтанова Н.М., Еремина Е.И.	Количественный	Количественное выражение эффекта от проведенных маркетинговых мероприятий путем соотнесения совокупной прибыли к совокупным затратам на осуществление маркетинговых мероприятий.
Котлер Ф.	Количественный	Анализ прибыльности, анализ издержек. Состоит из трех разделов: 1) описание рынка и позиций фирмы на нем; 2) описание конкурентов; 3) продвижение товара.
Завгородняя А.В., Ямпольская Д.О.	Количественный	Характеристика конкретного бизнес-подразделения. Используются следующие показатели: объем реализации, доля фирмы на рынке, валовая прибыль, чистая прибыль, анализ точки безубыточности
Ковалев А.И., Войленко В.В.	Количественный, социологический	Проведение маркетингового анализа, в том числе и на основе социологических исследований
Голубков Е.П.	Социологический	Использование инструментов прикладной социологии. Разработка программы социологического исследования и его проведение
Бернет Дж., Мориарти С.	Количественный, социологический,	Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций (т.е. эффективности рекламы, ФОССТИС, PR, личных продаж, прямого маркетинга и др.) с применением инструментов прикладной социологии
Фатхутдинов Р. А.	Балльный	Анализ эффективности маркетинга осуществляется экспертной группой, состоящей из 5–7 высококвалифицированных специалистов. Эффективность маркетинга определяется по каждому мероприятию с соблюдением перечня критериев соответствия

структур и процессов концепции маркетинга. По каждому критерию выставляются определенные баллы

Байкова В.Д. выработал понимание приёмов интернет маркетинга. В эти приёмы входят (Таблица 3):

Таблица 3 – Основные приёмы интернет – маркетинга

Приёмы интернет маркетинга	Характеристика приёмов интернет маркетинга
1. Видео реклама	Как правило – это яркая, зрелищная постановка, призванная привлечь внимание покупателей. Чаще всего такой рекламой пользуются крупные интернет-маркетологи, но такая реклама довольно эффективна.
2. Графическая реклама.	Являет собой яркой иллюстрацией, иногда анимированной. Различается по качеству, но в целом, тоже является примером продуманной работы по привлечению клиентов. Данную рекламу могут позволить себе многие интернет ресурсы. Эффективность данной рекламы так же высока.
3. Контекстная реклама.	Реклама, что проявляется автоматически при сканировании программой ваших запросов в интернете. Если вы часто интересуетесь рыбалкой, то вам будет предложен онлайн магазин посвященной данной тематике. Контекстная реклама может проявлять себя на любой странице, благодаря чему, эффективность её высока.
4. Прямой маркетинг в интернете	Выражается, прежде всего, в интернет рассылке сообщений на вашу электронную почту, с содержанием предложений покупки товара или услуг. Является одним из первых видов интернет маркетинга в целом, но не отличается высокой эффективностью. Зачастую данные письма отправляются в спам.

Так, по мнению Година А. М интернет-маркетинг обладает целым рядом значительных плюсов, в отличие от традиционного маркетинга [2]:

1. Интернет – маркетинг способен охватывать значительную аудиторию. Охват происходит за счёт значительного числа интернет пользователей и способности рекламных сервисов сканировать запросы пользователей.

2. Предоставляет новые возможности в графическом исполнении рекламы.

3. Навязчивость. Интернет-маркетинг способен проявлять себя в виде навязчивых баннеров, которые могут двигаться за курсором. Кроме того, реклама может заполнить интернет пространство и быстро стать узнаваемой. За этим следуют определенные минусы, но товар или услуга точно станут известными.

4. Легко осуществлять контроль за интернет-маркетингом и легче прогнозировать результат данной рекламы. Достигается это за счёт просмотров сайтов товара или услуг. Кроме этого, результат можно прогнозировать по переходам по ссылкам рекламы или по покупкам на онлайн площадках.

Эффективность интернет маркетинга лучше всего выявить через число покупок на онлайн площадке. Сравнительную оценку эффективности продаж Молочников Р.А. провел на примере магазина электроники «Эльдорадо». Такой выбор лучше всего даёт представление об эффективности интернет маркетинга, благодаря открытой отчетности магазина. (Таблица 4) [6].

Таблица 4 – Прирост прибыли магазина «Эльдорадо», % 2014-2016 гг.

Показатели	За 2014 год , %	За 2016 год, %
Продажи всего в млрд.руб	23,37	28,6
Продажи в магазинах в млрд.руб	21,23	22,86
Онлайн продажи в млрд.руб	3,08	66,6

Драйвером роста продаж в магазине стала онлайн площадка. Распространение пользование онлайн площадкой было бы невозможно без эффективной интернет компании. Рост продаж онлайн составил 66,6 процента. Это очень значительный показатель. Большой показатель был только в прошлом году, за аналогичный период, когда рост продаж через онлайн составил около 70% [6].

Есть основания полагать, следуя закономерности роста продаж через онлайн, что интернет-маркетинг будет и дальше стимулировать продажи. Магазины будут всё чаще обладать свойством витрины, а люди будут заказывать свой товар через интернет. О такой возможности покупатели будут узнавать через интернет маркетинг. Показатели говорят о высокой эффективности интернет маркетинга, что обеспечил дополнительный рост компании Эльдорадо. Без него онлайн площадкой пользовалось бы прежнее число покупателей, а это значит, что не было бы роста продаж на 1 млрд.рублей [6].

Молочников Р. А., предложил, что данная оценка эффективности интернет маркетинга не отличается точностью. Сегодня существует общая

тенденция покупок через интернет и получение покупки либо посылкой, либо на пункте приёма, где товар можно осмотреть. Мы не можем говорить точно об эффективности интернет-маркетинга, но затраты на него могли окупиться более чем на 300% [6].

Необходимо понимать, что интернет маркетинг эффективен, прежде всего, для крупных фирм, предлагающие потребительские товары и для компаний, что обладают только виртуальной площадкой. Прочие игроки не получают столь высокой выгоды и реклама окупается примерно на уровне 20%, при качественном интернет-маркетинге [11].

Итак, сравнительная оценка эффективности продаж товаров с помощью интернет-маркетинга показало, что интернет маркетинг отличается высокой эффективностью, выше, чем традиционная реклама, при низких затратах. Высокая эффективность добивается привлечением новых клиентов, охватом широкой аудитории и низкой себестоимостью, по сравнению с традиционными средствами маркетинга. Интернет маркетинг эффективен, прежде всего, для крупных торговых сетей.

Использованные источники:

1. Верховцева О. Н. Базовые показатели эффективности интернет-маркетинга [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы III междунар. Научная конференция. Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. - С. 87-88.
2. Годин А. М. Маркетинг: учебник для экономических вузов по направлению «Экономика» и специальности «Маркетинг» / А. М. Годин. – Москва: Дашков и К, 2010. – 671 с.
3. Жариков Г.А., Становкин С.К. Маркетинг и его особенности в России.- М.:Прометей, 2014.-140с.
4. Мартышев А.В. Маркетинг отношений: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2015. - 107 с.
5. Митрохин В.Г. Маркетинг: Учебное пособие для бакалавров. М.: Просвещение, 2014. – 301с.
6. Молочников Р. А. Многокритериальный подход к оценке эффективности маркетинга // Маркетинг. — 2015. — № 5. — С. 30.
7. Петрик Е.А. Интернет-маркетинг. Московская финансово-промышленная академия – М., 2013 – 299 с.
8. Пруидзе А.Г. Методы управления потребительской лояльностью. Автореферат. Санкт – Петербург, 2010. – 20с.
9. Романенкова О.Н. Маркетинговое исследование теория и практика. Учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2014.-21 с.
- 10.Терри Дин,Федорова Л.В. Интернет-маркетинг в нуля: как увеличить прибыли.-М.: Омега-Л, 2015.-255с.
- 11.Успенский И. В. Интернет как инструмент маркетинга. — СПб.: БХВ — Санкт-Петербург, 2014. - 145 с.
- 12.Холмогоров В.В. Интернет-маркетинг: Краткий курс. – СПб.: Питер, 2013. – с. 54.
- 13.Шуклина З.Н. Инерция и динамика социально-экономической ценности

клиента в холистическом маркетинге инноваций // коллективная монография «Социальное-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления».-М.: «Перо», Научно-издательский центр «Апробация», 2015.-160с.

14.Шуклина З.Н. Современный словарь маркетинговых понятий и определений. Учебное пособие для студентов.- Брянск, БГУ, 2010, 63с.

15.Официальный сайт газеты РБК, Роль небольших компаний в интернет-маркетинге - Электронный ресурс. Режим доступа: www.rbv.ru

16.Официальный сайт газеты РБК, Показатели Эльдорадо в 2016 году - Электронный ресурс. Режим доступа: www.rbv.ru

17.Официальный сайт информационного агентства РБК, Показатели Эльдорадо в 2016 году – Электронный ресурс. Режим доступа: www.rbc.ru

18.Сайт, посвященный статистической информации в сфере маркетинга – Электронный ресурс. Режим доступа: www.sostav.ru

УДК 334.78

*Пирогов Д.Л., к.т.н.
доцент
кафедра экономики
Яковенко Я.Ю.
аспирант*

*Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского
Украина, г. Кременчуг*

ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС КАК ИНСТРУМЕНТ УМЕНЬШЕНИЯ РИСКА В СДЕЛКАХ ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ

Аннотация. В мировой экономике сегодня наблюдается активизация процессов слияния и поглощения компаний, а процесс инкорпорирования и консолидации капитала характерен для всех уровней экономики. В связи с этим возрастает роль процедуры дью-дилидженс, комплексной диагностики бизнеса как объекта продажи, составляющими которой выступают сбор, обработка, обобщение и анализ информации о деятельности компании по всем направлениям деятельности, чтобы минимизировать риски инвестора. Целью статьи является в определенные роли процедуры «дью дилидженс» в процессе управления рисками потенциальных сделок по слиянию и поглощению.

Ключевые слова: дью дилидженс, слияния и поглощения, инвестиционная оценка, инвестирование, инкорпорирование.

Влияние процессов глобализации экономического развития на микроуровне проявляется в активизации процессов слияния и поглощения (Mergers and acquisitions (M&A)), в ходе которых предполагается покупка компании или ее значительной части с переходом корпоративного контроля над ней. Наиболее эффективным инструментом исследования деятельности компании в таком случае выступает дью дилидженс (ДД) – процедура независимой оценки объекта инвестирования, проводимая с целью

уменьшения рисков при приобретении компаний.

На этапе планирования M&A сделка инвестор заинтересован в получении объективной и непредвзятой информации о реальном финансовом состоянии предприятия, а также всех рисках, связанных с покупкой (поглощением) объекта инвестирования.

Первые научные исследования рынка M&A приходится на XX век и принадлежат таким ученым как Артур Дьюинг [4, с.84-101], Шон Ливермор [12 с.68-96], Имон М. Келли [10], чьи работы посвящены анализу результативности деятельности компаний после слияния/поглощения. Результаты исследований носили взаимопротивоположный характер, поскольку А. Дьюинг пришел к выводу, что финансовое состояние исследуемых компаний ухудшилось, а Ш. Ливермор – отмечает успешность более половины сделок, при этом Имон М. Келли не увидел ухудшения или улучшения финансового состояния.

В современной экономической науке выделяют три основных теории процессов M&A: синергетическая теория, теория агентских издержек, свободных денежных потоков и «теория гордыни» (табл.1.1).

Таблица 1.1

Современные теории природы процессов слияния и поглощения

Автор/соавтор/год	Название теории	Суть теории
1	2	3
М.Бредли/А.Десай/Е.Х.Ким/1983 г.	Синергетическая теория	Компания-результат слияния/поглощения получает широкий спектр положительных синергий в результате нацеленности действий менеджмента обеих сторон сделки на лучший результат
М. Дженсен/В. Меклинг/1986г.	Теория агентских издержек свободных денежных потоков	При осуществлении операций по слиянию/поглощению причинами основных конфликтов и неудач выступают личные интересы акционеров, заинтересованных в выплате дивидендов, возвращении капитала и т.п., что уменьшает ресурсную базу. Больше шансов на успех имеют те сделки, которые в меньшей степени нацелены на обогащение акционеров, что возможно при условии генерирования компанией свободных денежных потоков.
Р. Ролл/М.Дженсен, Р.Рубак/1986г.	Теория гордыни	Большинство возникающих синергий – негативные или переоценены, а рост акций компании-покупателя объясняется премией слияния, то есть переходом средств от одной компании к другой, новой созданной.

Источник: составлено на основе [5, 6, 7, 8, 11]

Как показало исследование McKinsey, среди поглощений и слияний 157 компаний в США за период с 1995 по 1996 года включительно, 42% компаний-покупателей получали убытки в течение первых нескольких лет

после покупки [7]. Среди основных причин того, что сделки оказались неудачными, – значительные затраты времени на финансовое прогнозирование, выводы на основе которого не всегда гарантированно точны. Поэтому инвесторы и аналитики применяют упрощенные методы и процедуры оценки, а также привлекают узкопрофильных специалистов.

В таблице 1.2 приведены наиболее успешные и неудачные сделки по покупке компаний за рубежом и роль процедуры ДД в их результатах.

Таблица 1.2

Роль процедуры дью дилидженс в заключении сделок по покупке компаний

Продавец/ покупатель	Результат заключения сделки	Роль процедуры ДД
1	2	3
Успешные сделки		
Nestle (Beringer Wine Estates)/ Texas Pacific Group Group (TPG)	Правильная оценка автономной стоимости Beringer способствовала возвращению TPG инвестиций в девятикратном размере за пять лет.	В ходе проведения ДД было выяснено, что критерии измерения эффективности и потенциала предприятия нуждаются в пересмотре, учитывая фондоемкость бизнеса в области виноделия.
Keebler/ Kellogg	Компания вернула лидерство на рынке готовых завтраков; рост операционной прибыли составил 32%, дохода на акцию – более 65%.	В ходе проведения ДД было рассчитано потенциальное снижение себестоимости, способное компенсировать стоимость покупки. Также был выяснен размер маржи безопасности сделки (170 млн долл. США за три года), однако на практике синергетическое сокращение расходов превысило прогнозные показатели.
NatWest/RB S	Эффект сокращения расходов и синергии превысил ожидаемый на 300 млн фунтов стерлингов и был достигнут за два года (с 2002 по 2004 года).	Комплексный ДД, проведенный RBS, позволил предложить реалистичную цену за NatWest в размере 21 млрд фунтов стерлингов путем вычисления сокращения объема расходов на дублирующие функции и синергии доходов за счет объединения брендов, продуктов и базы клиентов.
Неудачные сделки		
Rubbermaid / Newell	Newell переплатила около 7 долларов за акцию, оценив гудвилл Rubbermaid в 500 млн. долл. США. Через два года после заключения сделки акционеры Newell потеряли половину стоимости (по	Согласованное время для проведения проверки составило три недели и оказалось недостаточным. При проведении ДД не было осуществлено анализа базы клиентов, общей доходности и конкурентов. Позже оказалось, что компания Rubbermaid прибегала к демпингу, а круг ее конкурентов оказался шире ожидаемого.

Продолжение табл. 1.2

1	2	3

	сравнению с рыночной ценой акций до сделки), а акционеры Rubbermaid – 35%.	
Rover Group/BMW	Поспешность имела негативные последствия: только за 1999 год убытки от приобретения составили 800 млн фунтов стерлингов (инвестировано на тот момент было 2 млрд фунтов стерлингов).	На проведение ДД и других сопутствующих проверок выделили только 10 дней.

Источник: составлено на основе [9, 2]

В ходе реализации каждой из приведенных сделок имела место процедура проведения дью дилидженс, цель которой заключалась в снижении существующих предпринимательских рисков (негативного влияния внешней и внутренней среды). Осуществлением финансового ДД занимаются специалисты-бухгалтеры, в отношении которых используют термин «бухгалтеры-исследователи», однако даже их услуги не гарантируют успеха в условиях слабого инвестиционного обоснования и сокращенных временных рамок проведения ДД. Успехи сделок или их провал объясняется характером синергии, которая возникает, а также тем, достаточно ли времени отводилось на проведение ДД.

Рассмотрим на примере приведенных сделок преимущества использования ДД и угрозы в случае его игнорирования.

Во-первых, ДД позволяет *подтвердить или опровергнуть стратегию приобретения* на основе анализа текущих показателей деятельности и финансовой мощи компании. Так, например, проведенный ДД подтвердил возможность включения товаров Kellogg в систему распространения Keebler. В случае сделки между Beringer и TPG оценка рентабельности активов (ROA) и экономической добавленной стоимости (EVA) были заменены оценкой денежного потока от операционной деятельности, денежной маржи и роста, что позволило более точно оценить стоимость компании и подтвердить выбранную стратегию поглощения.

Во-вторых, дает возможность *проверить финансовую информацию*, предоставленную продавцом, на достоверность. Если же в ходе проведения ДД не обращают внимания на ключевые для инвестиционного обоснования характеристики компании, как в случае приобретения Rubbermaid, рост продаж которой начал замедляться, сделка может не окупиться. Кроме того, подобные сделки могут привести к дилуции, то есть размытия стоимости, когда покупатель зарабатывает меньший доход в расчете на одну акцию (earnings per share, EPS), по сравнению с периодом до заключения сделки.

В-третьих, позволяет *прогнозировать ход интеграции*, включая будущие проблемы. Негативные последствия поспешного проведения ДД и

отсутствия прогнозирования иллюстрирует приобретение концерном BMW английской компании Rover Group. Учитывая позиционирование BMW на рынке как производителя машин премиум-класса, приобретение Rover казалось менеджерам стратегически правильным. Однако уверенности руководства оказалось недостаточно. Спасла ситуацию только последующая перепродажа и сохранение производственных мощностей в Оксфорде, а также прав на модель Mini.

В-четвертых, помогает *оценить взаимное финансовое влияние и подтвердить синергетический эффект* между компаниями. Примером успешного учета положительных и отрицательных синергий служит приобретение Королевским банком Шотландии (RBS) Национального Вестминстерского банка (NatWest) в начале 2000-х годов. В то же время существуют примеры преувеличения прогнозов синергетических эффектов. Vivendi, будучи одним из крупнейших коммунальных предприятий Франции, в 2000 году трансформировалось в медиа компании путем объединения приобретенных производственных мощностей Universal Studios и Universal Music. Однако ожидаемого синергетического эффекта путем распространения медиа контента через сеть Интернет не произошло, в 2011 году объединенная компания Vivendi Universal получила рекордные для Франции корпоративные убытки в размере 13,6 млрд евро.

В целом существует четыре группы инвестиционных рисков по сделкам слияний и поглощений:

- 1) финансовые (искажения данных, фальсификации, завышенная стоимость контрактов и т.п.);
- 2) юридические (признание недействительности сделки, привлечение к административной, уголовной или иной ответственности, получение штрафов, арест имущества и других превентивных мер);
- 3) репутационные (неблагоприятные последствия инициированных судебных процессов);
- 4) этические и политические (контраверсийность деятельности, потери вследствие недобросовестной конкуренции, возникновения корпоративных конфликтов).

Потенциальный инвестор должен рассмотреть и выявить вероятность наступления каждой из групп риска. Рассмотрим практические примеры выявления инвестиционных рисков путем проведения процедуры ДД, приведенные в таблице 1.3, и обобщим используемые подходы.

Таблица 1.3

Примеры применения процедуры дью дилидженс во избежание инвестиционных рисков

Тип риска	Практический пример	Роль ДД
1	2	3

Риск отказа инвестором из-за опасений	Опасения инвесторов Hewlett-Packard понести убытки стали серьезной проблемой на пути к слиянию/поглощению Compaq Computer Corporation в 2001 году.	Комплексная информационная кампания (особенно на финальных этапах проведения процедуры ДД) позволяет избежать риска отказа потенциальных инвесторов из-за
1	2	3
	Получив поддержку инвесторов, работников и общественности, НР, запланировав снизить расходы на 2,5 млрд долл. США в 2004 году, сократила их на 3 млрд долл. США уже в 2002 году.	опасений.
Риск альтернативной оценки	В ходе проведения финансового ДД MicroStrategy, Inc. в 2000 году было обнаружено, что объявленный в течение периода 1997-1999гг. размер прибыли (12,6 млн долл.) не отвечал действительности, поскольку компания на самом деле была убыточной. После объявления результатов цена акции уменьшилась в 15 раз - с 333 до 22,25 долл.	Проведение ДД позволило выявить разницу в отражении финансовых результатов, которая была обусловлена тем, что доходы признавались сразу после подписания сделок
Риск нематериализованной синергии Риск недооценки стоимости интеграции	Примером является поглощение авиакомпанией United Airlines компании по прокату автомобилей и гостиничной сети. Объединенная компания получила название Allegis Corporation, однако не стала успешной, поскольку клиенты отдавали предпочтение самостоятельному выбору отелей и сопутствующих услуг. Две канадские компании по управлению недвижимостью O&Y Properties Corp. и Bentall Capital Limited Partnership, защищая интересы инвесторов, отказались от заключения интеграционной сделки, поскольку результаты проведенного ДД показали, что потенциальная синергия от слияния не компенсирует расходы.	Стратегия компании, не подкрепленная комплексным ДД, оказалась неэффективной. В то же время проведение ДД могло бы обезопасить компанию от убытков. Проведение ДД позволило выявить, что масштабы интеграции могут потребовать больше средств, чем было запланировано.
Риск некупаемости сделки	Bridgepoint в 1999 году, проводя ДД относительно покупки предприятия по борьбе с вредителями Eurogestion рассчитывали увеличить маржу с 9% до 12%. Цель была достигнута за счет развития деятельности в Австралии и Европе, поэтому в 2002 году Eurogestion было продано за 155 млн евро, что более	Тщательно проведенный ДД позволяет не только избежать потенциальных убытков в результате приобретения компании, но и выгодно ее перепродать со временем.

	чем вдвое выше цены ее приобретения.	
Налоговый риск	В 1996 году Allied Waste Industries, Inc. решила приобрести Laidlaw, Inc. за 1,48 млрд долл., из которых 61% или 900 млн. долл. – гудвилл. Кроме того, объем операций Laidlaw превышал аналогичный показатель Allied Waste Industries в 5 раз. Через год Allied перепродала компанию за 520 млн., списав 300 млн ранее приобретенного гудвилла, которые, согласно законодательству, не подлежат налогообложению.	В ходе ДД было обнаружено, что последующая перепродажа позволит списать с баланса компании стоимость гудвилла без уплаты налогов, нивелировав налоговые риски.

Источник: составлено на основе [1, 3]

Выявить инвестиционные риски в ходе проведения процедуры дью дилидженс можно следующими **способами**: на основе анализа финансовой отчетности, доходности акций, путем детального рассмотрения сделки или общения с менеджментом.

Первый способ – на основе анализа финансовой отчетности (используются относительные показатели на основе сравнения с компаниями, аналогичными объекту поглощения). Влияние слияний и поглощений на результативность функционирования предприятия оценивают, сравнивая компании с похожим опытом и те, которые такого опыта не имели. Использование финансовой отчетности обеспечивает достоверность результатов. Однако такой способ оценки построен на исторической информации, а нематериальные активы могут быть оценены некорректно.

Второй способ – на основе доходности акций (исследуется непосредственное влияние сделки на изменения доходов акционеров) доходность для одного дня рассчитывают путем соотношения изменения курса акций и выплаченных дивидендов к цене акций за день до объявления информации по слиянию/поглощению. Такой подход объясняется тем, что цена акций служит отражением стоимости ожидаемых денежных потоков. В то же время такой способ малодейственный для неликвидных фондовых рынков.

Третий способ – опрос менеджеров (используются стандартизированные анкеты). В ходе осуществления стандартизированных опросов могут стать известными аспекты слияний и поглощений, которые были проигнорированы фондовым рынком, которые однако повлияли на стоимость сделки.

Еще один способ – детальное рассмотрение сделки. Преимуществами применения данного способа выступает объективность результатов и использование инсайдерской информации. Оценивая компанию – потенциальную цель поглощения, покупатель анализирует окупаемость

капиталовложений. Однако успех М&А сделок зависит не только от точной оценки стоимости бизнеса, но и успешности курирования внутриорганизационными процессами компаний, которые объединяются.

Таким образом, ДД является ключевой составляющей в процессе принятия инвестиционного решения относительно того, заключать ли сделку, и, если да, то как сделать инвестиционную отдачу максимальной. В то же время результаты проведения ДД не могут служить основным фундаментом решения инвестора о целесообразности приобретения компании. Основная цель процедуры проведения ДД состоит в предоставлении информации о состоянии бизнеса, финансовых показателей и возможных рисков. В то же время отказ от проведения ДД увеличивает риск покупателя.

Использованные источники:

1. Искусство слияний и поглощений / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 958с.
2. Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки/Д.Хардинг, С.Роувит; пер. с англ. Петкевич А.Г. – Минск: Грецов Паблишер, 2007. – с.256.
3. Кеннет Феррис, Барбара Пешеро Пети. Оценка стоимости компании. Как избежать ошибок при приобретении.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 256с.: ил.
4. Arthur S. Dewing, «A Statistical Test of the Success of Consolidations» Quarterly Journal of Economics, XXXVI (November, 1921) , p. 84-101.
5. Bradley M., Desai A., Kim E.H. «The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy?», Journal of Financial Economics Vol 11, № 2, p. 183-206 (1983)
6. Jensen M., Ruback R.S., «The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence», Journal of Financial Economics, Vol. 11 № 1 (April) 1983 - pp. 5-50.
7. Jensen M.C. «Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers», American Economics Review, Vol. 76, № 2 (May) 1986 - pp. 323 - 329.
8. Jensen M.C., Meckling W. «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure».
9. Joseph L.Bower. Not All M&As Are Alike – And That Matters // Harvard Business Review. – March 2001.
- 10.Kelly, Eamon M., The Profitability of Growth Through Mergers, Pennsylvania State University Press, The University Park, 1967. – 468 pp.
- 11.Roll R., «The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers», Journal of Business, Vol. 59, № 2, pt. 1 (April) 1986 - pp. 197-216.
- 12.Shawn Livermore, «The Success of Industrial Mergers,» Quarterly Journal of Economics 50 (1935), p. 68—96.

Писаренко Е.В.

5 курс

Глотова И.И., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Проведение первоначальных размещений акций на внутреннем рынке приводит к росту количества торгуемых инструментов и содействует увеличению ликвидности и капитализации рынка – важных показателей зрелости национального рынка капитала и его привлекательности как для эмитентов, так и для инвесторов. Более того, увеличение числа размещений приводит к росту прозрачности бизнес-единиц, повышению качества ценных бумаг, т.е. к изменению качественных характеристик национального рынка ценных бумаг, которые также свидетельствуют о его зрелости.

Небольшое число размещений приводит к низким темпам формирования первичного сегмента рынка акций, когда не появляются новые объекты инвестирования, что особенно актуально в условиях высокочконцентрированного оборота российского рынка акций.

Национальный рынок ценных бумаг демонстрирует низкие показатели емкости, капитализации, ликвидности и т.п., что предопределяет незначительный спрос на внутренние размещения со стороны отечественных эмитентов. Таким образом формируется порочный круг недоразвитости фондового рынка.

Последнее дает основание полагать, что российские эмитенты размещаются на иностранных биржах, руководствуясь не только экономическими соображениями. Решающее воздействие на их выбор оказывают институциональные факторы, определяющие условия и характер взаимодействия всех участников процесса IPO.

В качестве таковых выделяют следующие:

- формальные правила, т.е. ту регулятивную среду или правовое поле, в рамках которого приходится взаимодействовать участникам процесса (законы, административные акты);
- механизмы принуждения, обеспечивающие выполнение существующих формальных правил (суды, полиция и т.д.);
- неформальные ограничения (традиции, обычаи, условности, поведенческие особенности и пр.).

Несмотря на ежегодную публикацию большого числа нефинансовых отчетов, заинтересованные стороны не могли получить легкого доступа к этим данным. Решением этой проблемы является один из инструментов открытой отчетности компаний о своем социальном и этическом поведении перед обществом является GRI — «глобальная инициатива по отчетности» (Global Reporting Initiative). Она запустила новую базу данных нефинансовых отчетов, подготовленных в соответствии со стандартами GRI.

Использование согласованных на международном уровне элементов отчетности и показателей позволяет сделать доступной и сопоставимой информацию, содержащуюся в отчетах в области устойчивого развития, и

предоставлять заинтересованным сторонам более качественную информацию для принятия решений. Именно в этом контексте задумывалась и осуществлялась разработка версии G4. Более того, отчетность в области устойчивого развития выступает как основной инструмент информирования об экономических, экологических, социальных результатах деятельности организаций и ее корпоративном управлении, отражающий как ее положительное, так и отрицательное воздействие.

Одна из основных целей – дать поставщикам финансового капитала организации комплексное представление о ключевых факторах, существенных для оценки создаваемой ею ценности в настоящем и будущем.

К принципам определения содержания относят: взаимодействие с заинтересованными сторонами; контекст устойчивого развития; существенность; полнота.

К принципам обеспечения качества отчета: сбалансированность; сопоставимость; точность; своевременность; ясность; надежность.

На сегодняшний день можно выделить следующие страны, использующие методологию GRI: США, Канада, Япония, Великобритания, ЮАР, Австралия, Бразилия, Чили. Сегодня GRI используют в качестве подхода к отчетности сотни корпораций, например, Ford Motors, Shell, British Airways BT, Avon, Kesko и Siemens. В России первооткрывателем движения в области социальной отчетности была компания «Бритиш Американ Тобакко Россия», которая начала процесс отчетности в соответствии с международным стандартом в 2003 году. Первой российской компанией, составившей отчет на базе GRI, стала компания «УРАЛСИБ» в 2005 году.

Для некоторых организаций подготовка отчета в соответствии с руководством GRI может оказаться достаточно сложной, длительной и затратной процедурой. Поэтому можно использовать при подготовке своих отчетов общие принципы и подходы и постепенно расширять область отчетности, ориентируясь, в конечном счете, на подготовку полного отчета в соответствии с руководством GRI.

Стандарт отчетности GRI предполагает создание отчета в соответствии с жесткими требованиями к его содержанию. Такой отчет должен включать:

- предметный указатель GRI;
- видение будущего и стратегию (описание стратегии организации с точки зрения устойчивости);
- профиль (описание структуры и деятельности отчитывающейся организации);
- структуру руководства и системы управления;
- показатели деятельности (оценку комплексного влияния организации на внешнюю среду).

Для многих компаний ведение социальной отчетности означает необходимость открытия большего объема информации. Применение руководства GRI является добровольным. Оно предназначено для организаций различных типов и масштабов, а также предприятий,

действующих в любых условиях.

Для того чтобы повысить уровень прозрачности рынка нашей страны и заинтересованность иностранных инвесторов, что в свою очередь, приведет к покупке ими ценных бумаг российских компаний, нужно ввести единую систему корпоративной социальной отчетности.

Глобальная инициатива по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI) – это международный процесс, рассчитанный на длительный период времени и осуществляемый с участием различных заинтересованных сторон, миссией которого является разработка и распространение применимого в глобальном масштабе.

Руководство GRI предлагает формировать «отчетность в области устойчивого развития» в терминах экономической, экологической и социальной результативности. Такая структура была выбрана потому, что она отражает наиболее распространенный в настоящее время подход к определению устойчивого развития. GRI осознает, что, как и любое упрощенное представление сложной проблемы, это определение имеет свои ограничения.

Устойчивое развитие требует достижения баланса между текущими экономическими, социальными и экологическими потребностями без ущерба для аналогичных потребностей будущих поколений. Определение устойчивости на основе трех отдельных элементов (экономического, экологического и социального) может в некоторых случаях привести к рассмотрению каждого элемента по отдельности, а не во взаимосвязи с остальными.

Большинство организаций публикуют финансовые отчеты и отчеты в области устойчивого развития отдельно. Однако некоторые корпорации начали экспериментировать, публикуя комплексный годовой отчет, включающий финансовую, экономическую, экологическую и социальную информацию. GRI полагает, что финансовая отчетность и отчетность в области устойчивого развития выполняют сходные важные функции, которые способны взаимно обогатить друг друга.

Полное раскрытие процессов, процедур и допущений, лежащих в основе подготовки отчета, является необходимым условием доверия к нему. Открытость является важнейшим принципом и представляет собой центральный элемент подотчетности. Согласно этому принципу, независимо от конкретного формата или содержания отчета, пользователи должны быть полностью проинформированы о процессах, процедурах и предположениях, использованных при подготовке информации отчета.

Открытость является важнейшим принципом любого типа отчетности или раскрытия информации. В случае финансовой отчетности, правительства и другие организации на протяжении десятилетий вырабатывали и продолжают совершенствовать правила раскрытия информации, направленные на повышение открытости процесса подготовки отчетов.

Как видно это большой по объему отчет, который охватывает почти всю

деятельность компании. В настоящее время это молодой и стремительно набирающий стандарт отчетности на который обращают свое внимание иностранные инвесторы при принятии решения об инвестировании. Отчет об устойчивом развитии уже применяется и в России, его публикуют на такие корпорации как госкорпорация «Росатом», ОАО «Роснефть», ОАО «Газпром», ПАО «Сбербанк» и др. Более широкое применение этого отчета позволит повысить уровень прозрачности национального рынка, привлечет внимание иностранных инвесторов, которые будут инвестировать средства в ценные бумаги российских компаний.

Использованные источники:

1. Аленичева Л.В., Озерянская М.Н., Прокопов Ф.Т., Феоктистова Е.Н., Шохин А.Н. Повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной нефинансовой отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов, 2008–2011.– М.: ООО «Издательский дом РСПП», – 2012. – 102 с.
2. Макарова О.А. Понятие и признаки корпоративного управления как способа координации экономической деятельности // Гражданское право. – 2015. – № 4. – С. 6-8.
3. Принципы корпоративного управления ОЭСР (OECD Principles of Corporate Governance) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/32159669.pdf>
4. Барсола И., Косминская Е. Ответственное инвестирование // Вестник КПМГ «В фокусе: корпоративное управление и устойчивое развитие».

Писаренко Е.В.

5 курс

Углицких О. Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрено состояние институциональной среды российского фондового рынка в настоящее время. Выявлены основные проблемы институциональной среды, а также предложены направления внутреннего институционального развития национального рынка.

Ключевые слова: институциональная среда, рынок ценных бумаг, корпоративное управление, реструктуризация, андеррайтинг, рынок IPO.

При рассмотрении вопросов развития институциональной среды российского рынка ценных бумаг важно отметить, что в 2008 году Правительство и Министерство финансов выступили с инициативой создания в Москве международного финансового центра. Эта инициатива стала следствием давно назревшей необходимости создания условий для

привлечения долгосрочных инвесторов, которые бы в отличие от спекулянтов, которые покинули Россию в 2008 году после первых признаков надвигающейся рецессии в мировой экономике, приходили на фондовый рынок с серьезными намерениями.

После появления первых планов по созданию многофункционального центра в Москве в институциональном развитии национального фондового рынка была проделана большая работа. В результате осуществленных преобразований улучшилась инфраструктура, выросло количество предлагаемых финансовых инструментов, российский рынок ценных бумаг стал более понятным и удобным как для отечественных так и для иностранных инвесторов. И это несмотря на то, что текущие шансы воплощения этих весьма амбициозных планов довольно невысокие, и у данной затеи есть много скептиков в России и за рубежом.

Тем не менее, к настоящему моменту есть ряд институциональных проблем мешающих эффективному развитию рынка ценных бумаг в России. Среди них можно выделить следующие позиции:

- дополнительные финансовые издержки для предприятий малого и среднего бизнеса;
- слабое положение российских банков – андеррайтеров на внутреннем рынке;
- низкое качество корпоративного управления;
- проблемы реструктуризации быстрорастущих компаний;
- отсутствие качественной аналитики по малым и средним эмитентам;
- слабое развитие регионального рынка ценных бумаг.

В соответствии с задачами институционального развития российского рынка ценных бумаг и роста его роли в качестве источника финансирования деятельности компаний на наш взгляд могут быть предложены следующие направления внутреннего институционального развития национального рынка.

1. Создание специализированных государственных фондов для поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Механизм государственного кредитования может быть реализован следующим способом. Первичные расходы на подготовку к выходу на рынок капитала, составляющие большую часть от всех затрат на размещение и дальнейшее обращение ценных бумаг компенсирует государство. После привлечения внешнего финансирования компания обязуется выплатить предоставленный ей государственный кредит в полном объеме, а также минимальный процент [4, С.22].

2. Развитие института андеррайтинга [3]. По мере роста популярности андеррайтинга, сформируется необходимая для установления доверия деловая среда, а по мере увеличения уровня конкуренции произойдет улучшение качества предлагаемых услуг в финансовом секторе и как следствие повышение профессиональной подготовки персонала, что так же является одной из актуальных проблем инвестиционной сферы в России.

Развитие андеррайтинга поможет отладить механизм эмиссии ценных бумаг, что в свою очередь будет стимулировать развитие и улучшение всей рыночной системы в целом.

3. Введение в российское законодательство требования об обязательном распределении части накопленной прибыли. Размер нераспределенной прибыли в российских корпорациях часто достигает 50 - 60 % их активов [1]. В большинстве случаев эти денежные средства хранятся на депозитах в иностранной валюте. Введение на законодательном уровне требования о распределении всей накопленной прибыли (посредством выплаты дивидендов или обратного выкупа акций) превышающей 10 - 15 % активов не только повысит уровень корпоративного управления, но и увеличит спрос на российскую валюту (и одновременно принесет в бюджет значительный размер налога на дивиденды), что может повысить стабильность национальной валюты в условиях спада в российской экономике.

4. Повышение качества реструктуризации быстрорастущих компаний [5]. Для компаний, находящихся на этапе быстрого роста, в отличие от компаний, которые уже занимают стабильное положение на рынке и растут меньшими темпами, актуальными становятся вопросы, связанные с подготовкой к выходу на рынок IPO. Данная потребность обусловлена тем, что для дальнейшей реализации стратегии активного развития требуется преобразование организационно – функциональной системы бизнеса. Руководству организации необходимо провести комплекс мероприятий по реорганизации, которые затрагивают все области функционирования бизнеса, от управленческой системы до процесса производства.

5. Развитие специализированных информационных ресурсов. Несмотря на то, что в России уже существует достаточно развитая информационная инфраструктура, освещающая деятельность компаний на фондовом рынке, она в основном ориентирована на крупных и высоколиквидных эмитентов. Большая часть финансовых аналитиков не проводит глубокий анализ небольших по размеру компаний. Вследствие чего практически отсутствует инфраструктура, которая предоставляет полноценную аналитическую информацию по ценным бумагам предприятий малой капитализации, доступную для обычных инвесторов.

6. Развитие регионального сегмента фондового рынка. В рамках развития институциональной среды регионального фондового рынка возможно осуществление мероприятий по увеличению инвестиционной активности населения региона, организации и проведении семинаров по улучшению качества корпоративного управления эмитентов, консультирование профессиональными участниками эмитентов в сфере взаимодействия с торговыми и финансовыми посредниками. Развитие институциональной среды регионального рынка ценных бумаг влечет за собой развитие ее форм взаимодействия с экономикой региона.

Таким образом, комплексное развитие основных элементов внутренней институциональной среды фондового рынка России может усилить рыночную

функцию привлечения и перераспределения финансовых ресурсов. Российский рынок ценных бумаг став эффективным инструментом привлечения инвестиций для компаний будет способствовать развитию корпоративного сектора национальной экономики.

Использованные источники:

1. Данилов Ю. Обвал рубля: какие альтернативы есть у ЦБ / Ю. Данилов // Деловой журнал «Форбс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/makroekonomika/275827-obval-rublya-kakie-alternativy-est-u-ts>
2. Елисеев А., Крюков В., Александров Д. Акции компаний малой (микро) капитализации VS «голубые фишки»: моська против слона? / А. Елисеев; В. Крюков; Д. Александров // РЦБ. - 2013. - № 8. - С. 28.
3. Швайгерт Д.В. Андеррайтинг как инструмент развития фондового рынка России / Д.В. Швайгерт // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. -2015. - № 82. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-82-822015/item/3774-2015-10-26-07-40-06>
4. Швайгерт Д.В. Проблемы доступа малого и среднего бизнеса к рынку капитала и возможные пути их решения / Д.В. Швайгерт // Управленец. - 2014. - №3 - С. 22.
5. Швайгерт Д.В. Проблемы реструктуризации быстрорастущих компаний при подготовке к выходу на рынок IPO / Д.В. Швайгерт // Известия ИГЭА (Электронный журнал). - 2015. - Т. 6 - № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=20139>

Погребная Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра институциональной экономики

и инвестиционного менеджмента

Богданова Е.С.

студент

экономический факультет

Кубанский государственный аграрный

университет имени И.Т. Трубилкина

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

Аннотация: в последнее десятилетие вопрос миграции капитала стал актуальной проблемой. Объясняется это тем, что в условиях глобализации резко вырос уровень мобильности капиталов и интегрированности финансовых рынков. В итоге любое локальное событие способно спровоцировать интенсивный отток ресурсов из страны и привести к нестабильной экономической ситуации. А национальный финансовый кризис, в свою очередь, может привести к серьезным сбоям в работе мировых финансовых рынков. Исходя из этого, необходима разработка мер по

предотвращению вывоза капитала из России, от эффективности которых будет зависеть уровень развития экономики страны, место России в международной финансовой системе.

Ключевые слова: международное движение капитала, экспорт и импорт капитала, бегство капитала, платежный баланс, инвестиции.

Actual issues of Russia's participation in the international movement of capital.

Abstracts: in the last decade, the issue of capital migration has become an urgent problem. The reason is that in the context of globalization, sharply increased the level of capital mobility and the integration of financial markets. As a result, any local event can provoke intense outflow of resources from the country and lead to the unstable economic situation. A national financial crisis, in turn, can lead to serious disruptions in the global financial markets. Accordingly, the need to develop measures to prevent the export of capital from Russia, the effectiveness of which will depend on the level of development of the country, Russia's place in the international financial system.

Keywords: international movement of capital, export and import of capital, capital flight, balance of payment, investments.

На современном этапе мировой глобализации открываются новые перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику стран с развивающимися рынками. В частности для России, проблема привлечения ПИИ требует выбора новых направлений преобразований с учетом наличия национального инвестиционного и ресурсного потенциала.

Интегрируясь в мировое хозяйство, Россия переходит к большей открытости экономики, все более активно включается в международное движение капитала. Если на начальных этапах реформы она выступала как импортер капитала, то в последующем все большее значение приобрел экспорт капитала из страны. Фактически, он существовал и раньше, в особенности бегство капитала из страны стало преобладающей формой, которое приобрело значительные масштабы.

С развитием рыночных отношений и социально-экономической стабилизацией страны на мировой арене создаются предпосылки и появляются возможности расширения экспорта капитала из России для последующего притока в страну инвестиционных доходов от вложенного за рубежом капитала.

В 2000-е гг. сформировался ряд ключевых тенденций, определявших особенности импорта и экспорта капитала из России. В совокупности эти тенденции задали устойчивую модель участия страны в МДК, характеризующуюся следующими основными признаками.

1. Либеральное регулирование операций, связанных с движением капитала. Значительная свобода, предоставленная экспортерам и импортерам финансовых ресурсов, — основа современной, глубоко либеральной по своей сути модели участия России в МДК. Эта свобода обеспечивается прежде всего

конвертируемостью рубля по капитальным трансакциям, законодательно закреплённой в 2006 г. Россия сегодня является одной из немногих крупных развивающихся стран, устранившей валютные ограничения на ввоз и вывоз финансовых ресурсов. Среди других государств БРИКС относительно либеральный валютный режим использует только Бразилия, в то время как у Китая, Индии и ЮАР он значительно жестче.

2. Ведущая роль частного сектора в им-порте экспорте капитала. В структуре ввоза капитала в Россию в 2001–2015 гг. устойчиво преобладали частные инвестиции, привлекаемые компаниями и банками. Государство, располагавшее большую часть указанного времени профицитным бюджетом, импортировало финансовые ресурсы ограниченно, главным образом путем размещения суверенных еврооблигаций. Их суммарный выпуск составил в 2001–2015 гг. около 22,5 млрд долл. без учета еврооблигаций «Россия-2030», выпущенных в целях реструктуризации долга бывшего СССР перед Лондонским клубом кредиторов.

3. Высокая доля долговых трансакций в структуре трансграничного движения капитала. За исключением отдельных лет, доля заемного финансирования, отражаемого по разделу «Прочие инвестиции» финансового счета платежного баланса, в структуре экспорта капитала из России в 2001 – 2015 гг. была преобладающей. На начало 2016 г. накопленный объем прочих инвестиций за рубежом составил 408 млрд долл. Масштабный импорт заемного капитала обусловил быстрое наращивание российского корпоративного внешнего долга. Если в начале 2001 г. он составлял 31 млрд долл., то в начале 2008 г. — уже 425 млрд долл.

4. Значительные масштабы экспорта капитала из России, в том числе в нелегальной форме. Это одна из главных негативных особенностей современной модели участия России в МДК. По объему вывоза финансовых ресурсов, составлявшему в 2007–2015 гг. в среднем 7% ВВП, Россия в последние годы намного опережала все ведущие развивающиеся страны, кроме Китая. При этом, в отличие от этих государств, начиная с 2008 г. отток капитала из России устойчиво превышал его поступление, что делало ее даже без учета размещения за рубежом официальных резервов чистым нетто-экспортером финансовых ресурсов.

После завершения мирового кризиса, начиная с 2008 года, внешний долг РФ имеет динамику к росту. Одновременно с этим увеличивается ставка рефинансирования Центрального банка России, что только усугубляет ситуацию и приводит к снижению уровня ВВП почти на 8% [1]. Год за годом наблюдается снижение общего притока чистых инвестиций из-за рубежа — разницы между введенным в РФ капиталом и ПИИ, вышедшими из РФ за границу.

В России с начала 1994 года происходил стабильный отток капитала

Причиной является снятие ограничений на движение капитала из страны 1 июля 2006 года.. Правительство добилось абсолютной либерализации валютного регулирования. Однако, эффект был

недолговременным. В период кризиса 2008 года за границу различными способами было выведено более 130 миллиардов долларов [2]. Вывоз капитала активизировался в конце 2011 года и начале 2012. Однако, по итогам 2014г. отток капитала составил 152 млрд. долл., что превышает показатели кризисного 2008г. В 2015г. удалось остановить стремительный отток капитала и на конец года вывоз составил 57,5 млрд. долл. (табл.1).

Таблица 1 – Чистый ввоз/вывоз капитала в РФ, 2005-2015гг., млрд. долл. [1].

Показатели	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Банковский сектор	45,8	-55,2	-32,2	15,9	-23,9	18,5	-7,6	-86,0	-34,2
Прочие сектора	42	78,3	-258,3	-46,7	-57,4	-73,1	-52,1	-66,1	-23,2
Чистый ввоз/вывоз капитала в сумме	87,8	-133,6	-57,5	-30,8	-81,4	-54,6	-59,7	-152,1	-57,5
Доля ввоза/вывоза капитала в ВВП, %	6,67	8,04	4,70	2,02	4,29	2,70	2,82	8,6	3,34

Отток капитала из России можно объяснить несколькими причинами:

1. Макроэкономической нестабильностью. Основной причиной является неблагоприятная политическая среда, неуверенность в будущем, отсутствие конкретных прогнозов в отношении прибыли, санкции.

17. конфискационный характер. Бизнесменам выгодней уклоняться от налогов, и выводить свои деньги за границу.

3. Низкой надежностью банковской системы. Недоверие к банковскому сектору и неуверенность в защите личных интересов являются одним из основополагающих факторов вывода личного капитала в банковские системы других стран.

- Слабой развитостью механизмов защиты права собственности в стране. Инвесторы боятся потерять свой бизнес, так как из-за высокого уровня коррупции доказать что-либо очень сложно.

- Возможностью приватизации, с помощью которой у многих руководителей появилась возможность отчуждать имеющиеся активы и переводить капитал за границу.

6. Доступностью оффшорных зон, где надежно хранится банковская тайна, а уровень Неидеальной системой налогообложения, имеющей произвольный регулирования банковских операций и сделок с валютой минимален.

Таким образом, опираясь на данные причины, можно выделить ряд рекомендаций по их устранению:

1. Транснационализация экономических процессов. Стратегия экономического развития России должна быть ориентирована на поддержку внутреннего рынка, его удовлетворение и развитие.

2. Необходим анализ антикризисной политики 2008 г., выявление ошибок, обнаружение нецелевого использования направленных на антикризисные меры денежных средств, а также разработка плана антикризисной политики, на основе приведенного анализа для ближайших лет на случай финансового кризиса.

3. Сформировать привлекательный инвестиционный климат в стране.

4. Обеспечить права собственности и внести соответствующие поправки в закон. Инвестор должен знать, что его капитал в стране защищен застрахован.

5. Постоянно работать над снижением инфляции. Для этого должна быть пересмотрена налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика страны.

6. Усовершенствовать налоговую систему с учетом опыта западных развитых стран. Особое место должны занимать льготы компаниям, которые занимаются поставками оборудования, комплектующих материалов и сырья из-за рубежа. То есть важно всячески стимулировать фирмы, работающие с прямыми иностранными инвестициями.

7. Провести реструктуризацию банковской системы, уменьшить процентные ставки по займам до уровня, который будет доступен всем компаниям. Это позволит обеспечить стабильность системы и повысить доверие к ней.

8. Постоянно работать над повышением имиджа страны, как надежного партнера, выполняющего свои обязательства. Для этого проводятся информационно-рекламные кампании, организовываются различные выставки и компании по информированию потенциальных инвесторов о перспективах сотрудничества.

Использованные источники:

1. Всемирный банк «Ввоз/вывоз капитала в РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.worldbank.org.

2. Официальная статистика ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.

3. Повойко, И.В., Погребная Н. В. Оценка уровня инвестиционного климата в современной России и направления его развития [Электронный ресурс] // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум» ООО «Институт управления и социально-экономического развития». Саратов. Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь, 2014). – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Pogrebnaaya%20N.V.,%20Povoyko%20I.V..pdf.

4. Платежный баланс и внешний долг России. ЦБ РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf (дата обращения 06.11.2016).

5. Российская газета RG.RU от 20.10.15 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rg.ru.

6. Статистика вывоза капитала из России [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: www.simpleeconomic.ru.

7. Экономический кризис в России 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.altaempresa.ru.

УДК 330.322.339.9

*Погребная Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента
Кондранина М.А.
студент
Коробейникова В.В.
студент
экономический факультет
Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕЙ
ЕАЭС В РАМКАХ ПОЛИТИКИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ**

Аннотация: в данной статье рассматриваются направления приоритетного вложения инвестиций в научно-техническую продукцию ведущих отраслей Евразийского экономического союза. Такими сферами является сельскохозяйственное машиностроение и промышленность. В статье проведено исследование, подтверждающее, что в рамках развития сельхозмашиностроения странами-участниками интеграционного объединения разработаны рекомендации, нормативно-правовые акты, возможные агенты для эффективного сотрудничества. В свою очередь в статье, в сфере промышленности так же выявлены шаги, способствующие совершенствованию отраслей научно-технической продукции и делающие ее инвестиционно привлекательной.

Ключевые слова: инвестиции, научно-техническая продукция, сельхозмашиностроение, промышленность, технологический уклад, Евразийский экономический союз

Abstract: the article is about the priority areas of investments for scientific and technological products of leading sectors of the Eurasian Economic Union. Such areas is agricultural engineering and industry. The article deals with the study confirming that the framework for the development of agricultural machinery by countries-participants of the integration Association times had been established recommendations, normative legal acts, the possible agents for effective cooperation. In turn, in an article in industry are also identified steps that contribute to the improvement of the industries of scientific and technical products and making it an attractive investment.

Keywords: investment, scientific and technical production, agricultural

Иностранные инвестиции являются одним из ключевых факторов, которые определяют экономику как развитых, так и развивающихся стран. От инвестиционной деятельности во многом зависит экономическое развитие, положение в мировом сообществе и уровень благосостояния населения страны [8].

Как известно, иностранные инвестиции представляют собой вложения капитала иностранным инвестором в отрасли экономики как в самой стране, так и за ее пределами. Вложения могут представлять собой активы или вещественные блага, после приобретения которых инвестор имеет право на доход от его использования. В зависимости от целей и видов вложений различают прямые, портфельные и прочие иностранные инвестиции [2].

Инвестиции в любой сфере играют преобладающую роль. Не исключением является и область научно-технической продукции. Оптимальное взаимодействие в научно-технической сфере стран позволяет достичь эффективных результатов в инновационном, экономическом развитии стран. Отсюда определяется и актуальность выбранной нами темы научной статьи, поскольку большинство стран в эпоху шестого технологического уклада ставят в своем приоритете развитие именно научно-технической и технологической составляющих. Нами была рассмотрена данная тема в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Главная цель создания ЕАЭС (по документу данного международного интеграционного экономического объединения) – это экономическое развитие стран-участниц, формирование конкурентной устойчивости и совершенствование предлагаемых продуктов этих государств на мировом рынке [3].

По мнению президента республики Армения Сержа Саргсяна, одного из членов-государств ЕАЭС помимо России, Белоруссии, Киргизии и Казахстана, «работа должна быть ориентирована на увеличение торговых и инвестиционных потоков...» [9].

На что же должны быть направлены инвестиционные потоки в областях научно-технической продукции в рамках ЕАЭС? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим, какая отрасль наиболее приоритетна в странах этого объединения.

Одной из ведущих отраслей для стран-участниц ЕАЭС является производство сельскохозяйственной техники и оборудования. Так, в мае 2015 г. на заседании Совета ЕЭК была сформулирована Рекомендация №2 «О развитии сотрудничества государств-членов Евразийского экономического союза в сфере производства машин и оборудования для сельского хозяйства» [3].

Также по итогам заседания Консультативного комитета по промышленности ЕЭК в феврале 2016 г. были приняты нормативно-правовые акты для реализации промышленного сотрудничества в сфере производства

машин и оборудования для сельского хозяйства [1].

Примечательна заинтересованность в данном вопросе внешних по отношению к сотрудничеству ЕАЭС производителей сельскохозяйственной техники. Так на вышеупомянутом заседании были рассмотрены возможности сотрудничества с Союзом немецких машиностроителей VDMA, а именно сделать так, чтобы стандарты технического оборудования и обслуживания ЕАЭС по вопросам сельхозтехники котировались по всей территории Европы. VDMA – это влиятельный партнер для стран-участниц ЕАЭС. Это крупнейшая немецкая отраслевая ассоциация, в составе которой насчитывается более 3 тыс. предприятий. В одном из интервью Томас Линднер (Thomas Lindner) - президент Союза немецких машиностроителей, председатель правления компании Groz-Becker KG – отметил, что немецкие производители отраслей машиностроения заняли прочное место на мировом рынке. Это и не удивительно, так как около 80 % составляет экспорт их машинного оборудования [10].

Таким образом, взаимодействие ЕАЭС с подобными влиятельными компаниями также способствует развитию сельхозмашиностроения в странах рассматриваемого нами интеграционного объединения, делая их наиболее инвестиционно-привлекательными.

Индустриально развитыми странами объявлена политика новой индустриализации: возвращение производств, активации инновационного развития по высокотехнологичным видам деятельности, инвестирование в данный сектор экономики и вложение инвестиций в государства-члены ЕАЭС. Данная тенденция означает усиление конкуренции на внешних рынках, увеличение потребности стран именно в данном виде продукции в силу своих положительных качеств. Создание новых инновационных секторов промышленности и модернизации уже существующих в странах ЕАЭС производств – одно из важнейших условий повышения технологического уровня промышленных сторон.

Сегодня уровень развития промышленного комплекса не только оказывает влияние на экономику страны, но и на уровень развития самой страны в целом. Промышленность – это тот сектор, который сочетает в себе достижения научно-технического прогресса и является проводником инновационного развития страны. Государства-члены ЕАЭС в первую очередь ставят перед собой цель ускорить промышленное развитие. Для ознакомления с распределением объема промышленного производства по государствам – членам ЕАЭС обратимся к рисунку 1.

**Распределение объема промышленного производства
по государствам – членам ЕАЭС
(в процентах к итогу)**

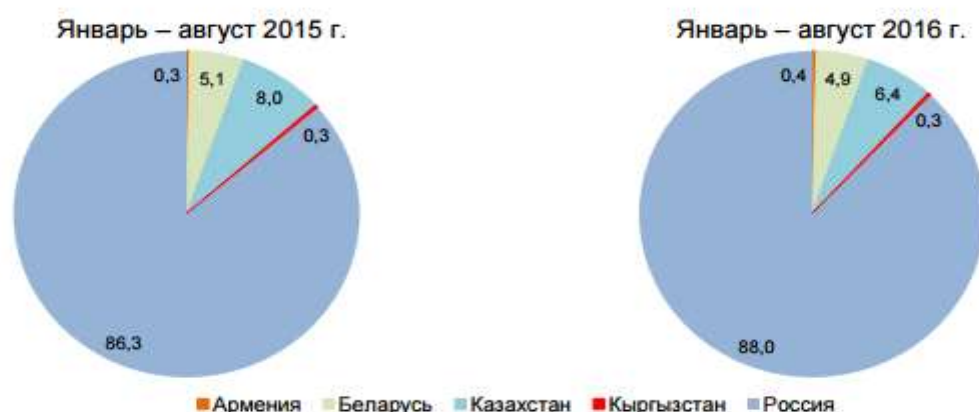


Рисунок 1 – Распределение объема промышленного производства по государствам-членам ЕАЭС [9]

Из данного рисунка видно, что более 80% объема промышленного производства приходится на Россию. Она является абсолютным лидером. Меньше всего процентов у Армении (0,3-0,4%) и у Кыргызстана (0,3%). Беларусь и Казахстан – 5,1-4,9% и 8,0-6,4% соответственно. Она является абсолютным лидером.

В рамках ЕАЭС существует политика, направленная на привлечение инвестиций в промышленность. Данная политика позволяет повысить конкурентоспособность промышленных комплексов государств-членов, устраняет барьеры в промышленной сфере и осуществляет более полное взаимодействие участников союза.

Для улучшения инвестиционного климата в промышленном производстве в рамках политика новой индустриализации формируются условия государствами-членами ЕАЭС. К ним относятся следующие:

1. Привлечение инвестиций многопрофильными методами;
2. Для реализации каких-либо проектов привлечение кредитов международных финансовых организаций;
3. Развитие инструментов финансирования и кредитования совместных программ;
4. Доступность информации и консультационная поддержка;
5. Возможность создания совместных проектов и организаций.

Одним из важнейших условий модернизации в рамках ЕАЭС является формирование перечня приоритетов сотрудничества. Таким образом, происходит концентрация усилий на наиболее перспективных направлениях. В ходе сотрудничества для развития объектов индустриально-инновационной инфраструктуры государства можно осуществить следующее:

1. Создавать стандарты деятельности объектов промышленной инфраструктуры
2. Поощрять взаимодействие между объектами инновационной и

промышленной инфраструктуры

3. Прибегать к государственной поддержке.

В заключение следует отметить, что сегодня на мировой арене ведущие позиции занимают те страны, которые быстро и качественно могут производить новые знания и технологии, а также первыми воплощают их в какой-либо продукт и выходят с этим продуктом на рынок. ЕАЭС стремится к тому, чтобы иметь больше стратегических преимуществ в конкурентных областях, таких как сельхозмашиностроение и промышленность, поскольку именно это позволит им быть наиболее привлекательными для вложения в них инвестиций.

Использованные источники:

1. Белта: новости Беларуси [Электронный ресурс]. - <http://www.belta.by/economics/view/strany-eaes-budut-uglubljat-sotrudnichestvo-v-sfere-selhoz mashinostroenija-182154-2016/>
2. Бушуева Ю.С., Погребная Н.В. Прямые и портфельные инвестиции в России: тенденции и направления развития [Текст] / Ю. С. Бушуева, Н. В. Погребная // Международное научное периодическое издание по итогам международной. науч.–практ. конф. «Новая наука: проблемы и перспективы» (04.03.2016 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 57
3. Евразийский экономический союз [Электронный ресурс]. - <http://www.eaeunion.org/#>
4. Лебедева Л. Ф., Мигалева Т. Е., Подбиралина Г. В. Евразийский экономический союз: новый этап экономического взаимодействия // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 3 (81). – С. 117–127.
5. Лобачева Е.Н. Научно-технический прогресс. Учебное пособие, - М.: Экзамен, 2014. – 457 с.
6. Носова С.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: ВЛАДОС, 2014. – 610 с.
7. Омаров Ш.М. Основы экономической безопасности Евразийского экономического союза // Вестник финансового университета. — 2014. — № 2. — 134—138 с.
8. Погребная, Н. В. Иностранные инвестиции [Текст] : учеб. - метод. пособие / Н. В. Погребная. – Краснодар : КубГАУ, 2015. – 140 с.
9. Промышленная политика ЕАЭС: от создания к первым результатам [Электронный ресурс].- <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/small.pdf>

*Погребная Н. В., к.э.н.
доцент*

*кафедра институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента*

Хохлова Т. Ю.

студент 4-го курса

экономический факультет

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина»*

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье исследованы проблемы и перспективы поступления прямых иностранных инвестиций в экономику России в условиях санкций и ограничений со стороны ряда западных стран. Рассмотрена динамика и структуры поступления прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию в 2010-2015 гг., установлены причины снижения уровня прямых иностранных инвестиций в 2014 году, предложены пути увеличения притока прямых иностранных инвестиций в национальную экономику России.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, модернизация, экономическая ситуация.

Pogrebnyaya N. V., Cand.Econ.Sci.

*Associate Professor, Department of Institutional Economics
and investment management*

Khokhlov T. Yu, student of 4 rd course of the Faculty of Economics

*FSBEI HPE «Kuban State Agrarian University
named I. T. Trubilin »»*

Russia, Krasnodar

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIA

Abstract: This article explores the problems and prospects of receipt of foreign direct investment in Russia in terms of sanctions and restrictions on the part of some Western countries. The dynamics and structure of receipts of foreign direct investment in the Russian Federation in 2010-2015., Established causes of reduction of foreign direct investment in 2014, proposed ways to increase the flow of foreign direct investment in the national economy of Russia.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, modernization, economic situation.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) оказывают существенное влияние на развитие экономики любой страны, и Россия не является исключением. ПИИ приводят к появлению инновационных проектов,

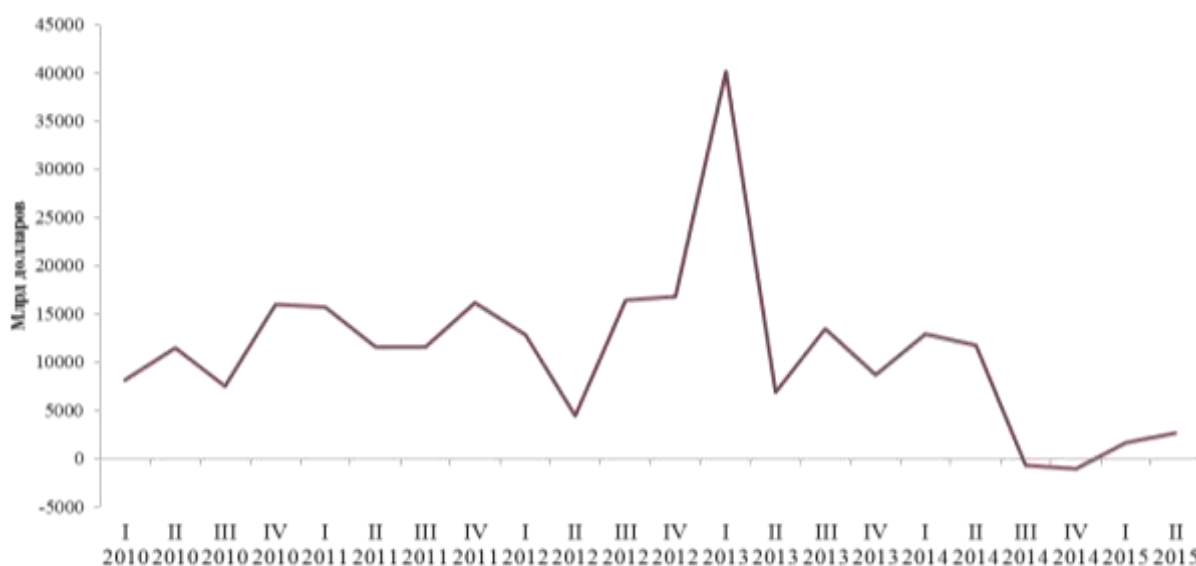
пополнению государственного и ускорению экономического роста. Следовательно, для благоприятного развития экономики нашей страны, необходимо устранить проблемы, препятствующие привлечению иностранных инвестиций.

Проблема привлечения Прямых Иностранных Инвестиций является актуальной, ведь трудности, с которыми сталкивается иностранный инвестор, сдерживают инвестиционные вливания в страну. Таким образом, ПИИ являются эффективным средством модернизации экономики России.

Иностранные инвестиции вносят вклад в развитие страны, ведь они подпитывают российский бюджет, улучшают экономическую ситуацию. Всем известно, что в 2015 году произошел экономический кризис, финансовое положение страны значительно ухудшилось, на что повлияли санкции западных стран. Только благодаря инвестициям экономическая ситуация в стране улучшается [1].

На данном этапе развития Россия сталкивается с самыми сложными временами в современной истории. Для страны 2014 год был характерен напряженными отношениями в Украине, санкциях, резко падающих ценах на нефть, приобретении в собственность Крыма, девальвации валюты и экономической рецессии [3].

Ежегодные объемы поступления иностранных инвестиций в Россию из-за рубежа и их структура представлена на рисунке 1[6].



По данным Центробанка РФ

Рисунок 1 - Прямые инвестиции в Россию из-за рубежа в 2010-II квартале 2015 гг., млн. долларов

Объем поступлений иностранных инвестиций в экономику России неуклонно возрастает, начиная с 2010-2013 гг., при этом доля ПИИ достигла своей максимальной точки в 2013 году и составила 15,35 млн. долларов. В 2014 году произошло резкое снижение инвестиций и составило

отрицательное значение, что было связано с обвалом курса рубля. Инвесторы стали изымать своих средств больше, чем вкладывали. В 2015 году ситуация продолжает оставаться негативной, страны продолжают забирать вложенные средства. Одними из самых основополагающих проблем в Российской Федерации на данный момент являются политический риск и геополитическая напряженность [5].

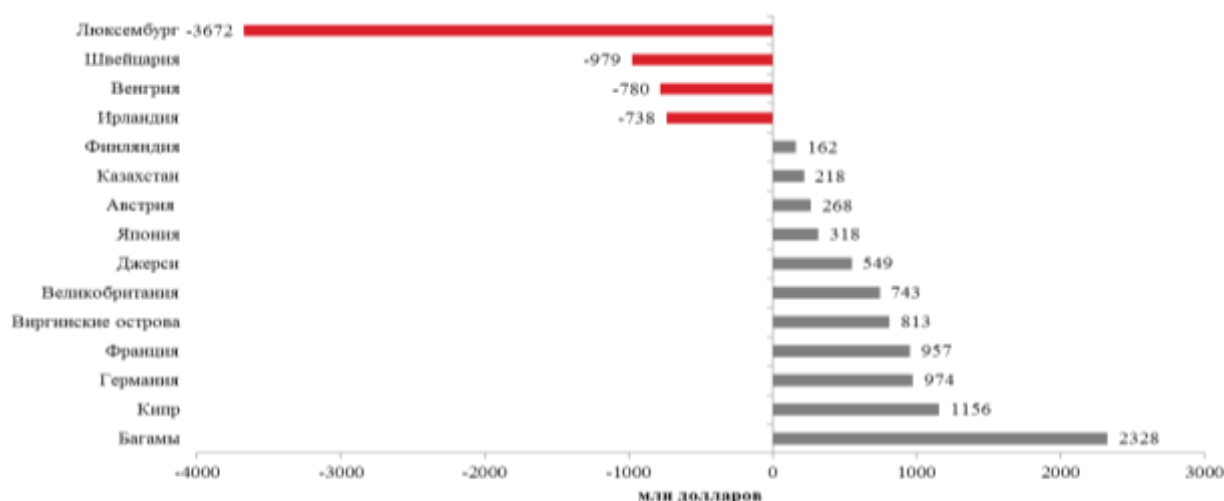
По данным рейтинга BDO International Business Compass за 2015 г. можно заметить нежелание зарубежных компаний вкладывать деньги в Российскую экономику. Среди 174 стран, участвующих в данном рейтинге по наиболее благоприятному инвестиционному климату для инвесторов. Россия занимает сотую строчку рейтинга - это ниже Никарагуа, Парагвая, Вьетнама и других развивающихся стран [4].

Таблица 1 - Рейтинг BDO International Business Compass 2015 г.

№	Страна	Рейтинговое значение
1	Швейцария	81,88
2	Сингапур	81,03
3	Гонконг	80,17
4	Норвегия	79,04
5	Дания	79,04
...		-
98	Парагвай	49,19
99	Вьетнам	49,17
100	Россия	49,11
101	Замбия	48,95
102	Киргизия	48,68

По нашему мнению, ухудшились политические условия и заметно усилились административные барьеры для ведения бизнеса. Это связано с действием санкций, а также с заметным ростом административной нагрузки, ухудшением уровня развития транспортной инфраструктуры и промышленного производства.

По данным рисунка 2, упало сальдо прямых иностранных инвестиций из Люксембурга (-3672 млн долларов), из Швейцарии (-979 млн долларов). Многие компании, боясь еще большего обесценивания денег, забирали свои средства и вкладывали их в зарубежные банки. Сальдо прямых инвестиций из Багамских островов составило (+2328 млн. долларов), Кипра (+1156 млн. долларов). Именно там и зарегистрировано значительное количество компаний, осуществляющих свою деятельность на территории России. Вероятнее всего, они возвращали к себе на родину валютную выручку, которая заметно увеличила свою стоимость в рублях.



По данным Центробанка РФ

Рисунок 2 – Объем прямых инвестиции основных стран-партнеров в I-II квартале 2015 г., млн. долларов

Следовательно, прибывающих инвесторов на российском рынке не наблюдается, а старые – спешат уходить, за неимением желания владеть акциями российских компаний. Также их не привлекают и производственные активы, так как сложилось мнение, что бизнес в России бесперспективен.



Рисунок 3 – Отрасли экономики по объему привлеченных инвестиций в Россию по отраслям в I полугодии 2015 г., млн. долларов

Иностранные предприятия продолжают закрываться. Например, производство автомобилей Opel, а уже за первую половину 2015 г. с российского рынка ушло 30 моделей авто. Представители General Motors аргументировали это тем, что они не желают вкладывать свои денежные средства в рынок с неясными перспективами [2].

Далее, были закрыты офисы Google, Skype, Adobe Systems, значительно сократил своё присутствие Raiffeisen Bank. Три завода Danone свернули сове

производство в Смоленске, Новосибирске и Тольятти в связи с трудной экономической обстановкой.

Значительнее всего уменьшились вложения в металлургическое производство, машиностроение, строительство, сферу информационных технологий. Иностранные инвестиции почти перестали поступать в здравоохранения, образование и научные исследования.

Таблица 2 - Вклад в прирост инвестиций в основной капитал по комплексам, %

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Инвестиции в основной капитал в целом по экономике:	-1,6	2,1	2,6
Топливо-энергетический комплекс	- 1,0	0,1	0,0
Транспорт (без трубопроводного) и связь	- 0,4	0,4	0,1
Обрабатывающая промышленность (без нефтепереработки)	0,0	0,4	0,5
Агропромышленный комплекс	0,0	0,1	0,1
Образование, здравоохранение	0,0	0,1	0,1
Торговля	-0,1	0,2	0,2
Недвижимость и строительный комплекс	-0,3	0,7	1,2

По прогнозам ЮНКТАД (таблица 2) поток мировых инвестиций сократится, поскольку закончится волна слияний и поглощений крупных корпораций, а также из-за слишком высокой волатильности курсов валют и падения цен на ресурсы. Негативное влияние оказывают геополитические риски [7].

По нашему мнению, для поступления ПИИ в Россию необходимо решить такие проблемы, как: коррупцию в государственном секторе, совершенствовать законодательную базу и таможенные процедуры, установить оптимальные налоговые ставки. Чтобы улучшить инвестиционный климат и сделать его наиболее благоприятным, необходимо эффективно реализовывать мероприятия, направленные на улучшение инфраструктуры и развитие бизнеса.

Использованные источники:

1. Журнал «Forbes» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.forbes.ru>. (дата посещения: 20.10.2016)
2. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main> (дата посещения: 20.10.2016)
3. Новостной и информационный ресурс «Альтера News [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://alterainvest.ru/news/152/119698/> (дата посещения: 20.10.2016)
4. Рейтинг BDO International Business Compass 2015 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bdo-ibc.com> (дата посещения: 20.10.2016)
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата посещения: 20.10.2016)
6. Центральный банк [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата посещения: 20.10.2016)

7. ЮНКТАД [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ictsd.org>
(дата посещения: 20.10.2016)

УДК 332.1

Поршакова А.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Кадастр недвижимости и право»

Акимова М.С., к.э.н.

доцент

кафедра «Кадастр недвижимости и право»

Кульпина С.

студент 3 курса

факультет «Управление территориями»

Пензенский государственный университет архитектуры и

строительства

Россия, г. Пенза

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена комплексной оценке современного развития территории муниципального образования р.п. Исса. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью развития системы муниципального управления как ключевого фактора повышения уровня социально-экономического развития сельских территорий.

Ключевые слова: муниципальное образование, санитарно-защитная зона, эффективность, налог.

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF MUNICIPAL FORMATION

The article is devoted to a complex estimation of development of the territory of the municipality of R. p. Issa. Topicality of the research is caused by necessity of development of system of municipal management as a key factor in raising the level of socio-economic development of rural areas.

Key words: municipal education, sanitary protection zone, the effectiveness of the tax.

В настоящее время существует много подходов к развитию сельских территорий, большинство из них рассматривают сельское развитие в соответствии с Концепцией устойчивого развития. Схематично устойчивое развитие можно представить как процесс взаимодействия трех компонентов: «социальной сферы – экологии – экономики». Экономический подход подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов. Социальная составляющая направлена на сохранение социальной стабильности и культурного многообразия. А экологическая безопасность подразумевает устойчивость природных и агро-экосистем и способность их к самовосстановлению и адаптации к меняющимся внешним условиям.

В работе выполнен анализ ресурсного потенциала р.п. Исса и

инвестиционной привлекательности Иссинского района Пензенской области.

Территория муниципального образования «Рабочий поселок Исса» составляет 11865,64 га. В муниципальное образование «Рабочий поселок Исса» входит 3 населённых пункта: р.п. Исса, с. Костыляй и с. Симанки. Численность населения на 01.01.2016 года составляет 5604 человек, в трудоспособном возрасте 3514 человек, 1288 пенсионера.

Почвенный покров территории муниципального образования неоднороден. По механическому составу почвы, в основном, глинистые. Наиболее плодородные почвы на территории муниципального образования – черноземы выщелоченные и черноземы оподзоленные, площадь которых составляет 5212 га, темно – серые лесные 474 га. Плодородные почвы – серая – лесная, светло – серая лесная и темно – серая на площади 2004 га. Аллювиальные почвы располагаются только в пойме реки и составляют 382 га.

Почвы, вовлеченные в сельскохозяйственный оборот, нуждается в постоянном улучшении и поддержании плодородия, необходимо строгое соблюдение агротехнических норм.

Освоенность территории в сельскохозяйственном отношении средняя. Площадь сельскохозяйственных угодий составляет 9782,0 га, в том числе 7431,2 га пашни. Основными землепользователями в муниципальном образовании являются СПК «РАО Иссинское», подсобное хозяйство «Красное сельцо», МУП «Центр – Сервис», КФХ и ЛПХ. На современном этапе земли сельскохозяйственного назначения используются в неполном объеме.

На территории муниципального образования «Рабочий поселок Исса» имеется муниципальное жилье общей площадью 44319 кв.м..

Большая часть жилищного строительства осуществляется за счет средств населения. Администрация муниципального образования «Рабочий поселок Исса» оказывает содействие индивидуальному жилищному строительству. Под строительство выделяются земельные участки, выдаются документы на приобретение деловой древесины.

В 2015 г. на территории района действует 129 малых предприятий, и кроме того 280 предпринимателей без образования юридического лица. В сфере малого предпринимательства занято 2 тыс. 963 человека (51% от трудоспособного населения). В 2015 г. в сфере малого предпринимательства создано 310 новых рабочих мест, в том числе постоянных 49. Приоритеты инвестиционной деятельности в районе на среднесрочный период: развитие растениеводства и животноводства, развитие строительной индустрии, развитие жилищного строительства.

В работе даны предложения по повышению уровня социально-экономического развития р.п. Исса. Предлагается внести некоторые корректировки в существующую планировку р.п.Исса.

Так как, санитарно-защитная зона ООО «Иссинская ДПМК» пересекается с жилой застройкой в этом районе, а кроме этого еще и входит в

водоохранную зону р.Иссы, необходимы меры по изменению сложившейся ситуации. Поэтому предлагается переместить данное предприятие в южную часть рабочего поселка. Здесь не расположено жилой застройки, поэтому все требования к СЗЗ будут исполнены.

Центральная часть рабочего поселка представлена несколькими магазинами, домом культуры, библиотекой. Также на ул.Калинина расположен мемориал памяти погибшим в Великой Отечественной Войне. На этой же улице располагается предприятие ООО «Кулинария», СЗЗ которой включает в себя три одноэтажных жилых дома. Для исправления ситуации проектом предлагается предоставить жителям этих домов, недвижимость и соразмерные земельные участки в одном из новых микрорайонов, строительство которых запроектировано. Освободившуюся территорию предлагается предоставить под строительство торгово-развлекательного центра.

В настоящее время в р.п.Исса имеются 2 кафе, на 60 и 30 мест. Для населения в 5600 человек, этого явно недостаточно, к тому же эти заведения морально и физически изношены – необходима их реконструкция.

Непростая ситуация сложилась в районе ул.Ленинской, где расположено несколько предприятий (ООО «Центральное» (колбасный цех), ООО «Центральное» (безалкогольный цех), хлебозавод и котельная). Их СЗЗ «покрывают» большую площадь местной жилой застройки, которая представлена, в основном, двухэтажными многоквартирными жилыми домами. В санитарно-защитные зоны данных предприятий в общей сложности «попадает» 7 двухэтажных жилых домов, и 4 одноэтажных. Мероприятия по переселению жителей этих домов, либо перемещение предприятий, экономически нецелесообразно.

Для определения экономической эффективности регулирования использования земель р.п. Исса необходимо сравнить денежные средства, приносящиеся муниципалитетом, при существующем балансе территорий и после проведения градостроительных мероприятий по уточненным материалам генплана (вариант 1), за расчетный период (10 лет) (табл. 1).

Таблица 1 Сводная таблица доходов и затрат по всем вариантам использования территории.

№ п/п	Статьи доходов/расходов	Сохраняемая территория	Измененная территория вариант 1	Измененная территория вариант 2
1	Доход за 10-летний период от хозяйственной деятельности, млн.руб.	17080,982	27851,708	27844,808
2	Доход за 10-летний период от налога на землю, млн.руб.	213,62	302,75985	302,036
	Итого:	17294,602	28154,46785	28146,844

По результатам расчетов, приведенных в таблице 1 видно, что взимать налоги с измененных предприятий и организаций выгодней чем с

сохраняемых предприятий и организаций на 88,416 млн.руб.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной стратегии Пензенской области [Текст]. Принят 01.03.2004 г. №579-ЗПО [Электронный ресурс]/Информационно-правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru>.
2. О порядке организации санитарно - защитных зон: Постановление Главного гос. сан. врача по Пензенской области от 19.07.2001 г. №7.
3. Официальный сайт Администрации Лунинского района Пензенской области. - [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://rlun.pnzreg.ru/>

УДК 332.012

*Прозорова А. В.
студент группы БЭМ-42*

*Петерс И.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ
Россия, г. Волгоград*

ЛИЗИНГ В АПК ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность данной статьи определяется возросшей ролью лизинга сельскохозяйственной техники в процессе обновления и пополнения основных фондов агропромышленных предприятий. Опыт последних лет показал, что лизинг сельскохозяйственной техники стал мощным инструментом развития агропромышленного комплекса Волгоградской области.

В сельском хозяйстве на территории Волгоградской области преобладают мясомолочное скотоводство и мясошерстное овцеводство, развито птицеводство. В растениеводстве область специализируется на выращивании зерновых культур, подсолнечника и плодово-ягодных культур.

В период реформ сельское хозяйство Волгоградской области оказалось в тяжелых экономических условиях, однако в последние годы, несмотря на сохраняющиеся сложности, в регионе наметились определенные тенденции роста объемов сельскохозяйственного производства (таблица 1).

Таблица 1 – Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий Волгоградской области, тыс. т.

Вид продукции	2000г	2010г	2011 г	2012г	2013г	2014г	2014г в % к 2010г
Зерно (в весе после доработки)	2865,3	2774,6	1032,3	2065,8	2203,1	3192,0	115,0
Подсолнечник	258,7	611,4	435,2	1302,0	819,9	1299,3	212,5
Сахарная свекла	110,0	94,6	40,9	237,8	213,6	181,1	191,4
Картофель	587,1	409,3	180,6	425,8	354,6	368,9	90,1
Овощи	183,3	355,8	305,0	404,7	391,9	421,3	118,4
Мясо скота и птицы	125,5	168,2	176,5	164,5	234,0	211,3	125,6

(живая масса)							
Молоко	825,0	978,1	998,8	1015,7	964,4	826,2	84,5
Яйцо, млн шт.	782,1	887,1	908,2	932,9	907	947,4	106,8

По данным таблицы можно сделать вывод, что за последние 15 лет по производству основных видов сельскохозяйственной продукции в Волгоградской области, за исключением картофеля и молока, наметилась тенденция к увеличению производства. Животноводство в области постепенно начинает возрождаться, и тенденции к наращиванию производства мяса и яиц наблюдаются на протяжении всего рассматриваемого периода.

Общая посевная площадь в Волгоградской области за последние 5 лет существенно не увеличилась (таблица 2) и в 2015 г. составила 101,5 % от уровня 2011 г., хотя структура претерпела ряд изменений. Сократились посевные площади в целом под озимыми зерновыми культурами на 15,8 % (в т.ч. пшеницей на 19,3 %), просом – 46,2 %, гречихой – 63,8 %, сахарной свеклой – 37,5%, картофелем – 7,4 %, кормовыми культурами – 14,4 %. Увеличились посевные площади под яровой пшеницей на 23,6 %, кукурузой на силос – на 100,0 %, ячменем – 6,3 %, зернобобовыми – 77,1 %.

Таблица 2 – Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий Волгоградской области, тыс. га

Культура	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2015г., % к 2011 г.
Вся посевная площадь	3605	3568	3647	3804	3659	101,5
Зерновые и зернобобовые культуры	2224	1837	2304	2265	2134	96,0
в том числе:						
озимые зерновые культуры	1185	518	1054	977	998	84,2
из них:						
пшеница	1014	442	872	773	818	80,7
рожь	165	72	170	192	168	101,8
яровые зерновые и зернобобовые культуры	1039	1319	1250	1288	1137	109,4
из них:						
пшеница	191	249	200	220	236	123,6
кукуруза на зерно	29	44	29	43	58	200,0
ячмень	382	453	534	451	406	106,3
овес	69	81	61	62	65	94,2
просо	195	262	140	121	112	57,4
гречиха	58	30	39	26	21	36,2
зернобобовые	105	149	222	308	186	177,1
Технические культуры	1094	1389	1046	1263	1261	115,3
в том числе:						
свекла сахарная	8	9	6	4	5	62,5
масличные культуры	1086	1378	1039	1259	1255	115,6
из них:						
подсолнечник на зерно	1045	1308	934	1113	1067	102,1
Картофель и овощебахчевые	50	55	55	60	61	122,0

культуры						
в том числе:						
картофель	27	27	27	25	25	92,6
овощи	17	17	18	20	23	135,3
Кормовые культуры	236	287	242	216	202	85,6
в том числе:						
многолетние травы	135	134	119	106	107	79,3
однолетние травы	70	116	95	87	73	104,3
кукуруза на корм	26	32	25	19	16	61,5
кормовые корнеплоды (включая сахарную свеклу на корм скоту)	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	100,0

Показатели развития отрасли животноводства в Волгоградской области отражают тенденцию сокращения поголовья (таблица 3) за последние 15 лет по всем группам животных. Наибольшее сокращение в 2015 г. по сравнению с 2010 г. произошло по поголовью свиней – на 30,5 %, меньшее по поголовью лошадей – 24,8 %, крупного рогатого скота – 19,1 %, овец и коз – 0,5 %.

Таблица 3 – Поголовье животных в хозяйствах всех категориях на конец года в Волгоградской области, тыс. гол.

Показатели	2000 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г., % к 2010 г.
КРС	660,5	537,9	537,9	547,3	549,2	456,2	435,3	80,9
Свиньи	350,6	414,9	414,9	428,5	344,3	274,0	288,2	69,5
Овцы и козы	366,1	575,5	575,5	604,6	602,7	576,2	572,4	99,5
Лошади	33,0	23,4	23,4	22,6	21,0	18,6	17,6	75,2

Несмотря на наметившиеся в последние годы определенные позитивные тенденции, в сельском хозяйстве остается много нерешенных проблем, особенно касающихся материально-технического оснащения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В последние годы сохраняется устойчивая тенденция сокращения технической оснащенности сельскохозяйственных организаций Волгоградской области.

За период 2010–2014 гг. количество основных видов техники в сельскохозяйственных организациях региона сократилось на 5–30 % (таблица 4).

Таблица 4 – Наличие основных видов техники на сельскохозяйственных предприятиях Волгоградской области, шт.

Техника	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г., % к 2010 г.
Всего тракторов	7632	7234	6987	6946	6637	87,0
Плуги	2330	2171	2144	2111	2071	88,9
Культиваторы,	3926	3829	3830	3883	3865	98,4
в том числе комбинированные						144,3

агрегаты	176	177	223	256	254	
Машины для посева,	5157	4798	4732	4695	4601	89,2
в том числе посевные комплексы	170	180	268	282	319	187,6
Комбайны:						
зерноуборочные	2346	2236	2068	2094	2015	85,9
кукурузоуборочные	12	11	10	9	5	41,7
кормоуборочные	233	219	197	184	163	70,0
картофелеуборочные	5	5	5	5	6	120,0
Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных)	16	18	15	15	17	106,3
Косилки	440	379	378	400	392	89,1
Пресс-подборщики	260	258	280	348	363	139,6
Жатки валковые	1051	996	944	886	889	84,6
Дождевальные и поливные машины и установки	614	617	545	536	464	75,6
Разбрасыватели твердых минеральных удобрений	143	135	134	168	138	96,5
Машины для внесения в почву органических удобрений:						
твердых	20	25	24	22	18	90,0
жидких	16	16	15	19	19	118,8
Опрыскиватели и опыливатели тракторные	268	265	277	288	314	117,2
Доильные установки и агрегаты	399	364	334	309	306	76,7

Хотя процесс сокращения парка техники за последние годы замедлился, по некоторым видам произошло увеличение. Так, по комбинированным агрегатам оно составило 44,3 %, посевным комплексам – 87,6 %, картофелеуборочным комбайнам – 20 %, пресс-подборщикам – 39,6 %, машинам для внесения в почву жидких органических удобрений – 18,8 %, тракторным опрыскивателям и опыливателям – 17,2 %.

Как следствие, увеличивается нагрузка на существующую технику, что неблагоприятно сказывается на техническом состоянии машин и орудий, негативно влияет на сроки и качество проведения технологических работ в сельскохозяйственном производстве (таблица 5).

Таблица 5 – Обеспеченность сельскохозяйственных организаций Волгоградской области тракторами и комбайнами (на конец года)

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г., % к 2010г.
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	2	2	2	2	2	100
Приходится пашни на 1 трактор, га	471	482	500	495	525	111,5
Приходится на 1000 га посевов (посадки) соответ-щих культур, шт.:						
комбайнов:						
зерноуборочных	2	3	3	2	2	100

кукурузоуборочных	1	1	0,3	0,5	0,2	20
картофелеуборочных	22	19	31	15	19	86,36
свеклоуборочных машин (без ботвоуборочных)	10	6	5	5	6	60
Приходится посевов (посадки) соответствующих культур, га:						
на один комбайн:						
зерноуборочный	461	393	363	485	502	108,9
кукурузоуборочный	1098	1869	2975	2005	5361	488,3
картофелеуборочный	45	53	32	66	54	120
на одну свеклоуборочную машину (без ботвоуборочных)	101	164	205	184	160	158,4

Уровень обеспеченности за рассматриваемый период снизился по всем видам техники, приведенным в таблице 5, и обусловил существенное увеличение нагрузки на технику и невозможность организации ее эффективного использования. Оснащенность средствами производства в разрезе микрорайонов и отдельных районов области значительно различается.

Структура пропашных тракторов характеризуется преобладанием доли тракторов типа МТЗ, это связано с тем, что на фоне общего спада объемов выпуска техники производство остальных марок пропашных тракторов более значительно сократилось в отличие от МТЗ. Из числа зерноуборочных комбайнов сельскохозяйственные товаропроизводители отдают предпочтение отечественному производителю: комбайнам «Нива» и равнозначным им, а также более мощным комбайнам «Дон-1500». На долю импортных комбайнов: «Кейс», «Клаас», «Фергюссон» и т.п. приходится менее 1,5 % всех зерноуборочных комбайнов.

В условиях необходимости возрастающего обновления материально-технической базы в агропромышленном комплексе лизинг должен являться основной формой финансирования капиталовложений в приобретение технических ресурсов, особенно, если существует возможность участия в программах льготного лизинга. Однако сложившаяся динамика развития лизинговых отношений в агропромышленном комплексе свидетельствует о недостаточном применении данного инструмента финансирования капитальных вложений сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Использованные источники:

1. Александрова, О. Б. Специфика проблем препятствующих развитию / О. Б. Александрова // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 8. – С. 850-854.
2. Асадов, З. Р. Лизинг как одна из эффективных форм обеспечения разви / З. Р. Асадов // Вопросы экономических наук. – 2010. - № 2. – С. 46-50. Режим доступа: "<http://elibrary.ru/item.asp?id=14452297> =14452297
3. Борисенко, Н. Сохранение «Ростсельмаша» - проблема национальной экономической безопасности России / Н. Борисенко, А. Борисенко // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1999. – № 3. – С. 30-36.
4. Козенко, З.Н. Особенности экономической интеграции в аграрной сфере

россии / Козенко З.Н., Петерс И.А., Шмырёва И.А // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2014. - № 1. - С. 45-47.

5. Кузнецов, Д. В. Подходы к обоснованию эффективности лизингового / Д.В. Кузнецов // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. - № 18. – С. 129-133.

6. Петерс, И.А. Теоретические основы развития контрактных отношений / И.А. Петерс // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. - № 2 (12). – С. 61-66.

7. Серебрякова, М.Ф. Условия, формирующие неопределенность в сельском хозяйстве / Серебрякова М.Ф. // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2015. - № S21. - С. 41-45.

8. Тимофеева, Г.В. Особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на развитие контрактных отношений / Тимофеева Г.В., Петерс И.А. // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2011. - № 1.- С. 56-61.

9. Шмырёва, И.А. Механизм применения процесса диверсификации для сельскохозяйственных предприятий / Шмырёва И.А., Петерс И.А.// Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 8-2 (61-2). - С. 730-733.

10. Шмырёва, И.А. Роль государственного регулирования и инвестиций в развитии сельского хозяйства / Шмырёва И.А. // Экономика и социум. - 2014. - № 2-4 (11). - С. 1259-1263.

Проскурякова В.А.

магистр 1 курса

направление «Финансы и кредит»

Ружанская Н. В., к.э.н.

доцент

СыктГУ им. Питирима Сорокина

Россия, г. Сыктывкар

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные составляющие устойчивого развития компании.

The main components sustainable development enterprise presented the article.

Ключевые слова: устойчивое развитие компании, финансы, финансовые показатели.

Sustainable development enterprise, finance, financial performance.

Под финансовыми аспектами устойчивого развития компании следует понимать ту составляющую совокупности, которая затрагивает вопросы, связанные с формированием, распределением и использованием денежных

средств компании.

Возможно рассматривать устойчивое развитие компании как совокупность трех составляющих: экономической, социальной и экологической. При этом финансовым аспектом будет выступать экономическая устойчивость.

Под экономической устойчивостью в экономической литературе понимаются действия руководителей, менеджеров, направленные на повышение рентабельности компании, деловой активности, сохранение платежеспособности, конкурентоспособности в процессе функционирования компании [1, с. 49]. Для определения экономической устойчивости используется интегральный показатель, который состоит из 6 обобщенных составляющих: финансовой, рыночной, организационной, производственной, технико-технологической и инвестиционной устойчивости [4, с. 65].

Финансовая устойчивость предполагает наличие у компании устойчивого, стабильного финансового положения, необходимого для функционирования финансовых ресурсов, уровня платежеспособности и ликвидности. Финансовая устойчивость отражает способность компании не только просто функционировать, но и развиваться, увеличивая свою прибыль и капитал. Следует отметить, что финансовая устойчивость характеризует независимость функционирования компании от изменений рыночной конъюнктуры [3, с. 383]. Показателями, характеризующими финансовую устойчивость, выступают коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости и мультипликатор собственного капитала.

Рыночная устойчивость характеризует способность компании приспосабливаться к изменениям со стороны рынка, сохранять, а также увеличивать объем производства, реализации, доли рынка. Показателями, характеризующими рыночную устойчивость, выступают коэффициенты оборачиваемости запасов, изменения объема продаж, доли рынка.

Организационная устойчивость характеризует наличие в компании необходимого управленческого аппарата, служб и отделов, которые обеспечивают адаптацию к изменениям под воздействием внешних и внутренних факторов. Показателями, характеризующими организационную устойчивость, выступают коэффициент эффективности организационной структуры и величина чистой прибыли на 1 работника.

Производственная устойчивость предполагает наличие у компании высокого уровня производственного потенциала, который обеспечивает безубыточный объем производства, а также достаточный уровень рентабельности производства. Производственную устойчивость также можно охарактеризовать как способность компании адаптироваться к изменениям условий производства. Уровень производственной устойчивости свидетельствует об эффективности производственного менеджмента в компании [4, с. 64]. Эффективный производственный менеджмент предупреждает возникновение производственных сбоев и потерь, что благоприятно сказывается на деятельности и результатах функционирования

компании. Показателями, характеризующими производственную устойчивость, выступают коэффициенты фондоотдачи, производственного потенциала, рентабельности производства.

Устойчивость технико-технологического уровня характеризует наличие у компании необходимой техники и технологий для функционирования. При этом учитывается не только состояние основных фондов, но и их прирост. Устойчивость технико-технологического уровня характеризуют коэффициенты годности, обновления и прироста основных фондов.

Инвестиционная устойчивость характеризует величину капитальных вложений, способность компании осуществлять инвестиционную деятельность, несмотря на влияние окружающей среды. На инвестиционную устойчивость компании благоприятное воздействие оказывает высокий уровень инвестиционной привлекательности. Инвестиционную устойчивость характеризуют коэффициенты инвестиционной активности, инвестиции.

Помимо интегрального показателя, целесообразно рассмотреть еще один важнейший показатель финансовой составляющей устойчивого развития компании – устойчивый рост. Под ним понимается такой рост компании, который она может поддерживать, не изменяя финансовую и инвестиционную политику, не снижая доходность своей деятельности. Он увеличивает рыночную стоимость компании.

Устойчивый рост компании рассчитывается путем вычисления устойчивых темпов роста, которые в свою очередь определяются величиной, рентабельностью собственного капитала [2, с. 31].

Факторы устойчивого роста согласно модифицированной формуле «Дюпон» делятся на операционные и финансовые. Операционными факторами являются оборачиваемость активов, рентабельность продаж, а финансовыми – доля реинвестированной прибыли, отношение величины активов к величине собственного капитала на начало периода.

Устойчивые темпы роста определяются по следующей формуле (см. формулу 1.1) [2, с. 32]:

$$g = P * R * A * T = R * T * ROA, \quad (1.1)$$

где g – устойчивый темп роста;

P – рентабельность продаж;

R – доля реинвестированной прибыли;

A – оборачиваемость активов;

T – отношение величины активов к величине собственного капитала на начало периода;

ROA – рентабельность активов.

Таким образом, для определения класса устойчивого развития компании с финансовой точки зрения необходимо рассчитать интегральный показатель экономической устойчивости и величину устойчивого роста, важнейшими составляющими которых выступают показатели оборачиваемости, рентабельности и величины собственного оборотного

капитала.

Использованные источники:

1. Егорова С.Е. Систематизация и анализ показателей устойчивого развития организации // Вестник ПсковГУ. Экономические и технические науки. 2013. №2. С. 48-50.
2. Елецких С.Я. Характеристика этапов процесса управления устойчивым развитием предприятия // Инновационное и устойчивое развитие, экономика Крыма. 2011. №1(34). С. 29-36.
3. Савицкая В.Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст]. Инфра-М, 2012. 384с.
4. Хомяченкова Н.А. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия // Российское предпринимательство. 2011. №1(176). С.63-67.

УДК 336.011

*Протацкая А.А.
студент 3 курса*

факультет «Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»

*Искандаров Р.О.
студент 3 курса*

факультет «Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»

*Самойлова К.С.
студент 3 курса*

факультет «Информатики и робототехники»

*Бесчастнова Н.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономической теории»

Уфимский Государственный

Авиационный Технический Университет

Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: финансовая стабильность населения в период мирового кризиса очень важна для государства. Такому понятию, как «финансовая грамотность» населения необходимо уделить внимание. Каждый гражданин должен получить хоть малейший навык в данном направлении.

Ключевые слова: финансовая грамотность, население, государство, знания.

Protatskaya A.A. Iskandarov R. O Samoilova K.S.

FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION IN RUSSIA

Annotation: The financial stability of the population in the period of the global crisis is very important for the state. Such a concept as "financial literacy" of

the population need to be addressed. Every citizen should receive the slightest skill in this direction.

Keywords: financial literacy of the population, the state of knowledge.

Финансовая грамотность – достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения.

Знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. То есть вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения. А также ориентироваться в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе осознанного выбора. Наконец, использовать накопительные и страховые инструменты.

Стоит отметить, что от общего уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит ее экономическое развитие. Низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества.

Системным исследованием финансовой грамотности и финансового поведения россиян занимаются Министерство финансов РФ, Центральный банк РФ, также ведущие образовательные и исследовательские институты (Высшая школа экономики Национальный исследовательский университет (НИУ ВШЭ), Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) и др.).

В России общественная значимость вопросов повышения финансовой грамотности населения еще не получила должного распространения и признания. Большинство граждан не разбираются в финансовых инструментах и не доверяют финансовой системе, имея перед собой многочисленные примеры потерь значительных денежных средств (замораживание счетов в Сбербанке, дефолт 17 августа 1998 года, крах финансовых пирамид и т.д.).

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), сегодня почти половина россиян не имеют доступа к финансовым услугам и не ведут учета своих доходов и расходов, а более 73% граждан не имеет никаких сбережений. В последние годы лишь 37% граждан пользовались кредитами, а 62% не знают, что такое банковские кредиты. Очевиден и тот факт, что значительная часть населения, независимо от величины доходов, принимает решение об управлении собственными деньгами, пенсионными сбережениями, семейными накоплениями не на основе анализа или консультаций со специалистами, а по совету друзей, знакомых или под влиянием не всегда объективной рекламы банковских и сопредельных услуг.

Задачи повышения финансовой грамотности населения нашли

понимание на самом высоком государственном уровне.

Как отмечается в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Правительством РФ в 2008 году, «участие населения на финансовом рынке является одним из признаков не только повышения уровня жизни в стране, но и показателем определенной зрелости финансового рынка».

Известно, что в России:

- Только половина потребителей с низкими доходами сравнивает альтернативные предложения, прежде чем брать кредит.
- 37% опрошенных россиян знают о том, что государство не несет ответственность за возможные потери от их личных инвестиций.
- 30% понимают важность наличия финансовой подушки на случай чрезвычайной жизненной ситуации.
- Всего 20% потребителей уверено в возможности справедливого разрешения споров с финансовыми организациями.
- У малоимущих групп выше риски долговой зависимости – они чаще используют механизм перекредитования по потребительским кредитам.
- Низкая активность в защите своих прав – 60% не предпринимают никаких действий в случае конфликта с финансовыми структурами.

Для увеличения финансовой грамотности населения страны, в России были введены в народ ряд мероприятий, помогающих людям, находящимся далеко от экономики:

- Государственная программа повышения финансовой грамотности в РФ
- Программа Экспертной группы по финансовому просвещению при ФСФР России
 - Школа начального финансового образования
 - Финансовая культура и безопасность граждан
 - Школа денег
 - Финансовая грамотность
 - Центр финансовой грамотности
- Проект финансового образования в России: Повышение финансовой грамотности населения с низкими доходами «Планируй свое будущее»
 - Школа личных финансов для родителей
 - JA– Больше чем деньги

В то же время американская модель «финансовой грамотности» выстраивается как многоуровневая система подготовки потребителя к пользованию финансовыми услугами с четко дифференцированной структурой поставщиков услуг, в которой каждый из уровней соответствует жизненному циклу человека (3-6 лет, 7-17 лет, 17-22 года, 23-45, 45-65, 65 и старше лет). Все шесть уровней потенциальных и реальных потребителей объединены системой финансового образования граждан страны.

Центральное место в этой модели сейчас занимают администрации (губернаторы) штатов, отвечающие как за финансовую независимость штата, регулируя ее налогами и бизнес- средой, так и за координацию финансовой защиты и финансовой грамотности граждан на территории штата.

В бюджете правительства США не предусмотрено ни одного цента на продвижение «финграмоты». Практически все мероприятия идут с участием волонтеров и НКО (некоммерческие организации), а специальные Фонды для этих целей формируются за счет добровольных пожертвований юридических и частных лиц. Тем не менее, «финансовая грамотность» в Америке приобрела статус подлинно национального движения. Такая «отпущенная на свободу» модель развития позволяет «финансовой грамотности» быть гибкой, вариативной и очень свободной, тем самым позволяя накапливать уникальный опыт работы с различными целевыми (демографическими, психографическими и др.) группами людей, проживающими в разных географических и социальных условиях.

Не во всех штатах постановка вопроса «финансовой грамотности» одинакова. В одних штатах дисциплина преподается факультативно, в других, где есть «продвинутые губернаторы», предусмотрены бюджеты по статье «образование» для этих целей и курс «финансовая грамотность» внесен в обязательную программу обучения детей средних школ.

В Америке, благодаря деятельности волонтеров и Некоммерческих организаций (НКО), финграмотность как домашняя «наука» очень доступна для самостоятельного изучения через интернет, а самый недорогой гэйминг (англ.слово gaming означает - игры) с хорошим графическим дизайном научит любого желающего простому бухгалтерскому учету семейного бюджета.

Сравнив финансовую грамотность населения двух крупных экономических держав, можно сделать следующие выводы:

1. Финансовая грамотность населения зависит не только от государства, но и от самого населения. Существует большое количество способов обучения финансового дела граждан страны, создаются необходимые госпрограммы. Необходимо лишь желание человека вникнуть в суть данного вопроса.

2. Финансовая грамотность населения является неотъемлемой частью стабильности экономики страны в целом.

3. Финансовая грамотность населения России находится на очень низком уровне, по сравнению в США. Это определяется тем, что население Америки охотно развивается в данном направлении, чем жители России.

Глядя на американскую модель «финансовой грамотности» хочется отметить одну важную особенность: «финансовая грамотность» в Америке приобрела статус подлинно национального движения, стала особенностью менталитета. Чтобы повысить уровень «финансовой грамотности» в России, надо проявить интерес к ее изучению у населения. По нашему мнению, хорошим способом сделать это является продвижение социальной рекламы,

где про пользу «финансовой грамотности» будут говорить авторитетные люди. Это могут быть представители правительства, деятели искусства или известные актеры. Кроме того, было бы неплохо ввести предмет, изучающий «финансовую грамотность», во всех учебных заведениях. Принятие этих мер будет способствовать повышению уровня знаний «финансовой грамотности» в России.

Использованные источники:

1. Максименко А.А. Как российская молодежь намерена "делать" деньги // Социологические исследования. – 2005. – № 7. – С. 131-133.
2. Стахович Л.В. Необходимость повышения финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики". <https://iq.hse.ru/more/finance/neobhodimost-povishenia-finansovoj-gramotnosti> (дата обращения: 8.10.2016).
3. <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovoy-gramotnosti-naseleniya-i-puti-eyo-povysheniya> (дата обращения 8.10.2016).
4. Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю. В сборнике: Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества (Аитовские чтения) Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 145-148.
5. Бесчастнова Н.В. В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и кооперативных финансов и финансовых рисков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2015. С. 27-31.
6. Бесчастнова Н.В., Хабибуллина Г.Р. Экономика и социум. 2015. № 6-2(19). С. 254-259.
7. Бесчастнова Н.В. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. 2014. С. 100-102.
8. Бесчастнова Н.В. В сборнике: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. 2014. С. 13.

УДК 338.1

Проценко К.А.

студент магистратуры

факультет экономики и менеджмента

Курский государственный университет

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВИДЫ, ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ

В статье раскрыто экономическое содержание инновационной деятельности. Рассмотрены виды, основные формы организации и особенности инновационной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная

The article describes the economic content of innovation, the types, basic forms of organization and features of innovative activity of industrial enterprises.

Keywords: innovation, innovation activity

Инновационная деятельность выступает неотъемлемой частью основной деятельности предприятия. Активное внедрение инноваций в производственный процесс способствует повышению конкурентоспособности предприятия на внутреннем и внешнем рынке, совершенствованию товарного ассортимента, услуг и системы управления в соответствии с требованиями динамично меняющейся внешней среды. Более того, высокая инновационная активность предприятия повышает его адаптивность к изменениям. Можно с уверенностью говорить о том, что в современных условиях инновационный вектор развития выступает основой повышения эффективности деятельности предприятия.

Инновационная деятельность любого хозяйствующего субъекта представляет собой, по сути, деятельность, направленную на:

- использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры выпускаемой продукции;
- улучшение качества выпускаемой продукции (товаров), предоставляемых услуг и производимых работ;
- совершенствование технологии изготовления товаров (предоставления услуг, выполнения работ) с последующим внедрением в производственный процесс и эффективной реализацией как на внутреннем, так и на зарубежных рынках.

Таким образом, инновационная деятельность предприятия предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленных на разработку и внедрение инноваций в производственный процесс.

Различают следующие виды инновационной деятельности:

- подготовка и организация производства, охватывающие приобретение производственного оборудования и инструмента, изменения в них, а также в процедурах, методах и стандартах производства и контроля качества, необходимых для создания нового технологического процесса;
- предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, переподготовку персонала для применения новых технологий и оборудования;
- маркетинг новых продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламную кампанию;
- приобретение не овеществленной технологии со стороны в форме

патентов, лицензий, ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания

- приобретение овеществленной технологии – машин и оборудования, по своему технологическому содержанию связанных с внедрением продуктовых или процессных инноваций;

- производственное проектирование, включающее подготовку планов, чертежей для определения производственных процедур, технических спецификаций [1, с.18].

Организация инновационной деятельности включает три принципиальных аспекта: 1) субъект инновационной деятельности (объединение людей, совместно реализующих разработку, внедрение и производство новшеств); 2) совокупность процессов и действий организации, направленных на выполнение необходимых функций в инновационной деятельности; 3) структуры, обеспечивающие внутреннюю упорядоченность системы и совершенствование взаимосвязей между ее элементами и подсистемами.

Под формой организации инновационной деятельности следует понимать комплекс предприятий, отдельное предприятие или их подразделения, характеризующиеся определенной иерархической структурой и механизмом управления, обеспечивающим инновационное развитие.

Формами организации инновационной деятельности являются: промышленные предприятия; малые инновационные предприятия; научно-исследовательские институты (НИИ); высшие учебные заведения (ВУЗы); технопарки; промышленные парки; научные парки; технополисы; инновационно-технологические центры; бизнес-инкубаторы; центры трансфера технологий.

Инновационной деятельности предприятия присущ ряд особенностей. В числе первостепенных специфических черт инновационной деятельности следует выделить продолжительность инновационного процесса. Согласно результатам, полученным в процессе практических исследований зарубежных и отечественных специалистов, срок окупаемости инновационных проектов - от четырех до семи лет.

Рассматривая инновационную деятельность как процесс, следует отметить такие ее особенности, как: высокая степень неопределенности; высокие риски; низкая предсказуемость результатов; сложность прогнозирования вероятностной отдачи от внедрения инновации в производственный процесс на предприятии; способность инноваций инициировать структурные изменения в хозяйственной деятельности конкретного предприятия и в отрасли в целом.

В числе особенностей инновационной деятельности следует выделить также то, что основным и решающим инновационным ресурсом в инновационной деятельности выступает человеческий капитал, а также творческие способности человека к генерированию и воплощению в жизнь новых идей. Это особое свойство может быть определено как

«человекоемкость» или повышенная интеллектуальная насыщенность инновационной деятельности. Примечателен тот факт, что от прочих видов экономической деятельности инновационная деятельность отличается максимальной степенью самомотивации новаторов.

Высокая интеллектуальная насыщенность и неявный характер промежуточных итогов инновационной деятельности делают практически невозможным осуществление внешнего контроля в инновационной сфере. По мнению П. Друкера «формы внешнего контроля в инновационной сфере малоэффективны». Отсюда следует, что в управлении инновационной деятельностью предприятия важна гибкая самоорганизация, а также подвижность ролей в инновационном процессе.

Немаловажным свойством инновационной деятельности является неприменимость к инновационной деятельности жесткого целеполагания. Не достижение поставленных целей в инновационной деятельности не обязательно означает провал инновационного проекта, также как и достижение целей не всегда обеспечивает коммерческий успех от внедрения инновации. Инновационная деятельность, неизбежно изменяя структуру рынка, сама инициирует тем самым изменения или, так называемые, эффекты, имеющие неопределенный характер в силу сложности и многофакторности инновационного процесса.

Заслуживает внимания точка зрения Ф. Янсена, который ключевые особенности инновационного процесса представил в виде, так называемых, «парадоксов»: «инновация – творческое разрушение»; «успешной инновации требуется как хаос, так и контроль»; «управление инновацией направлено на уменьшение неопределённости и в то же время на использование этой неопределенности»; «инновация фокусируется на устранении барьеров или узких мест, но, в свою очередь, создает новые барьеры и узкие места, причем не только ожидаемые, но и непредсказуемые»; «инновацию можно рассматривать как событие и как процесс».

Таким образом, инновационная деятельность представляет собой созидательно-творческий процесс, организуемый в различных формах и инициирующий структурные изменения в экономической системе..

Использованные источники:

1. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / под ред. д.э.н., проф. А.В. Барышевой. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 384 с.

*Пятницкий Е.И.
студент магистратуры
факультет управления
Южно-Российский институт-филиал
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА**

В статье рассматриваются инновационные подходы к управлению развитием российских регионов, обосновывается необходимость государственного регулирования инновационного развития, особенности реализации кластерной политики в Ростовской области.

Ключевые слова: инновационное развитие, регион, государственное регулирование, кластерная политика.

*Pyatnitskii E. I.
student
master student, faculty of "Management"
South-Russia Institute-branch
Russian Academy of national economy and state service under the RF
President
Russia, Rostov-na-Donu*

**CLUSTER POLICY IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF
INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION**

The article examines innovative approaches to the management of the development of the Russian regions, the necessity of state regulation of innovative development, the features of implementation of cluster policy in the Rostov region.

Key words: innovative development, region, state regulation, cluster policy.

В федеративном государстве объективно существуют различные государственные интересы в отношении регионов и внутренние интересы самих регионов. Их согласование и реализация вызывают к жизни целый комплекс межрегиональных и внутрирегиональных отношений, исследование и практическая реализация которых привели к необходимости изменения парадигмы управления региональным развитием. Усиление самостоятельности регионов увеличивает значимость региональной инновационной политики, при этом компенсационные и конкурентные механизмы ее реализации приводят к необходимости качественного изменения институциональной системы управления в целях достижения устойчивого экономического развития, как региона, так и национальной экономики. В этих условиях необходимо разрабатывать региональные управленческие решения, требующие современного подхода к таким составляющим как информационное обеспечение и экономическое

обоснование развития мезоэкономических систем.

Наличие объективных предпосылок формирования системы государственного регулирования инновационного развития в современных экономических условиях обусловлено значительной социально-экономической дифференциацией регионов РФ, изменяющимися макроэкономическими условиями, а поэтому требует новых подходов к регулированию территориального развития, которое должно обеспечивать целостность и комплексность социально-экономических процессов в масштабах всей России, вместе с тем позволяя учитывать особенности отдельных регионов.

При этом реализация государственной политики должна основываться на прочной научно-методологической базе. Поэтому в современных условиях объективно необходимо сформировать, по сути, новую сферу управленческой деятельности — стратегическое управление инновационным региональным развитием. Это значит, что первая задача, встающая перед органами государственной власти, связана с задачей овладения методикой, инструментами и механизмами реализации государственной политики инновационного развития, направленной, в первую очередь на регулирование социально-экономических процессов и явлений в стратегической перспективе. Представляется, что главной причиной создавшегося положения, когда идеология стратегического управления инновационным региональным развитием, оказалась фактически невостребованной, выступает практически полное отсутствие научного обеспечения такого управления. Следовательно, необходимо создавать соответствующее обеспечение.

В условиях модернизации экономики России при формировании инновационной политики особое значение приобретает создание организационно-экономического механизма на региональном уровне⁹³. Многие российские регионы, разрабатывая собственные стратегии, способствующие социально-экономическому росту, используют ряд особых методов и механизмов, обеспечивающих последовательное инновационное развитие. Вместе с тем, методологическую основу реализации этого сложного комплекса многоаспектных задач еще предстоит разработать, учитывая совокупность условий и трудностей, имеющих как объективный, так и субъективный характер. К актуальным проблемам, требующим оперативного решения, можно отнести необходимость обеспечения системного подхода в процессе управления социально-экономическим развитием региона, в первую очередь через упорядочение государственного регулирования инновационного развития, и ряд других.

Ростовская область обладает значительным научно-образовательным и инновационным потенциалом. Правительство Ростовской области

⁹³Уварова Г.Г. Инновационные подходы к обеспечению конкурентоспособности региона в условиях посткризисного развития//Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2010.№ 2 (2). С. 47.

последовательно осуществляет политику, направленную на развитие и поддержку инновационной деятельности, в том числе в рамках формирования кластеров. В целях последовательной реализации кластерной политики в регионе сформирована нормативная правовая база. Основным документом, регламентирующим принципы, цели, этапы реализации кластерной политики, является Концепция кластерного развития Ростовской области на 2015-2020 годы (постановление Правительства Ростовской области от 12.03.2015 № 164)⁹⁴. В развитие Концепции, а также в целях стимулирования и эффективного использования инновационного потенциала, формирования конкурентных преимуществ Ростовской области в регионе успешно развиваются 10 кластеров и кластерных инициатив: инновационно-технологический кластер «Южное созвездие»; инновационный территориальный кластер морского приборостроения «Морские системы»; инновационный территориальный кластер станкостроения; инновационный кластер биотехнологий; инновационный территориальный кластер «Донские молочные продукты»; кластер информационно-коммуникационных технологий; винный территориальный кластер «Долина Дона»; кластер сельхозмашиностроения; кластер «ЛегТексДон»; кластер вертолетостроения.

Объединением в кластер создается ряд преимуществ, как для самих субъектов, входящих в кластер, так и для региональной и национальной экономик в целом. Важнейшим условием эффективного функционирования кластера является высокий уровень коммуникации между участниками кластера.

В настоящее время в состав территориальных кластеров Ростовской области входит около 300 хозяйствующих субъектов, включая субъекты малого и среднего предпринимательства, крупные промышленные предприятия, вузы, научно-исследовательские организации, региональные институты развития.

Таким образом, доминантами формирования государственной политики инновационного развития являются: нормативно-правовые основы; научный инструментарий; система регионального управления инновациями. В связи с этим, в современных условиях оценка инновационной политики субфедерального уровня должна основываться на критериях обоснованности, т.е. соответствия заявленных целей проводимой политики потребностям территории; результативности, т.е. количественной и качественной характеристиках достижения целей инновационного развития, экономической эффективности.

Использованные источники:

1. Уварова Г.Г. Инновационные подходы к обеспечению конкурентоспособности региона в условиях посткризисного развития//Наука

⁹⁴Постановление Правительства Ростовской области от 12 марта 2015 № 164 «Об утверждении Концепции кластерного развития Ростовской области на 2015 – 2020 годы» (с изм. от 13 октября 2016г.)//Официальный портал Ростовской области/ <http://www.donland.ru/documents/Ob-utverzhenii-Koncepcii-klasterного-razvitiya-Rostovskoj-oblasti-na-2015-%E2%80%93-2020-gody?pageid=128483&mid=134977&itemId=304>

и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2010. № 2 (2). С. 47-49.

2. Постановление Правительства Ростовской области от 12 марта 2015 № 164 «Об утверждении Концепции кластерного развития Ростовской области на 2015 – 2020 годы» (с изм. от 13 октября 2016г.)//Официальный портал Ростовской области/ <http://www.donland.ru/documents/Ob-utverzhdanii-Koncepcii-klasternogo-razvitiya-Rostovskoj-oblasti-na-2015-%E2%80%93-2020-gody?pageid=128483&mid=134977&itemId=304>

УДК 336.221

*Рева В.В.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель, преподаватель
кафедра Экономики предприятий
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия г. Краснодар*

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ РФ И МЕТОДОЛОГИИ БОРЬБЫ С НИМИ

Статья посвящена проблеме налогов, одной из наиболее тяжёлых в осуществлении на практике реформ, проводимых в России. В данной статье рассматриваются: общие проблемы налогообложения и предлагаются методы борьбы с ними.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налогооблагаемая база, бухгалтерский учёт, бюджет.

*Reva V. V., 2nd year student
faculty "Finance and credit"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia Krasnodar
scientific Director Dudnik T. A.
lecturer in Economics
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia Krasnodar*

TO THE QUESTION OF MODERN PROBLEMS OF THE TAXATION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND METHODOLOGY OF FIGHT AGAINST THEM.

Article is devoted to a problem of taxes, one of the heaviest in implementation in practice of the reforms undertaken in Russia. In this article are considered: common problems of the taxation and are also offered methods of fight against them.

Keywords: tax, taxation, taxable basis, financial accounting, budget.

Налог – важнейший элемент рыночных отношений и от него во многом зависит успех экономических преобразований в стране. Так же нельзя не упомянуть тот факт, что он является основным источником дохода бюджета государства, поэтому к предложениям о серьёзных изменениях в налоговой системе следует подходить осторожно, просчитывая их влияние на все возможные стороны экономики и финансов.

Что касается общих проблем, то в связи с тем, что все суммы начисленных налогов появляются из налогооблагаемой базы, то её первоначальная проблема состоит в оценке налогового производства. Таким образом, главным объектом налогового контроля являются экономические показатели информации, которую предоставляет первичный бухгалтерский учёт.

Что касается фискальной направленности, то она выражается на практике в установлении жесткого документа по отношению к налогооблагаемой базы. В итоге, это выливается в требование о необходимости обособления налогового учёта из системы бухгалтерского.

На сегодняшний день налоговая система РФ характеризуется нестабильностью, сменой «правил игры с государством»: принятие налоговых актов задним числом, противоречивостью законов и подзаконных актов. Это не только отталкивает иностранных инвесторов, но и создаёт проблемы в деятельности отечественных производителей. Стоит отметить крайне суровую систему финансовых санкций, не различающих налоговые нарушения различного характера. Так, простая бухгалтерская ошибка и укрытие доходов с желанием избежать налогообложения наказываются одинаково.

Налоговая система России построена на базе стоимостных показателей. Такой путь налогообложения отрицательно оценивается специалистами, так как она не даёт возможности получить устойчивую и реальную налогооблагаемую базу.

В проекте НК нетронутой остается экономическая основа, на которой в будущем будет основываться налоговое производство. Это те же стоимостные показатели: доход и прибыль. Налоговый регламент по отношению к прибыли, исчисляемой для целей налогообложения, сохранится, несмотря на то, что понятие «себестоимость продукции» в проекте не затрагивается. Сохраняется и проблема информационного обеспечения налоговой практики, её давление на систему первичного бухгалтерского учёта.

Так же не может остаться не затронутой проблема «безбилетника». Средства, поступающие в казну государства от налогообложения, используются на производство общественных благ, которыми в дальнейшем пользуются все граждане. А индивиды, не уплачивающие налоги, пользуются услугами общественного сектора бесплатно. Причина появления этого находится в свойстве общественного блага, а именно в его неисключаемости.

Тем временем, правительство РФ должно совершенствовать элементы

налогов и сборов учитывая социально-экономическое развитие страны. Это будет стимулировать инвестиции в развитие малонаселенных регионов, подталкивать развитие высокотехнологичных производств, а так же мотивировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, и обеспечивать развитие малого и среднего бизнеса.

Необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень. Для того, чтобы налоговая система была более эффективной, нужно её усовершенствовать: предоставить финансовым органам РФ право издавать дополнительные нормативно-правовые акты по вопросам налогового регулирования, которые осуществляют инновационную деятельность в сфере высоких технологий.

Главной задачей деятельности налоговых органов должен стать контроль исполнения налогового законодательства. Он нужен для создания оптимальной системы налогообложения и достижению минимизации нарушения законодательств о налогах и сборах.

Для решения проблемы «безбилетника» можно решить путём создания соответствующей институциональной среды, призывающих общество уплачивать налоги, установленные в соответствии с личными ценностями для каждого плательщика.

Из вышеизложенного можно сказать, что происхождение термина «налоговый учёт» можно наблюдать в связи с сегодняшним положением в экономике страны, и в первую очередь с состоянием доходов бюджета. Дефицит бюджета, невыполнение плановых поступлений по налогам, отказ от платежа — все это принуждает органы власти и управления оказывать вынужденные меры по расширению налогооблагаемой базы. Это положение не основывается на методологических требованиях бухгалтерского учёта.

Проблемы в системе налогообложения будут выявляться до тех пор, пока коренным образом не изменится социально-политическое и экономическое положение в стране. Экономика страны нуждается в собственниках, способных с помощью своего имущественного положению не только удовлетворить личные потребности, но и пополнить казну государства без ущемления личных интересов.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс. Общая часть (проект). Комментарии С.Д. Шаталова М.: Международный центр финансово-экономического развития. 1996г. – 656 с.
2. Налоговый кодекс. Части 2-4. КС – «Интернет»: <http://www.consultant.ru>.
3. О годовой бухгалтерской отчётности за 1995г.: Приказ МФ РФ от 19 октября 1995г. №115//Нормативные акты по финансам, налогам, страхованию и бухучёту. 1996г. №1. с.71
4. Об основных направлениях налоговой реформы в РФ и мерах по укреплению налоговой и платёжной дисциплины: Указ Президента РФ от 8 мая 1996г. №685//Финансово-бухгалтерские консультации. 1996г
5. Основы налоговой системы: Учеб. Пособие для вузов/Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998г. – 422с.

*Редько Ю.В.
магистрант
факультет управления
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Государственное регулирование экономики – это процесс воздействия государства на хозяйствующие субъекты и конъюнктуру рынка для создания адекватных условий функционирования рынка. Государственное регулирование экономики является сложным процессом, который включает в себя разработку положений экономической политики и выбора методов ее проведения. Содержание государственного регулирования экономики определено целями, стоящими перед государством, а также средствами и инструментами, институтами которые имеет государство в экономической политике.

Государственное регулирование экономики в себя включает:

- информационную поддержку участников рынка, в т.ч. информирование о состоянии государственной экономики и ее перспективах развития;
- обоснование важнейших направлений экономической политики, проводимой государственными органами власти;
- реализацию мероприятий развития государственного сектора экономики страны.

Все методы государственного регулирования, несмотря на их определенное разнообразие можно разбить на следующие группы: административное (и правовое) регулирование, прямое и косвенное экономическое регулирование. Но на самом деле это условное деление, так как ни какие экономические методы не могут отдельно существовать от правовых. Это подтверждается практикой функционирования жилищно-коммунального хозяйства. Конституция Российской Федерации и Жилищный кодекс Российской Федерации свидетельствуют о том, что каждый человек имеет право на жилище. А чтобы обеспечить это право, должна проводиться санкционированная жилищная политика. Жилищная политика Российской Федерации – это мероприятия, предпринимаемые органами государственной власти и местного самоуправления, направленные на обеспечение соблюдения права гражданина Российской Федерации на жилище.

Органы государственной власти и органы местного самоуправления обеспечивают условия для осуществления гражданами права на жилище, в том числе:

- содействуют развитию рынка недвижимости в жилищной сфере в целях создания необходимых условий для удовлетворения потребностей граждан в жилище;

- используют бюджетные средства и иные не запрещенные законом источники денежных средств для улучшения жилищных условий граждан;

- установленном порядке предоставляют гражданам жилые помещения по договорам социального найма или договорам найма жилых помещений государственного или муниципального жилищного фонда;

- стимулируют жилищное строительство;

- обеспечивают защиту прав и законных интересов граждан, приобретающих жилые помещения и пользующихся ими на законных основаниях, потребителей коммунальных услуг, а также услуг, касающихся обслуживания жилищного фонда;

- обеспечивают контроль за исполнением жилищного законодательства, использованием и сохранностью жилищного фонда, соответствием жилых помещений установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства;

- обеспечивают контроль соблюдения установленных законодательством требований при осуществлении жилищного строительства [1].

По мнению аналитиков,[2] взаимодействию между организациями, предоставляющими услуги на рынке жилищно-коммунальных услуг мешают следующие факторы:

- Разбалансированность тарифов;

- Неплатежи со стороны государства. В первую очередь это касается компенсации государством различных льгот и субсидий и просто щадящих цен на услуги ЖКХ, предоставляемых населению. Неплатежи самого населения, которые, однако, за последние годы стали гораздо стабильнее [3].

- Долгосрочные соглашения в российских условиях пока крайне затруднительны. Спланировать договорные отношения на срок даже в 20 лет почти невозможно, поскольку это связано с большими рисками из-за трудно прогнозируемого развития отрасли. В Европе и США именно долгосрочные договорные отношения между государством и бизнесом приводят к наиболее заметным успехам в городском хозяйстве. Взаимодействие собственника жилья с властными структурами осуществляется посредством управления им многоквартирным домом (МКД) любым из законодательно возможных способов: управляющие компании, товарищества собственников жилья и жилищно-строительные кооперативы. Все методы государственного регулирования в жилищно- коммунальной сфере направлены на повышение устойчивости функционирования, увеличение масштабов и темпов проведения капитального ремонта, на модернизацию инженерной инфраструктуры, на ликвидацию аварийного жилья. Важнейшим показателем этого процесса является снижение количества коммунальных аварий. За этой

динамикой стоят инвестиции в капитальный ремонт домов и модернизацию инженерной инфраструктуры ЖКХ, усилия по переселению граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда. Показательно, что в тех регионах, где реформа ЖКХ идет эффективно аварийные и чрезвычайные ситуации вообще отсутствуют. Вся деятельность институтов, представленных властными структурами на разных уровнях, направлена на достижение максимального эффекта функционирования всей институциональной системы. [4] Таким образом, в современных условиях сформирована организационная структура государственного управления развитием отрасли. Установлены полномочия участников процесса регулирования рынка жилищно-коммунальных услуг. Функционирует необходимая рыночная инфраструктура и институты, определяющие развитие ЖКХ.

Обобщая вышеизложенное следует отметить, что целью государственной жилищно-коммунальной политики в условиях современного развития экономики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, соответствия его комфортности потребностям населения.

Задачами развития отрасли являются:

- ликвидация в среднесрочной перспективе аварийного и ветхого жилья;
- содействие самоорганизации населения на жилищном рынке, организации эффективного управления многоквартирными домами;

- модернизации сферы ЖКХ, приведение жилищного фонда к состоянию, отвечающему условиям энергоэффективности;

- обеспечение социальной защиты отдельных групп граждан (пожилых людей, инвалидов, многодетных семей и т.д.) в части оплаты коммунальных услуг;

- совершенствование тарифной политики;

- завершение процесса финансового оздоровления предприятий ЖКХ;

- привлечение бизнеса (включая зарубежных инспекторов) к управлению и инвестированию в жилищно-коммунальную инфраструктуру, развитие частно-государственного партнерства в сфере представления коммунальных услуг. Реализация столь масштабных общегосударственных задач, с одной стороны, предполагает объединение усилий всех ветвей и уровней власти, с другой, требует соответствующего экономического поведения самого гражданина. Многие зависят от организации дела, четкого распределения функциональной нагрузки, механизмов формирования и порядка распределения и использования ресурсов как на государственном и муниципальном уровне управления, так и на уровне конкретного человека.

Использованные источники:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (в ред. Федерального закона от 31.12.2005 № 199-ФЗ) // "Российская газета", № 1 от 12.01.2005.
2. Каменева Е.А. Реформа ЖКХ, или Теперь мы будем жить по-новому. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
3. Воронина Н.В. Экономика городского хозяйства. – М.: Инфра-М, 2005.

4. Руководство по созданию Товарищества собственников жилья. – СПб, 2006.

УДК 334.02

*Романенко Е.В.
ассистент кафедры, аспирант
кафедра «Финансы и кредит»*

*Щукин В.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Статья посвящена многочисленным финансовым рискам в условиях рыночной экономики. Рассматривается управление рисками и защита финансовых рисков в целом. Кроме того расписаны главные методы управления риском.

Ключевые слова: риск, экономика, финансы, устойчивость, контроль.

UDC 334.02

*Romanenko, E. V., assistant Professor
postgraduate student of Department "Finance and credit"
Ulyanovsk state technical University*

*Russia, Ulyanovsk
Shchukin V. S.
student*

*4 course, faculty "finances and credit"
Ulyanovsk state technical University
Russia, Ulyanovsk*

FUNDAMENTALS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

The article is devoted to numerous financial risks in a market economy. Examines risk management and financial risk protection as a whole. Also painted the main methods of risk management.

Key words: risk, Economics, finances, stability, and control.

Основы управления финансовыми рисками

Существенную роль в многочисленных рисках играют финансовые риски, степень которых увеличивается в условиях рыночной экономики.

Под финансовыми рисками понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в виде снижения прибыли, доходов, потерь капитала в условиях неопределенности при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности. К основным видам финансовых рисков организаций) следует отнести:

- риск снижения финансовой устойчивости, который обусловлен несовершенной структурой капитала, высокой долей используемых заемных средств;

- риск неплатежеспособности, причиной возникновения которого является низкая ликвидность активов предприятия;
 - инвестиционный риск, выражающий возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь в процессе инвестиционной деятельности;
 - инфляционный риск, характеризующийся возможностью обесценения реальной стоимости капитала, а также ожидаемых доходов и прибыли предприятия в связи с ростом инфляции;
 - процентный риск, который заключается в непредвиденном изменении процентной ставки на финансовом рынке (как депозитной, так и кредитной). Отрицательные финансовые последствия этого вида риска проявляются в эмиссионной деятельности предприятия (выпуске акций, облигаций), и в его дивидендной политике, в краткосрочных финансовых вложениях и некоторых других финансовых операциях;
 - валютный риск присущ финансовым операциям, сопровождающим внешнеэкономическую деятельность предприятия. Он имеет два основных аспекта — риск выбора вида валюты и риск колебания ее курса. При снижении курса валюты потери несут экспортеры, при его повышении — импортеры продукции;
 - налоговый риск имеет ряд аспектов: риск введения новых видов налоговых платежей или увеличения ставок действующих налоговых платежей, риск изменения условий сроков уплаты, отмены налоговых льгот.
- [1, с.108]

Целью управления финансовым риском является снижение потерь, связанных с данным риском до минимума. Потери могут быть оценены в денежном выражении, оцениваются также шаги по их предотвращению. Финансовый менеджер должен уравновесить эти две оценки и спланировать, как лучше заключить сделку с позиции минимизации риска.

В целом методы защиты от финансовых рисков могут быть классифицированы в зависимости от объекта воздействия на два вида: физическая защита и экономическая защита.

Физическая защита заключается в использовании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа, наем охраны и т.д.

Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Кроме того, общеизвестны четыре метода управления риском: упразднение, предотвращение потерь и контроль, страхование, поглощение.

1. Упразднение заключается в отказе от совершения рискованного мероприятия.

2. Предотвращение потерь и контроль как метод управления финансовым риском означает определенный набор превентивных и

последующих действий, которые обусловлены необходимостью предотвращения негативных последствий, в случае когда потери уже имеют место или неизбежны.

3. Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, лишь бы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение риска.

4. Поглощение состоит в признании ущерба и отказе от его страхования. К поглощению прибегают, когда сумма предполагаемого ущерба незначительно мала и ей можно пренебречь. [3,с.281]

Снижение степени риска - это сокращение вероятности и объема потерь. Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются:

- диверсификация;
- использование дополнительной информации о выборе и результатах;
- лимитирование;
- самострахование;
- страхование;
- хеджирование;
- учет и оценка доли использования специфических фондов компании в ее общих фондах и др.

Управление рисками - это одна из составляющих общеорганизационного процесса производства, поэтому оно должно быть интегрировано в этот процесс, должно иметь свою стратегию, тактику, оперативную реализацию. При этом важно не только осуществлять управление рисками, но и периодически пересматривать мероприятия и средства такого управления.

Высокая эффективность расходования ресурсов при выполнении программы управления рисками может быть обеспечена только в рамках системного подхода. Этот подход в риск-менеджменте является самым распространённым. Одной из важной составляющих системы управления рисками является управление финансовыми рисками, с которыми сталкивается всякое производство в ходе своей деятельности. При этом важным моментом является ограниченность в финансовых ресурсах. Однако существует страхование от финансовых рисков, которое довольно распространено в развитых странах. Для предприятия в равной мере важно управлять политическими, финансовыми технологическими, кадровыми рисками, обеспечивать противопожарную безопасность, управлять действиями в условиях чрезвычайных ситуаций, экологическую защиту и др. Всё это требует затрат ресурсов, поэтому многие предприятия отказываются от риск-менеджмента, однако в сельском хозяйстве необходимо активизировать это направление управления. [2, с.59]

Использованные источники:

1. Балабанов, И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. - Москва.: Финансы и статистика, 2014.-224с.
2. Лялин, В.А.Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы)./ П.В. Воробьев - СПб.: Юность, 2014. -109с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. - Москва: Перспектива, 2016.-405с.

УДК 334.02

Романенко Е.В.
ассистент кафедры, аспирант
кафедра «Финансы и кредит»

Щукин В.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»

Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена управлению кредитного портфеля коммерческого банка. Здесь представлены анализ данного кредитного портфеля, расписан анализ управления портфеля и цель формирования портфеля в коммерческом банке. Ключевые слова: портфель, кредит, риск, банк, система, формирование.

UDC 334.02

Romanenko E. V., assistant Professor
postgraduate student of Department "Finance and credit"

Ulyanovsk state technical University
Russia, Ulyanovsk
Shchukin V. S.

student
4 course, faculty "finances and credit"
Ulyanovsk state technical University
Russia, Ulyanovsk

LOAN PORTFOLIO MANAGEMENT COMMERCIAL BANK

The article is devoted to the management of a credit portfolio of a commercial Bank. Here presents an analysis of the loan portfolio, itemized analysis of the management of the portfolio and the target portfolio in a commercial Bank.

Keywords: portfolio, credit, risk, Bank, system, formation.

Управление кредитным портфелем коммерческого банка

Управление кредитным портфелем — ключевой вопрос кредитной деятельности коммерческого банка, поскольку требует от исполнителей

высокого профессионализма и понимания экономической сущности кредитования.

Анализ кредитного портфеля является насущной необходимостью для кредитного учреждения, заинтересованного в стабильности своего финансового положения, а также для государственных регулирующих органов, заинтересованных в стабильности финансового сектора экономики.

Формирование кредитного портфеля является одним из основополагающих моментов в деятельности банка, позволяющим более четко выработать тактику и стратегию развития коммерческого банка, его возможности кредитования клиентов и развития деловой активности на рынке. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты. [4,с.376]

Целью управления кредитным портфелем является достижение им некоего оптимального состояния. Кредитный портфель характеризуется качеством и доходностью. Общая закономерность их взаимосвязи такова: чем выше доход, тем выше риск. Кредитный портфель, реализующий оптимальную комбинацию соотношения уровня рисков и доходности, и называют оптимальным кредитным портфелем. Оптимальный, качественный кредитный портфель влияет на ликвидность банка и его надежность. Надежность банка важна для многих - для акционеров, предприятий, населения, являющихся вкладчиками и пользующихся услугами банка. Оптимальный кредитный портфель является глобальной целью всей кредитной деятельности, определяющей все остальные кредитные цели. [3, с.21]

Кредитный портфель коммерческого банка отражает уровень разработанности и внедрения кредитной политики банка. К формированию кредитного портфеля приступают после того, как определена общая цель кредитной деятельности банка, разработана стратегия кредитной политики, сформулированы определяющие приоритеты

К важнейшим принципам системы управления кредитным портфелем, как правило, относят:

1. Систематичность. Анализ кредитного портфеля носит систематический характер, изучение состава и качества банковских ссуд должно осуществляться в разрезе показателей динамики, структуры, сравнения со среднебанковскими показателями.

2. Формирование системы показателей. Каждая кредитная организация формирует адекватную специфике ее деятельности систему показателей оценки качества кредитного портфеля.

3. Разноуровневый характер анализа. Анализ кредитного портфеля должен иметь место как на уровне всего портфеля в целом, так и на уровне отдельных групп кредитов, требующих особого внимания, или даже на уровне отдельных кредитных операций.

Объектом управления является кредитный портфель - характеристика структуры и качества выданных ссуд, классифицированных по отдельным

критериям. [1,с.488]

Обязательными элементами системы управления кредитным портфелем являются:

- разработка критериев оценки кредитов, составляющих кредитный портфель;
- - формирование системы показателей, которые позволяют оценить качество кредитного портфеля в каждый отдельно взятый момент времени;
- определение конкретных мероприятий, позволяющих улучшить структуру и качество кредитного портфеля;
- определение оптимального размера резервов на возможные потери по ссудам, необходимых для покрытия потерь от нерационального размещения ссуд;

Также важен анализ и на качество кредитного портфеля. В соответствии с международным опытом качество кредитного портфеля оценивается на основе специально разработанной системы финансовых коэффициентов. Обычно используется пять групп таких показателей:

- агрегированный показатель качества кредитного портфеля;
- доходность кредитного портфеля банка;
- качество управления кредитным портфелем;
- политика разумности в области рисков;
- достаточность резервов банка для покрытия убытков от кредитов.

[2,с.41]

Таким образом, кредитный портфель выступает в роли своеобразного индикатора, который сигнализирует о негативных тенденциях в размещении кредитных средств, позволяет при своевременном реагировании улучшать структуру кредитных операций, определять степень защищенности от недостаточно качественной структуры выданных средств. Эффективное управление кредитным портфелем обеспечивает определение и формирование всех необходимых элементов, способствующих улучшению качества кредитного портфеля коммерческого банка, повышению эффективности деятельности коммерческого банка в целом.

Использованные источники:

1. Батракова Л.Г. Анализ процентной политики коммерческого банка: Учебное пособие. М.: Логос, 2012.573 с.
2. Бонцевич Н. Формирование кредитного портфеля банка и его оптимизация // Банковский вестник. 2012. №4. С.39-42
3. Кисель С.Л. Банковское кредитование: Условия и тенденции развития в Беларуси // Банковский вестник. 2014. №31. С.15-23.
4. Организация деятельности коммерческих банков: Учебник / Г.И. Кравцова, Н.К. Василенко, И.К. Козлова и др. Под общ. ред. Г.И. Кравцовой. Мн.: БГЭУ, 2011.504 с.

*Романов А.А.
студент (магистр) 2 курса магистратуры
факультет «Финансы и кредит»
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Статья посвящена проблеме ухудшения качества кредитных портфелей и возрастания доли проблемной задолженности в структуре баланса кредитных организаций, после экономического спада.

Просроченная задолженность является достаточно острой проблемой зарубежных и российских банков, поскольку кредитные риски несут наибольшую угрозу для их финансовой устойчивости.

Ключевые слова: Банки, корпоративное кредитование, кредиторская задолженность, управления проблемной задолженностью, финансы, банковская деятельность, банковский кредит, методика управления проблемной задолженностью

The article discusses the deteriorating quality of advances portfolios and increasing the proportion of bad debts in the structure of the balance sheet of credit institutions, following the economic downturn.

Arrears is quite an acute problem of foreign and Russian banks because credit risks are the greatest threat to their financial stability.

Tags: Banks, corporate loans, accounts payable, receivables management program, finance, banking, bank loans, troubled debt management technique

После экономического спада банки столкнулись с проблемой ухудшения качества кредитных портфелей и возрастанием доли проблемной задолженности в структуре баланса. Просроченная задолженность является достаточно острой проблемой зарубежных и российских банков, поскольку кредитные риски несут наибольшую угрозу для их финансовой устойчивости.

Для определения понятия проблемной задолженности банка предлагается рассмотреть классификацию, которую предлагает Е.Е. Гусева, разделяя задолженность на три группы: проблемная ссудная задолженность, проблемные ценные бумаги и прочая проблемная задолженность.

К проблемной ссудной задолженности относится задолженность, которой присвоен статус проблемной, то есть имеются существенные (более 60 дней) нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, существенное ухудшение финансового состояния должника, существенное ухудшение качества или утрата обеспечения.

Помимо проблемной ссудной задолженности, в составе проблемной задолженности можно выделить проблемные ценные бумаги. Преимущественно в данную группу входят долговые ценные бумаги, так как

по ним риск возникновения задолженности гораздо выше в отличие от долевых ценных бумаг.

Последняя группа – прочая проблемная задолженность. Данный сегмент включают в себя всю оставшуюся проблемную задолженность, не вышедшую в обозначенные группы. Сюда может быть отнесена просроченная задолженность по операциям с драгоценными металлами, проблемная дебиторская задолженность. [3, с 46]

Также проблемную задолженность банка можно классифицировать по направлению бизнеса: задолженность розничного, корпоративного, инвестиционного бизнеса, прочую и проблемную задолженность, не связанную с коммерческой деятельностью банка.

Факторы возникновения проблемной задолженности можно разделить на зависящие от заемщика и независящие. К числу факторов возникновения проблемной задолженности банков можно отнести процесс управления организацией-заемщиком, а также факторы внешней среды: состояние экономики, курсы валют, конкурентная среда, развитие технологий, законодательство и др. Ситуация с заемщиками–физическими лицами аналогична.

Международная практика управления проблемной задолженностью банков предполагает поиск оптимального компромиссного решения между компанией-заемщиком и банком. Для этого были разработаны различные модели.

По модели Дж.Греппета и Г.Карелса, убытки банка по невозвращенному кредиту предлагается покрывать за счет расчета дисконтированного, взвешенного по риску результата реализации соглашения о рефинансировании, с ожидаемой оценкой стоимости активов заемщика от их немедленной реализации. В качестве факторов, учитываемых банком при подобной оценке, они использовали:

- Величину текущей проблемной задолженности заемщика;
- Стоимость дополнительного финансирования для погашения основного и дополнительных обязательств;
- оценку рыночной стоимости имеющихся у проблемного заемщика активов на дату начала дефолта и дату окончания компромиссного кредитного соглашения, сумму издержек по судебному взысканию проблемной задолженности;
- Оценку вероятности погашения сумм первоначального и дополнительного обязательств по окончании срока соглашения по предлагаемому рефинансированию.[4, с 11]

Другая модель, предложенная Дж.Грешпеном и Г.Карелсом , предполагает досудебное урегулирование проблемного кредита без процедуры банкротства. В этом случае банк заключает с заемщиком новое соглашение, предоставляя ему в той или иной форме условия для продолжения его деятельности. Заемщик погашает первоначальную задолженность в сроки, предложенные в новом соглашении.

При этом авторы подчеркивают, что такая модель актуальна только для неакционерных заемщиков, которые имеют только одного кредитора.

Российская практика управления проблемной задолженностью характеризуется не разработанностью законодательства в области досудебного взыскания. Банк России постоянно рекомендует российским банкам использовать мировой опыт разработки и мониторинга процедур снижения кредитных рисков банковской деятельности, совершенствования методологии и практики управления просроченной задолженностью (в том числе в области досудебного урегулирования просроченной задолженности).

Методы борьбы с проблемной задолженностью можно разделить на 2 группы: предупреждение и возмещение убытков.

На этапе предупреждения убытков банкам необходимо определить уровень риска при выдаче юридическому лицу или при приобретении ценных бумаг.

В качестве источника информации кредитоспособности организации выступает, в первую очередь, бухгалтерская отчетность. Также банки оценивают репутацию компании, состояние отрасли и региона присутствия и другие показатели.

Для юридических лиц производится оценка по таким финансовым показателям, как ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость. Проводится анализ структуры капитала, денежных потоков и доходов и расходов. Эти показатели также оцениваются специально разработанными программами (скоринг).

На этом этапе работы с проблемной задолженностью банка необходимо соотносить риски, сумму займа и его условия. Как правило, банки предлагают лучшие условия для низкорисковых займов.

Чтобы предотвратить на начальном этапе риски невозврата кредитов, банки должны предпринимать меры, направленные на улучшение качества предоставленного кредита, а именно:

- проводить более тщательный анализ залогового обеспечения и составлять соответствующее заключение;
- отслеживать информацию о возможных рисках, с которыми сталкивается заемщик в связи с изменениями рыночной конъюнктуры;
- на ежедневной основе контролировать состояние расчетного счета заемщика и, в случае замедления поступлений или длительного отсутствия движения средств по его счетам, требовать от ссудозаемщика объяснения причин сложившегося положения;
- проверять правильность юридического оформления всей кредитной документации, особенно залоговой документации;
- изучать возможность получения дополнительного обеспечения в случае, если залоговая стоимость проблемных кредитов была занижена на этапе составления и подписания кредитного договора.

В целях обеспечения контроля банков за уровнем просроченной задолженности по типовым кредитным продуктам следует устанавливать

предельные уровни просроченной задолженности по каждому виду типового кредитного продукта. Они должны рассчитываться в процентном соотношении сумм просроченной задолженности к сумме предоставленных кредитов по данному типовому кредитному продукту. Кроме того, банк обязан на постоянной основе осуществлять мониторинг уровня просроченной задолженности по кредитному портфелю, сгруппированному в портфель однородных ссуд в целом и в разрезе видов продуктов и регионов. Данные отчеты должны представляться органами управления банка, в службу контроля и оценки рисков, службу внутреннего контроля. Эти меры будут способствовать урегулированию проблемной задолженности клиентов, снижению возможных убытков банка и определению эффективных рычагов воздействия на проблемных заемщиков.

Несмотря на предпринятые меры, кредит может быть признан проблемным. В связи с этим в коммерческих банках ведется разработка эффективных способов по достижению компромиссного кредитного соглашения между банком и заемщиком, в том числе путем рефинансирования просроченной задолженности. Это приводит подчас к активной торговле проблемной задолженностью через специализированные коллекторские агентства, а также через создаваемые при банках финансовые компании, которые занимаются оценкой для кредитора мероприятий по сопровождению объектов недвижимости, поступающих на баланс кредитных организаций в результате судебного взыскания в случае несостоятельности заемщика, а также последующей реализацией таких объектов.

Самыми доступными для российских банков способами урегулирования проблемной задолженности можно считать: списание убытков, реструктуризацию задолженности, обращение взыскания на залог или поручителя, уступку активов проблемных заемщиков коллекторскому агентству или специализированной дочерней компании, занимающейся урегулированием проблемной задолженности по реализации залогов (например, объектов недвижимости, принадлежащих кредитору – бывшему залогодержателю).[4, с 12]

В российской практике также применяется страхование займов на случай форс-мажорных обстоятельств, связанных с утратой имущества или утратой трудоспособности заемщика. В этих случаях страховые компании производят уплату долга в соответствии с заключенным договором страхования.

В соответствии с Федеральным Законом №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» страхование кредита не является обязательным. Тем не менее, многие банки предлагают такую услугу при выдаче займа. [1]

Важно отметить, что обязательным является страхование недвижимости при приобретении ее в ипотеку. [2]

Закрепление на законодательном уровне обязательного страхования ответственности заемщика поможет в тех ситуациях, когда заемщик не может осуществлять платежи по независимым от него причинам.

Проблемная задолженность банков требует внимания, как со стороны самих банков, так и со стороны государства. Банкам необходимо совершенствовать инструменты оценки кредитоспособности заемщиков, а также другие пути сокращения проблемной задолженности. Государство имеет возможность на законодательном уровне закрепить порядок работы с проблемной задолженностью, в том числе ввести обязательное страхование ответственности заемщика.

Использованные источники:

1. Федеральный закон №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998
2. Федеральный закон №253-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013
3. Гусева, Е.Е. Классификация проблемной задолженности коммерческого банка / Е.Е. Гусева // Самарский научный вестник. – 2014. – № 4 (9). – С. 45-47.
4. Маркова, О.М. Управление проблемной задолженностью заемщиков в рамках международных подходов и российской практики / О.М. Маркова // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2013. – С. 8-13

Ромашко Т.А.

студент

Галковский С.В., к.э.н.

доцент

УО «Полесский государственный университет»

Республика Беларусь, г. Пинск

РАЗВИТИЕ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

Природно-ресурсный потенциал описывает природные богатства страны, которые были вовлечены в хозяйственный оборот, а также были доступны для использования при данных технологиях и социально-экономических отношениях.

Республика Беларусь занимает 6 место среди стран СНГ и 13 место среди европейских государств по размерам территории. В соответствии с данными государственного земельного кадастра, по состоянию на 1 января 2016 г. общая площадь земель Республики Беларусь насчитывает около 20 760,0 тыс. га, в том числе 8 581,9 тыс. га сельскохозяйственных земель.

Сельскохозяйственная освоенность территории Беларуси очень высокая: сельскохозяйственные земли насчитывают около 41,3% общей площади страны по данным на 1 января 2016 г.

Удельный вес площади лесных земель и земель под древесно-кустарниковой растительностью в общей площади земель занимает 42,1%, удельный вес площади земель под болотами и под водными объектами – 6,2 %, под дорогами и другими транспортными коммуникациями, землями общего пользования и землями под застройкой – 10,4%.

В Республике Беларусь леса являются одним из основных

возобновляемых природных ресурсов и важнейших национальных богатств. Леса и лесные ресурсы имеют большое значение для устойчивого социально-экономического развития страны, обеспечения ее экономической, энергетической, экологической и продовольственной безопасности. По ряду ключевых показателей, описывающих лесной фонд (лесистость территории, площадь лесов и запас растущей древесины в пересчете на одного жителя), Беларусь входит в первую десятку лесных государств Европы. В результате целенаправленной работы по воспроизводству лесов и лесовыращиванию достигнута положительная динамика лесного фонда. Можно рассмотреть динамику показателей лесного фонда Республики Беларусь (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика показателей лесного фонда Республики Беларусь.

Наименование показателя	Единицы измерения	1994 г.	2015 г.	Изменение +/-
1.Общая площадь земель лесного фонда	тыс. га	8676,1	9499,5	+823,4
1.1 Покрытые лесом земли	тыс. га	7371,7	8204,3	+832,5
2.Лесистость	%	35,5	39,5	+4,0
3.Средний прирост насаждений	млн м3	24,9	32,1	+7,2
4. Средний запас насаждений	м3/га	148	209	+61
5. Средний возраст	лет	44	54	+10
6. Прирост насаждений на 1 га	м3	3,4	3,9	+0,5

Из данной таблицы видно, что за период 1994-2015 гг. общая площадь земель лесного фонда Республики Беларусь увеличилась на 823,4 тыс. га и составила на 1 января 2016 г. 9499,5 тыс. га.

В качестве важнейших мер, принятых в Программе действий Правительства РБ по повышению эффективности работы лесохозяйственного комплекса предусматривается:

- ✓ совершенствование породной и возрастной структуры насаждений;
- ✓ разработка новых технологий сохранения биоразнообразия и воспроизводства лесов на генетико-селекционной основе;
- ✓ проведение своевременных и качественных агротехнических и лесоводственных уходов; продолжение комплекса инвентаризационных и мониторинговых работ за лесами и создаваемыми лесными культурами;
- ✓ улучшение структуры экспорта лесопродукции.

Выполнение этих мер будет способствовать совершенствованию экономических отношений в лесном хозяйстве путем перевода его на самофинансирование, изменения порядка реализации древесины — прекращение ее продажи на корню и осуществление отпуска в заготовленном виде; совершенствование законодательных, правовых и нормативно-методических документов по реализации древесины [1].

Природные воды Беларуси используются на хозяйственно-питьевое водоснабжение, производственные нужды, гидроэнергетику, судоходство, рекреацию, рыбо-прудовое хозяйство, орошение. По обеспеченности водными ресурсами Беларусь находится в сравнительно благоприятных условиях. В Беларуси насчитывается 20 800 рек, 10 800 природных озер, 1650 рукотворных озер (водохранилищ), 9 000 болот. Общая протяженность рек составляет 90 тыс. км. Самое крупнейшее из искусственных водохранилищ – Вилейское – по своим размерам (63,8 км²) соответствует самому большому в Беларуси озеру Нарочь (79,6 км²). Пресные подземные воды распространены на территории Республики Беларусь повсеместно [2].

Далее рассмотрим динамику использования вод (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика использования вод за 2011-2015 гг., млн.м³

	2011	2012	2013	2014	2015	Удельный вес за 2015 г., %	Абсолютны й прирост	Динамик а 2015/2011 , %
Всего	1406	1442	1373	1371	1270	100	-136	-9,6
<i>в том числе на:</i>	423	429	407	405	389	30,6	-34	-8,0
<i>производственные нужды</i>								
<i>прудовое хозяйство</i>	383	401	372	378	293	23,1	-90	-23,5
<i>хозяйственно- питьевые нужды</i>	486	492	477	473	474	37,3	-12	-2,5
<i>орошение и сельскохозяйствен ное водоснабжение</i>	114	120	117	115	114	9,0	0	0

Основные потребители воды - это жилищно-коммунальное хозяйство – 37,3% общего потребления, производственные (промышленные) предприятия – 30,6%, прудовое хозяйство – 23,1%, орошение и сельскохозяйственное водоснабжение – 9,0% (2015 год). По данным государственного водного кадастра в последние годы изъятие воды из водных объектов и добыча подземных вод в Республике Беларусь постепенно снижаются.

Общая стратегия по сохранению и устойчивому использованию лесных ресурсов в стране должна базироваться на соблюдении следующих принципов:

- ❖ многоцелевого, непрерывного, неистощительного и относительно равномерного лесопользования древесиной, продукцией побочного пользования (грибы, ягоды, орехи и т.п.) и другими полезностями леса;
- ❖ сохранения и усиления средообразующих, защитных, санитарно-гигиенических и иных природных полезностей леса;
- ❖ воспроизводства, улучшения породного состава и качества лесов, повышения их продуктивности, охраны и защиты леса;

- ❖ рационального использования земель лесного фонда;
- ❖ сохранения генофонда лесов, их биологического и ландшафтного разнообразия.

Стратегическая цель в области сохранения водных ресурсов страны непосредственно лежит в повышении эффективности их использования и улучшении качества, сбалансированных с потребностями общества и возможным изменением климата. Достижение этой цели потребует комплексного подхода к решению организационных, правовых и финансово-экономических проблем водопользования и охраны вод.

Использованные источники:

1. Национальная экономика Республики Беларусь/ В.И. Шимов, Я.М. Александрович, под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Шимова. 2-е изд., перераб и доп. – Мн.: БГЭУ, 2006
2. Официальная национальная статистика Республики Беларусь [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 03.11.2016.

УДК 339.1

*Руденко Е.А.
студент 2 курса
факультет управления
Околокова О.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы»
ФГБОУВО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И.Т. Трубилина»
Российская Федерация, г. Краснодар*

МАРКЕТИНГ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ

Статья посвящена анализу конкурентоспособности организации на рынке. Экономика не может существовать без конкуренции. Конкуренция задает тем экономике, стимулирует ее развитие, совершенствует рынок. Необходимость и проблемы оценки конкурентоспособности организации будут рассмотрены в данной статье

Ключевые слова: Экономика, конкурентоспособность, рынок, организация.

MARKETING: THE NEED AND PROBLEM ANALYSIS OF THE ORGANIZATION COMPETITIVENESS IN THE MARKET

The article is devoted analysis of competitiveness of the organization in the market. The economy can not exist without competition. Competition determines the economy to stimulate its development, improving market. The need to assess the problem and competitiveness of the organization will be discussed in this article

Tags: Economy, competitiveness, market, organization.

В настоящее время на рынке появляется все больше и больше новых

предприятий. Экономика развивается, каждый второй человек хочет иметь свой бизнес. Но все чаще новые организации, не справляясь с конкурентной борьбой, покидают рынок полностью обанкротившиеся. Зачастую начинающие предприниматели не понимают, что невозможно добиться успеха в бизнесе без анализа конкурентного положения своего предприятия на рынке.

Необходимость анализа конкурентоспособности организации обусловлена проблемой выживания организаций на рынке. Знание преимуществ и недостатков конкурентов дает возможность наладить сбыт продукции и увеличить прибыль предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия необходима в целях:

- 1) разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- 2) выбора контрагентов для совместной деятельности;
- 3) составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- 4) осуществление инвестиционной деятельности.

Как правило, анализом конкуренции на рынке занимается отдел маркетинга. Маркетологи разрабатывают и реализуют конкурентную стратегию.

Т. Питерс и Б. Уотермен сформулировали общие принципы, которые дают конкурентные преимущества производителям:

1. Нацеленность всех и каждого работника на действие, на продолжение начатого дела.
2. Близость предприятия к клиенту.
3. Создание автономии и творческой атмосферы на предприятии.
4. Рост производительности благодаря использованию способностей людей и их желанию работать.
5. Умение твердо стоять на своем.
6. Простота организации, минимум уровней управления и служебного персонала.
7. Умение, быть одновременно мягким и жестким. Держать под жестким контролем наиболее важные проблемы и передавать подчиненным менее важные.[1]

Соблюдая данные принципы предприятие способно справиться с конкурентной борьбой на рынке и уберечь себя от краха.

Нельзя забывать что конкурентоспособность - явление динамичное, это значит, что ее невозможно спрогнозировать на долгое время, оценивать ее нужно по состоянию на конкретный момент времени и с учетом изменений рынка.

Для управления конкурентоспособностью предприятия необходим объективный инструмент ее оценки. Конкурентоспособность предприятия ярко проявляется в следующих четырех признаках:

1. потребители довольны товарами и готовы купить повторно продукцию этой фирмы;
2. общество, партнеры, государственные и социальные институты не

имеют претензий к фирме;

3. акционеры довольны положением дел в фирме, величиной дивидендов;

4. работники довольны своим положением и гордятся своим участием в деятельности фирмы, считают за честь трудиться в ней.[2]

Наличие всех этих признаков в оценке конкурентоспособности организации говорит о том, что в ближайшее время организация займет одно из лидирующих положений на рынке, максимизирует свою прибыль и сможет расширить свое производство.

Грамотный анализ конкурентоспособности организации также важен для определения возможности расширения и усиления позиций на рынке, поиска новых рынков сбыта, привлечения инвестиций и новых партнеров в компанию.

Помимо внутреннего анализа конкурентоспособности предприятия нельзя забывать и про оценку собственных конкурентов предприятий. Никакая организация не может функционировать на рынке, ориентируясь только на себя. Проведение конкурентного анализа очень важно для предприятия. Чтобы правильно развивать бизнес необходимо быть в курсе маркетинговой стратегии, ассортимента и цен конкурентов. Изучив конкурентов, легче наладить рынок сбыта, привлечь новых потребителей, скорректировать стратегию развития собственного предприятия. Мониторинг конкурентов необходимо проводить непрерывно постоянно обновляя информацию, обращая внимание на такие пункты как:

- a) изменения, связанные с конкурирующим товаром;
- b) появление новых товаров, предложений и цен;
- c) краткосрочные и долгосрочные продвижения товара;
- d) обновленная реклама;
- e) выход конкурентов на новые территории;
- f) рост или падение продаж конкурентов.[3]

Сравнительно недавно в России стал применяться бенчмаркинг. Бенчмаркинг — непрерывный, систематический поиск, изучение лучшей практики конкурентов и предприятий из смежных отраслей, а также постоянное сравнение желаемых изменений и результатов бизнеса с созданной эталонной моделью собственной организации бизнеса.[4] Бенчмаркинг помогает предприятию выяснить уровень его отставания от конкурентов, перенять лучший опыт других организаций.

Стоит отметить, что конкурентов не нужно бояться. Здоровая конкуренция на рынке способствует росту и совершенствованию собственного бизнеса. Также нельзя забывать о возможности конкурента сделать своим партнером.

Оценка конкурентоспособности предприятия является сложной задачей. К помощи отдела маркетинга в решении этой задачи компания прибегает только в крайних случаях. Сегодня маркетологи на предприятии занимаются либо сбытом продукции, либо рекламой. На мой взгляд, это

немного неправильно. Маркетинг должен разрабатывать стратегию развития предприятия, охватывать все процессы организации, помогать в постановке цели и находить пути ее решения.

При оценке конкурентоспособности предприятия, на сегодняшний день, маркетологи сталкиваются с проблемой поверхностного анализа рынка. В России такая ошибка может привести к нерадостным последствиям. Выяснить цены, потребителей, внешние преимущества конкурентов недостаточно. Необходим более детальный анализ конкурента, чтобы определить дальнейшее его поведение на рынке, узнать стратегию его развития, это поможет предугадать план действий конкурента и заблаговременно принять меры по совершенствованию собственного бизнеса. Более детальный анализ конкурентов представляет собой ценную информацию, которая требует принятия неотложных решений.

Разработав универсальный и эффективный подход к оценке конкурентоспособности предприятия на рынке, маркетологи сталкиваются с рядом проблем:

1) недостаточная активность руководителей предприятий по разработке и внедрению нововведений;

2) поверхностность стратегических планов, которые часто не преследуют цели коренным образом улучшить качество и конкурентоспособность предприятия;

3) нежелание руководителей высшего и среднего звена проводить коренные изменения в формах и методах управления.

Только после решения данных проблем маркетологи могут привести в действие стратегию по повышению конкурентоспособности предприятия.

Без конкуренции экономика существовать не может. Многими экономистами было доказано, что конкуренция является движущей силой развития экономики, помогает рационально использовать ресурсы, повышает уровень качества товаров. Поэтому предприятиям важно проводить оценку своей конкурентоспособности, выяснить свои недостатки и найти пути их устранения. Конкурентоспособность предприятия играет важное значение для всей деятельности компании. Ориентируясь на этот показатель можно сказать о статусе предприятия, его положении на рынке и перспективах его развития.

Использованные источники:

1. Федько В.П. учебник «Основы маркетинга» 2005г. Ростов на Дону.
2. Васильева А.В. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Конкурентоспособность предприятия» 2012г. Благовещенск.
3. Конкурентный анализ: зачем он нужен и как его провести [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.experto24.ru
4. А.И. Бексултанова, С.А. Аслаханова, М.А. Эскиев. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия// Молодой ученый- 2015г.-№21.
5. Улыбина Л.К. Развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики, Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова// В сборнике:

Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения. Материалы международной научно-практической конференции – 2016-с. 382-387.

6. Егорова А.А. Особенности анализа финансовых активов/ А.А. Егорова, Л.К. Улыбина// В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Кощаев 2016 – с.1011-1012.

7. Лобазова В.В. Инструменты банкострахования на финансовом рынке/ В.В. Лобазова, Л.К. Улыбина// В сборнике: Инструментальные и инфраструктурные аспекты развития различных экологических систем. Сборник статей Международной научно-практической конференции – 2016 – с. 12-15.

УДК 336.711

Рыбалко А.С.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Носова Т.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКАХ

Аннотация: в статье рассматривается развитие банковской системы в мире, протекающее в условиях кризиса на финансовом рынке и возрастающей конкуренции между коммерческими банками. В связи с этим у руководства банков возникает необходимость пересмотра стратегии осуществления деятельности и инструментов, при помощи которых банк будет стремиться привлечь и удержать своих потенциальных клиентов. Рассматриваются маркетинговые мероприятия, на основании анализа которых, коммерческие банки повышают эффективность своей деятельности по организации работы с клиентами. Каждым банком разрабатываются определенные концепции, создаются новые службы по организации обслуживания клиентов.

Ключевые слова: коммерческий банк, клиент, банковские продукты, банковские технологии, маркетинговые мероприятия.

A.S Rybalko, student
3 course, faculty of "Accounting and Finance"
Kuban State Agrarian University I.T.Trubilina
Russia, Krasnodar
Scientific director: Nosova T.P., assistant professor,
candidate of Economic Sciences

BANKING MARKETING IN REGIONAL BANKS

Annotation: This article examines the development of the banking system in the world, occurring in the crisis in the financial markets and the increasing competition between commercial banks. In this regard, the leadership of the banks there is a need to review the strategy of activities and tools, with which the bank will seek to attract and retain your potential customers. We consider marketing activities based on the analysis of which, commercial banks increase the efficiency of its activities on the organization of work with clients. Each bank develops certain concepts; create new services for the organization of customer service.

Keywords: commercial Bank, client, banking products, banking technology, marketing events.

В настоящее время функционирование банковской системы в России протекает в условиях кризиса на финансовом рынке и возрастающей конкуренции среди коммерческих банков. В связи с этим у руководства банков появляется потребность пересмотра стратегии осуществления деятельности и инструментов, при помощи которых банк будет стремиться заинтересовать и удержать своих потенциальных клиентов. Предлагаемые разными экспертами методики и приемы управления инструментами банковского маркетинга так или иначе связаны с внедрением новейших способов взаимоотношения банка с клиентами, большая часть из которых основаны на применении интернет-технологий.

Обычно каждым банком разрабатываются концепции по работе с клиентами. Следует отметить, что создаются новые службы по организации обслуживания клиентов, где основной задачей является подготовка компетентных, способных принимать самостоятельные решения менеджеров. Расширение полномочий сотрудников позволит, в свою очередь, минимизировать затраты времени на согласование тех или иных решений по обслуживанию клиента в банке [3]. Ключевыми факторами является доброжелательность, отзывчивость, скорость обслуживания обратившихся граждан. Именно поэтому клиент всегда стремится выбрать не только надежный банк, но и банк, который в разумные сроки поможет ему решить те или иные проблемы в его финансовой деятельности. Для расширения клиентской базы необходимо разработать новые схемы взаимодействия с клиентами. Важную роль здесь должна играть заинтересованность всего персонала, от кассира до председателя правления, в увеличении количества клиентов.

Нельзя не отметить решающую роль рекламы в совершенствовании процесса формирования потребностей и в подготовке самого рынка. Правильная постановка **банковской рекламы** предполагает разработку совокупности мероприятий по доведению до клиентов сведений о банковских продуктах (услугах), их выгодах, свойствах, качестве, способах

использования, условиях и местах предоставления [2]. Применительно к банкам реклама всегда носит двойственный характер: информативный и убеждающий. Так, на примере телевизионных роликов «Сбербанка» можно увидеть, как они располагают к компании. Вот лишь некоторые примеры используемых лозунгов: «Отдавая, мы получаем больше» (акцентирует внимание на выгодные условия использования депозита), «Легко, почти как в детстве» (тем самым привлекая потенциальных клиентов для получения ипотеки), «Дарите больше. Нам важно – что Вам важно. Сбербанк. Всегда рядом» (реклама потребительского кредита).

Наружная реклама также является очень эффективным средством продвижения банковских продуктов. Банки используют следующие виды наружной рекламы: щиты, баннеры, биллборды, вывески, перетяжки, штендеры, призматроны. Активно размещается контекстная и баннерная реклама, на которую нельзя не обратить внимания, особое значение имеет реклама в социальных сетях (Одноклассники, Вконтакте, Твиттер, Фейсбук, Мой Мир), а также сувенирная продукция (ручки, блокноты, шкатулки с логотипами, календари).

Наряду с рекламой, одной из форм привлечения потенциальных клиентов является яркая и оригинальная печатная продукция банка, дизайн пластиковых карт (всеми узнаваемая сине-белая цветовая гамма Газпромбанка, брошюры зеленого цвета Сбербанка и прочее).

Не остается в стороне и телекоммуникационная система банк-клиент. Применяется она преимущественно для обслуживания корпоративных клиентов, удаленных от филиала банка на большие расстояния или нуждающихся в получении больших объемов банковских услуг.

Особое признание в нашей стране получила система банкоматов и авторизационных терминалов платежных систем, основанных на пластиковых картах. Она применяется прежде всего для удобства клиентов (торговые центры, автозаправочные станции, продуктовые магазины, остановочные пункты и многие другие места массового нахождения людей).

Одним из последних масштабных технологических внедрений Сбербанка является возможность совершения покупок с помощью Apple Pay. Это удобный, безопасный и конфиденциальный способ оплаты, доступный пользователям устройств с операционной системой iOS и macOS (iPhone, iPad, Apple Watch, Mac), что позволяет очень просто совершать покупки в магазинах, приложениях и на вебсайтах одним касанием пальца к Touch ID на устройстве. Так же данная функция распространяется и на устройства Samsung. Samsung Pay позволяет оплачивать покупки на любых терминалах — не только тех, которые поддерживают бесконтактную оплату. Секрет в том, что кроме технологии NFC (Near Field Communication - технология беспроводной высокочастотной связи малого радиуса действия, которая дает возможность обмена данными между устройствами, находящимися на расстоянии до 10-15 см. Эта технология используется в платежных картах, электронных кошельках, проездных билетах,

удостоверениях личности, электронных ключах и т.п.), Samsung задействует собственную технологию — MST (от англ. Magnetic Secure Transmission — магнитная безопасная передача). Смартфоны Samsung с поддержкой MST могут создавать магнитное поле, схожее с сигналом от магнитной полосы банковской карты, поэтому Samsung Pay работает на любых терминалах.

Различные в своем роде предложения для клиентов: услуга «Автоплатеж», снижение процентных ставок по кредитам, ипотекам, выгодные условия кредитования и использование депозитов, позволяющие банку быть более конкурентоспособным и более привлекательным для людей. Так, в конце октября 2016 года Газпромбанком был внедрен сервис оплаты с использованием технологии NFC. Сервис позволяет делать покупки с помощью всех видов современных бесконтактных платежных систем. Все платежные терминалы, установленные ГПБ на кассах в магазинах, теперь оборудованы бесконтактным модулем, позволяющим оплачивать покупки с помощью смартфона, к которому привязана банковская карта.

Что касается ипотечного кредитования, то за 10 месяцев 2016 года объем выданных банками кредитов вырос по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 32%, что является следствием снижения процентных ставок по экономике. По итогам 10 месяцев инфляция в РФ снизилась более чем в два раза, до 7,4% с 15,9% за 10 месяцев 2015 года. рыночном сегменте ипотеки на вторичном рынке получить кредит можно по ставкам от 11,9%, на первичном рынке с господдержкой — по ставке от 10,9%, таким образом, ставки на ипотечном рынке вернулись на докризисный уровень, констатирует Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). А в 2017 году, по оценке агентства, может быть выдано уже более 1 миллиона ипотечных кредитов на сумму 1,7-1,8 триллиона рублей, что позволит повторить результаты рекордного 2014 года. Уже сегодня социальную ипотеку можно взять под 10,3%-11,4% годовых, а начало 2017 года ожидается как самое благоприятное время для покупки жилья в ипотеку, как считают прогнозисты. Так, ВТБ до конца октября 2016 года снижает ставки по ипотеке по всей линейке ипотечных программ в среднем на 0,5 процентного пункта (п.п.) вслед за Сбербанком России, по словам вице-президента, директора департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрея Осипова, что делает банк более привлекательнее в глазах людей.

Довольство разными аспектами сотрудничества с банком оказывает неодинаковое влияние на формирование у покупателей лояльности по отношению к банку. Владея информацией о факторах обслуживания, компании имеют все шансы сконцентрировать собственные усилия и ресурсы на развитии проблемных направлений и уделять меньше внимания всем другим. Не считая этого, сам факт проведения исследования между клиентами воспринимается ими как позитивный фактор. Исследование показало, что 91% пользователей банковских услуг считают, если банк занимается изучением уровня удовлетворенности своих клиентов, то он заботится о качестве их обслуживания. Также 58% опрошенных пользователей

банковских услуг отметили, что их отношение к банку в значительной степени стало бы лучше в случае, если бы они узнали, что их банк проводит среди своих клиентов такие исследования. Таким образом, проведение банком исследований удовлетворенности среди клиентов свидетельствует о том, что банк действительно заботится об удовлетворенности клиентов качеством обслуживания.[1]

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что элементы коммуникационной политики банка имеют много схожего с продвижением других товаров и, особенно, услуг. Впрочем, специфичность коммуникации в банке заключается в том, что основная трудность банка в отличие от остальных рыночных институтов в необходимости заинтересовать и удержать клиента невидимой и неосязаемой услугой, несущей в себе риск недостижения результата. Потому продвижение считается более трудным и затратным элементом комплекса банковского маркетинга.

Использованные источники:

1. Коротков А.В. Маркетинговые исследования — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 304 с
2. Сафронова Н.Б., Корнеева И.Е. Маркетинговые исследования – М.: Дашков и К, 2015. — 296 с
3. <http://economics.studio/bank-delo/sovershenstvovanie-raboty-klientami-19327.html>
4. <http://bankir.ru/publikacii/20161017/>
5. <http://www.interfax.ru/business/528354>

УДК 316.7

Сабитова Г.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЛИДЕРОВ

Аннотация: В статье рассматриваются различные типы лидеров и приводятся наиболее часто встречаемые проблемы лидерства. Автор подчеркивает необходимость повышения роли и ответственности современных лидеров - руководителей организаций.

Ключевые слова: коллектив, лидерство, типы лидеров, основные качества.

Объектом исследования данной статьи является лидерство, рассматриваемое в управлении человеческими ресурсами в организации. Лидерство – это необходимая и очень важная составляющая эффективности деятельности организации. Организации, которые всегда добиваются успеха, отличаются от своих конкурентов главным образом тем, что имеют более эффективное руководство.

Лидерство – это взаимоотношения, которые возникают между руководителем и его подчиненными, они основываются на эффективном сочетании источников власти для конкретной ситуации и направленные на побуждение людей к достижению общих целей [1; 2].

Одно из обязательных условий лидерства – это обладание властью в формальных или неформальных организациях различных уровней и масштабов от государства. Формализованная власть лидера закрепляется законодательством. Но во всех случаях лидер имеет социальную, эмоциональную и психологическую опору в обществе или в коллективе людей, которые за ним следуют.

Для возможности развития лидерства в организации, нужно определить, какие лидерские качества необходимо развивать, как перестроить культуру организации в целом, систему развития человеческими ресурсами так, чтобы выявлять будущих лидеров, воспитывать их, продвигать по служебной лестнице и удерживать в организации [3; 5].

Лидер непременно должен обладать пятью основными качествами:

1. Ответственность. Говоря о данном качестве, это, прежде всего, ответственность за себя, свои мысли, решения, поступки. Лидер не спрашивает «Кто виноват», он всегда думает «Что делать». Ответственность – это всегда умение выполнять свои обещания. Такие лидеры не обещают того, в чем не уверены, и всегда ответственны за свои слова. И конечно, самая большая ответственность – это ответственность за тех людей, которые поверили тебе, и пошли за тобой.

2. Целеустремленность. Лидеры непременно четко знают свою цель, к чему и зачем они стремятся. Конечно, познать свою цель не так уж и просто. Для этого, нужно познать себя. Если человек понимает, что он хочет в жизни, что хочет добиться, ради чего он живет, то люди будут доверять такому человеку, присоединятся к нему и будут идти за ним, ради достижения цели.

3. Постоянный личностный рост. Лидер никогда не стоит на месте в личностном развитии, ведь только всесторонне развитому человеку, будет тянуться весь коллектив, поэтому лидер постоянно развивает себя. Он всегда работает над собой, развивая в себе положительные качества.

4. Самодисциплина. Самодисциплина – это непременно успех в любом деле. Только тот, кто обладает сильной волей, может нацелить себя на выполнение нужных дел. Ведь лидер зачастую делает то, что ему некомфортно, – это настоящая лидерская привычка. Как раз данное действие и отличает его от других членов коллектива.

5. Умение общаться. Присутствие данного качества просто необходимо для успешного лидерства. Ведь невозможно вести за собой людей, не умея с ними общаться

Можно отметить основные моменты данного качества:

- Говорить нужно просто, лаконично, по сути.
- Уметь услышать своего собеседника. Только так можно узнать

истинные его запросы и дать то, что ему нужно.

- И главное, нужно уметь убеждать. Но под этим подразумевается не манипулирование, а умение задевать людей своими идеями [6].

Изучение проблем лидерства является особо важной потому, что российские компании, в последнее время, часто сталкиваются с иностранными конкурентами, как на российском, так и на зарубежных рынках. А, как известно, у иностранных компаний есть главное преимущество – отличные навыки и знания в области функционального менеджмента, и то, что за плечами у них еще и многолетний опыт развития лидерского потенциала. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что российским организациям, которые желают сохранить и укрепить свою конкурентоспособность на рынке, нужно начинать развивать лидерство [4].

Без лишних сомнений, руководитель может стать лидером, но лишь тогда, когда ему, безусловно, будут доверять абсолютно все члены коллектива и бесспорно исполнять все его указания, а главное – делать это без лишних сомнений. Такие руководители всегда добьются своих целей, и будут успешными в своем деле [7].

Рассмотрим проблемы лидерства конкретнее.

Первая проблема, это противостояние между лидером и руководителем, т.е. между неформальным и формальным лидерами. Такая ситуация может произойти в любой организации, в которой есть два главных человека – начальник, а также неформальный лидер. В первом случае всегда будет угнетение второго, потому что коллектив больше привязывается к неформальному лидеру, нежели к начальнику.

Вторая проблема лидерства состоит в том, что в реальной жизни качества лидера не соответствуют теоретической основе.

Третья проблема, это деструктивные лидеры, т.е. лидеры – противники групп. Например, лидеры противники групп нововведений или инноваций в организации.

Четвертая проблема, это выявление лидеров, то есть людей с природными или сформировавшимися лидерскими качествами и главное привлечение таких людей к занятиям руководящих позиций.

Пятая проблема – это взаимопонимание индивидуальных целей лидера с целями группы и организации в целом.

Шестая проблема лидерства, заключается в сочетании формального и неформального лидерства в деятельности руководителя. Ведь подчиненные всегда желают видеть в своем руководителе не только начальника, но и человека, обладающего этическими качествами, заботящегося не только об эффективности организации и о себе, но и о сотрудниках [8].

Таким образом, существует огромное количество проблем лидерства в организации, наличие которых, влияют на эффективность организации. Поэтому эти проблемы требуют решения. Пути решения данных проблем рассмотрены в третьей главе.

Подводя итоги проделанной работы, можно сделать следующие

выводы. Лидерство – это понятие, отражающее способность человека определенным образом влиять на поведение других людей.

Человеку, желающему стать лидером, необходимо обладать определенными качествами, навыками и умениями. Можно сделать вывод, что лидерским качествам можно и научиться, и благодаря этим качествам человек может приобрести авторитет.

Использованные источники:

1. Борисова Н.И., Гаврилко Л.В. Психологические аспекты управления человеческими ресурсами организации в современных рыночных условиях // NovaInfo.Ru (Электронный журнал). – 2015. – № 39.
2. Игебаева Ф.А. Современный руководитель АПК: каким он должен быть (на примере Республики Башкортостан) // Аграрный вестник Урала. Всероссийский научный аграрный журнал, 2014, № 6 (124), С.105 – 108.
3. Игебаева Ф.А. К вопросу об эффективности управленческих стилей. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 3. № 41. С. 255-259.
4. Игебаева Ф.А. О преимуществах и недостатках управленческих стилей. В сборнике: RESONANCES SCIENCE Proceedings of articles the international scientific conference. Editors prof. V.I. Pishhik, N.G. Poteshkina, Ju.A. Medvedev. 2016. С. 305-310.
5. Мухаметгалиева Ч.И. Теория самоактуализации личности студента и студенческая жизнь // Студент и аграрная наука. Материалы VIII студенческой научной конференции . 2014. С. 137-139.
6. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфа, 2005.
7. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.
8. Игебаева Ф.А. О роли лидера в управлении организацией. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 280-282.
9. Игебаева Ф.А. Об эффективности профессиональной деятельности руководителей аграрного производства. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 152-155.

ИМИДЖ КАК ОЦЕНОЧНОЕ ЯВЛЕНИЕ

Аннотация: *Статья посвящена формированию имиджа делового человека. При начале контактов правильно подобранный и реализованный имидж помогает создать благоприятное первое впечатление, вызвать уважение и доверие деловых партнеров.*

Ключевые слова: *имидж, деловой человек, деловая коммуникация, деловое общение.*

В мире постоянно растет роль информации, поэтому такая информационная структура, как имидж неизбежно будет привлекать все большее внимание и теоретиков и практиков. Рыночные отношения, развитие конкуренции во всех областях жизни привели к актуализации этого понятия как преднамеренного создания образа в сознании людей, как эффекта личной презентации. Работа по созданию имиджа позитивно отражается на личностную и профессиональную характеристику делового человека, появляется желание сотрудничать с ним и с фирмой, которую он представляет. Следовательно, привлекательный имидж является одним из факторов, определяющих деловой успех.

Имидж человека со временем претерпевает изменения под воздействием внешних факторов. Воздействие массированного потока новостей на общество привело к разрыву современного человека с прошлым, с обычаями и традициями. Человечество пережило несколько символических типов. Первым был человек, ориентированный на традицию, который поступал так, как предписывалось ему сообществом. Затем основным типом стал внутренне ориентированный человек, поведение которого определялось заложенными внутренними принципами и нормами. Сегодня актуален внешне ориентированный тип, получающий свои нормы извне. Он не только полностью ориентирован на внешнее признание, но и в принципе не уверен в себе и не может существовать без этой четкой внешне проявленной поддержки [1; 4].

Термин «имидж» получил распространение во всем мире и привился практически во всех языковых культурах. Этимологическое понятие имиджа восходит к французскому *image*, что означает образ, представление, изображение. Имидж (англ. *image*) – образ, т.е. это визуальная привлекательность личности, самопрезентация, конструирование человеком своего образа для других. Исконно русское слово, несущее ту же смысловую нагрузку, что и имидж, – образ – существовало всегда. По В.И. Далю, «образ – это вид, внешность, фигура, портрет, писаное лицо... и он связан со временем» [2; 3].

Для того чтобы лучше представить особенности имиджа как

социального регулятора, необходимо построить теоретическую модель имиджа, которая «представляет собой определенную структуру, отражающую внутренние, существенные отношения реальности».

Создать такую модель, – значит представить имидж в виде идеального объекта, не тождественного объекту эмпирического исследования, обладающего сложной структурой и состоящего из совокупности взаимосвязанных элементов – частных объектов [5].

К персональным характеристикам относятся физические, психологические особенности, характер человека, тип личности, индивидуальный стиль принятия решений и т.д. Многие исследователи отмечают существование некоторого качества, которое делает личность неотразимой в глазах других и позволяет осуществлять загадочное влияние. Лебон назвал это качество обаянием, Вебер – харизмой.

Социальные характеристики связаны с текущей ситуацией, которой, например, деловой человек должен соответствовать. Это достаточно подвижная часть имиджа, тесно связанная с требованиями реальности. Каждый раз эти характеристики конструируются заново на основе тщательного анализа сложившейся ситуации. К ним относятся статус, модели ролевого поведения и т.п.

Символические характеристики, напротив, являются устойчивым и неизменным компонентом. Они связаны с идеологией и культурой. Иначе говоря, существует определенный набор качеств, характеризующий идеальный тип.

Наряду с данной точкой зрения в отечественной литературе выделяют еще три возможных подхода к изучению имиджа: функциональный, контекстный, сопоставительный [6].

Функциональный подход включает следующие варианты имиджа исходя из разного типа функционирования:

- зеркальный – это имидж, свойственный нашему представлению о себе. Мы как бы смотримся в зеркало и рассуждаем, какие же мы. Обычно этот вариант имиджа – более положительный, ибо психологически мы всегда выдвигаем не первое место позитив. Его минус – минимальный учет мнения со стороны;

- текущий – характерен для взгляда со стороны. Необходимо помнить, недостаточная информированность, непонимание и предубеждение формируют имидж не в меньшей степени, чем реальные поступки;

- желаемый – отражает то, к чему мы стремимся;

- корпоративный – это имидж организации в целом, а не каких-то отдельных подразделений или результатов работы. Здесь и репутация организации, и ее успехи, и степень стабильности;

- отрицательный – это имидж, создаваемый оппонентом, соперником, врагом, т.е. вариант сознательно конструируемый, а не возникающий спонтанно. При запуске отрицательного имиджа возникает проблема адекватного его опровержения [8].

В контекстуальном подходе имидж классифицируется по способам применения, в котором он функционирует (имидж бизнесмена, государственного служащего, политика, педагога и т.п.) [7].

Сопоставительный подход заключается в сравнении имиджевых характеристик. Их можно сопоставить по ряду параметров: компетентность, интеллигентность, склонность к силовому решению и т.д. Увидев отличие, можно соответствующим образом перестраивать имидж.

Под имиджем делового человека обычно понимают сформировавшийся образ, в котором выделяют ценностные характеристики и черты, оказывающие определенное воздействие на окружающих. Имидж складывается в ходе личных контактов человека, на основе мнений, высказываемых о нем окружающими. В связи с этим, можно сформулировать следующие основные компоненты имиджа делового человека: внешний облик (манера одеваться), тактика общения (умелая ориентация в конкретной ситуации, владение механизмами психологического воздействия и т.д.), деловой этикет и протокол, этика делового общения [9].

Использованные источники:

1. Аверченко Л.К. Практическая имиджелогия: Учебное пособие. – Новосибирск: СибАГС, 2007.
2. Алехина И.В. Имидж и этикет делового человека /И.В.Алехина – М.: ЭЭН, 2006.
3. Игебаева Ф.А. Имидж как оценочное отношение. В сборнике: *Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami - 2014 Materiały X międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji*. 2014. С. 70-72.
4. Игебаева Ф.А. Имидж деловой женщины. /Проблемы социально-экономической устойчивости региона: сб. ст. VI Международной научно-практической конференции. Пенза: Приволжский дом знаний, 2009. – С.49 – 51.
5. Игебаева Ф.А. Профессиональная самореализация в свете гендерных отношений. В сборнике: *Психология отношений и человеческие ресурсы в современном российском обществе: тенденции, проблемы и перспективы*. Центр прикладных научных исследований. Москва, 2010, С.117-120
6. Игебаева Ф.А. Технология построения собственного позитивного имиджа В сборнике: *Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах*. Материалы 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах. 2013. С. 170-173.
7. Игебаева Ф.А. «Самопрезентация» в деловом общении. В сборнике: *Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития*. Сборник трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2014. С.38-40.за 2007. С.120-122.
8. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008.
9. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика.

УДК 316.7

Сайранова Ю.С.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА

Аннотация: Во все времена деловое общение было одним из важнейших составляющих любого бизнеса. Именно правильно проведенные деловые переговоры, грамотно оформленное соглашение или умелое обоснование того или иного предложения в конечном итоге определяют успешность предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: деловая коммуникация, деловое письмо, документ, деловая переписка, делопроизводство.

Деловое письмо среди документов, создаваемых в сфере управления, занимает одно из ведущих мест. Деятельность делового человека невозможно представить без работы с документами.

Деловая коммуникация – процесс обмена информацией, осуществляемый в связи с решением административных, финансово-экономических, правовых вопросов с использованием устных и письменных форм речи [1; 2].

Деловое письмо – это документ, применяемый для связи, передачи информации на расстояние между двумя корреспондентами, которыми могут быть и юридические, и физические лица.

Деловое письмо выполняет ряд важных функций. Прежде всего, это – информационная функция. В письме фиксируются факты, сведения, мнения и другие явления практической и мыслительной деятельности людей. Письмо обладает организационной функцией. С помощью письма обеспечивается воздействие на людей в целях организации и координаты их деятельности. Внешние связи организаций обеспечивает коммуникативная функция письма. Письмо несет юридическую функцию, поскольку его содержание используется в качестве свидетельства, доказательства при рассмотрении спорных вопросов сторонами отношений. Наконец, письмо выполняет воспитательную функцию, поскольку требует повышенного уровня образовательной подготовки, дисциплинирует исполнителя, а хорошо оформленное письмо воспитывает эстетический вкус управленческого персонала, поддерживает престиж организации – автора документа. Информация, которая содержится в письме, может быть выражена на любом языке, зафиксирована любым способом и на любом носителе с целью последующего ее обращения (передачу, прием, обработку, хранение, поиск, размножение) в сфере делопроизводства. Что касается языка, то тексты писем

составляются на русском или национальных языках в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и ее субъектов о государственных языках. Переписка в сфере внешнеэкономической деятельности ведется на русском или ином языке, предусмотренном коммерческим договором между деловыми партнерами. К числу основных средств фиксации деловой информации относятся ручные пишущие средства, пишущие машинки, диктофонная техника и печатающие устройства персональных компьютеров. В качестве носителей информации находят применение носители на бумажной основе (несветочувствительные), микроносители визуальной и звуковой информации (кино- и фото пленка, CD-диски), носители для записи и хранения компьютерной информации (дискеты, картриджи и CD-диски). Следует подчеркнуть, что основным носителем деловой информации на сегодня является бумага [3; 9].

Подсчитано, что на составление служебных документов и работу с ними у некоторых категорий работников аппарата управления тратится от 30 до 70% рабочего времени.

Служебная переписка является важной частью делового этикета, «общением в миниатюре». Она способствует установлению прочных связей с потребителем, улучшению взаимосвязи различных служб, а также увеличению оборота предприятия, фирмы [4; 5].

Письма оформляют на специально спроектированных для этого вида документов бланках с последующим нанесением на них необходимых информационных элементов – реквизитов. Требования к оформлению писем складываются из требований, оговоренных нормативными документами (стандартами); норм и правил русского языка; учета особенностей делового стиля, сложившегося в сфере управления за последние 100-150 лет, а также норм и правил делового этикета, проявляющегося в форме изложения текста. Деловые письма оформляют на бланках по ГОСТ Р 6.30-2003, как правило, с угловым расположением постоянных реквизитов. Бланки с продольным расположением постоянных реквизитов для писем используют реже, в основном органами власти и вышестоящими организациями. Используются бланки формата А4 и А5. формат А5 используют, если письмо не превышает 7-8 строк. Письмо оформляют как минимум в двух экземплярах. Первый экземпляр составляют на бланке и отправляют адресату, второй (его называют копией) – печатается на чистом листе бумаги и подшивается в дело как свидетельство выполненной работы [6].

Деловая переписка – основное официальное средство общения между организациями, организациями и частными лицами. Значит, при ее составлении следует учитывать сложившиеся правила. Во-первых, это обеспечит юридическую силу документов и, во-вторых, поможет достичь цели – побудить адресата к определенным, нужным вам действиям. Понятие «деловая переписка» объединяет разные виды документов: служебные письма, телеграммы, телефонограммы, докладные записки и т.д. Самый распространенный вид деловой переписки – деловые (служебные) письма.

Особенности их содержания во многом зависят от того, для какой цели они составляются. Однако существуют общие требования составления и оформления, которые обязательны для любого письма. Говоря о правилах составления делового письма, следует разделять их на правила, относящиеся к форме документа, т.е. правила оформления, и на требования к содержанию. В российских учреждениях, организациях и на предприятиях деловые письма, направляемые в сторонние организации, составляются на специальных бланках для писем.

Сегодня мало кто точно знает, как правильно написать письмо близкому другу, пожилому родственнику или малознакомому человеку. В этом просто нет необходимости [7; 10].

Но делопроизводство любой компании включает письма, и поэтому деловая переписка по-прежнему остается важнейшей частью взаимоотношений между партнерами, клиентами и заказчиками, работодателями и работниками. Необходимо четко знать, как правильно написать письмо, чем отличается деловое письмо от личного, что должно включать в себя оформление письма, как писать письма для разных ситуаций [8].

Отношения между компаниями начинаются и развиваются, базирясь на переписке. От того, были ли соблюдены правила написания писем, были ли произведено должное оформление официального письма, зависит успех этих отношений.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности //Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.І. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 - 125.
2. Игебаева Ф.А. Некоторые аспекты документационной деятельности в процессе управления предприятием. В сборнике: Инновационные процессы в управлении предприятием и организациями. Сборник статей IX международной научно-практической конференции. Пенза. 2010. С. 36-39.
3. Игебаева Ф.А. Служебная переписка как составная часть деловой коммуникации. В сборнике: Информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы международной научно-практической конференции. 2012. С.79-81.
4. Карепина А. Искусство делового письма. Законы, хитрости, инструменты// [Текст] А. Карепина/ Издательство: Манн, Иванов и Фербер. – 2012. – 248 с.
5. Игебаева Ф.А. Документационное обеспечение управленческой деятельности предприятия. //Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов. Сб. статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 30 – 32.
6. Игебаева Ф.А. Деловая переписка как важнейшая составляющая

современного делового этикета. В сборнике: Современные технологии документооборота в бизнесе, производстве и управлении VII Международная научно-практическая конференция. Пенза, 2007. С. 70-72.

7. Игебаева Ф.А. Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Северо-Кавказский федеральный университет. Георгиевск, 2013. Том Книга 2. № 11. С. 59-60.

8. Игебаева Ф.А. Служебная переписка в деловой коммуникации. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 271-273.

9. <http://www.hr-portal.ru/article/delovoe-pismo-osobennosti-oformleniya.html>

10. <http://www.delopis.ru/html>

УДК 334.02

Саливанова А.Н.

3 курс

факультет «Экономика и Управление»

кафедра «Менеджмент, маркетинг и организация производства»

ВолгГТУ

Россия, г. Волгоград

ВАЖНОСТЬ БРЕНДА НА B2B РЫНКАХ THE IMPORTANCE OF THE BRAND TO B2B MARKETS

Аннотация

В статье рассматривается важность построения бренда на рынках. Не только работающие компании на рынке B2C, но и B2B должны принять во внимание брендинг, но и поставить его среди своих главных приоритетов для того, чтобы выжить и преуспеть. Первая часть статьи посвящена теоретическому обоснованию важности бренда и специфике рынка B2B. В конце статьи, мы сосредоточимся на будущем последствия для управления B2B.

Abstract

This paper investigates the importance of brand building in the business-to-business world. Not only B2C companies must take branding into account and put it among their top priorities in order to survive and succeed on the market. The first part of the article deals with the theoretical background of brand importance and market specifics of B2B markets. At the end of the article, we will focus on future implications for B2B management.

Ключевые слова: *бренд; создание бренда; рынок B2B; важность бренда в B2B.*

Keywords: *brand; brand building; B2B market; brand importance in B2B; qualitative research; expert interviews.*

Бренд является одним из факторов успеха компании [1]. Это касается как бизнес-клиентов (B2C) и бизнес для бизнеса (B2B) рынков и окружающей среды. Потребительские бренды B2C рынках обсуждаются и очень часто изучены и являются центром внимания. Они касаются большинства

населения и привлечение общественного интереса. С другой стороны, бренды B2B в основном не публично известны.

Бренд - это не просто название или логотип, или рисунок, или символ. Это гораздо больше. В прошлом столетии бренд был определен следующим образом: “бренд-это сумма всех пользователей с конкретным товаром или услугой, создания репутации и будущих устремлений”. Бренд идентифицирует товар или услугу одного продавца и отличают его от других аналогичных конкурентных продуктов [2]. Бренд состоит из материальных и нематериальных частей. Нематериальные элементы, такие как эмоции, опыт, репутация и преимущества ожидания создать значение. Затем логотип вместе со всеми видами шрифтов, цветов, форматов, музыки, символов и формулировок представляются ощутимой частью бренда компании. Бренды активов и представляют большую ценность для компании.

Бренд-это в основном репутация, общая сумма прошлого опыта клиентов с продукцией или услугами. Поэтому брендинг является ответственным за управление этим опытом на постоянной и непрерывной основе с целью расширить и улучшить этот опыт самым положительным образом. Его задача состоит в том, чтобы установить ожидания клиентов на нужном уровне так, что их встречает сам бренд и создать удовлетворенности клиентов методами маркетинговой коммуникации [3]. Известный бренд приносит деньги.

Компаний, работающих на рынке B2B имеют в общем две очень важные характеристики.

Во-первых, эти компании должны начать с определения и понимая потребности своих потенциальных клиентов и двигаться от этой точки [4].

Во-вторых, это удобно для них, чтобы собрать, проанализировать и воспользоваться информацией о клиентах и конкурентах, чтобы они могли достичь своих бизнес-целей.

В целом, на рынках B2B обладают рядом уникальных характеристик, таких как особенности спроса продажи и покупка процедуры, его глобального характера и довольно специфический обмен и отношения между компаниями. Обе стороны должны быть активными.

Напротив, на рынке B2C, компании которые активно занимаются маркетингом и клиентами являются более пассивными и ждут поставку [5]. Еще разнообразные аспекты рынка B2B является сложность и продолжительность процесса покупки и процесса принятия решений и их риски.

В отличие от рынка B2C, где отношения между компанией и клиентами являются относительно слабыми и не такими уж значительными, B2B компании строят свой успех на долгосрочные и стабильные отношения со своими клиентами, т. е. других компаний.

Построения отношений гораздо более персонализированным в B2B рынках, чем на потребительских рынках. Обратная связь играет важную роль в B2B отношения. Это очень эффективный способ исследования рынка и

стимулирования. Что позволяет клиентам участвовать в построении бренда и заставить их чувствовать себя интегрированным и входит в весь процесс воспринимается как современный способ привлечения клиентов и один из факторов построения сильного и устойчивого бренда. С привлеченными клиентами легче передавать основное сообщение бренда и рассчитаны обещание бренда.

Они должны быть задействованы в первую очередь для того, чтобы построить качественную базу для построения сильного бренда и привлечения клиентов. Сотрудники являются частью целостности компании и должны быть хорошо подобраны, обучены и мотивированы, чтобы представлять свою компанию.

Бренд должен привлекать сотрудников, которые мотивированы на достижение ожидаемого бренда и участвовать в его дальнейшем развитии. B2B бренды довольно часто корпоративные бренды / компании, так что надо уважать точку зрения компании с этой точки зрения. Создание сильного бренда B2B также означает, выравнивая обещание бренда с ключевыми заинтересованными сторонами для того, чтобы постоянно улучшать процессы и инфраструктуру, заключить сам бренд.

В современных условиях рынка, маркетинг не может быть сделан только отделом маркетинга. Отдел продаж становится все более важным для всего процесса привлечения желаемого продукта и бренда к клиенту. Менеджер по продажам должен заметить клиентами на более глубоком уровне, чтобы понять их не только с целью продажи, а ради маркетинговой информации о бренде и продукте. Тогда взаимодействие и правильное взаимодействие между отделами продаж и маркетинга имеет решающее значение, так что продажи могут предоставить актуальную и подробную информацию о бренде и продукте от целевых клиентов.

Идеальным результатом является оптимизация и корректировка бренд, предлагающий и правильное ценностное предложение, чтобы удовлетворить ожидания и потребности каждого клиента. B2B среды имеет значительные маркетинговые ограничения в отношении того, как на рынок бренда по сравнению с B2C. Цель не в том, чтобы достичь большой аудитории, но прямо направлены против одной. В дополнение к традиционным B2B маркетинговых инструментов коммуникации, таких как Электронная почта, прямая почтовая рассылка, телефонные и прямые продажи, которые оказывают большое влияние на формирование бренда, Трейд-шоу маркетинге также существует. Это может повысить создание бренда как один из факторов, если разработанная и правильно организованная. Последнее, но не менее, B2B рынках сильно зависят от информационных систем. Чем крупнее и сложнее предприятие, тем более сложные и индивидуальные потребности системы.

Бренды на успехе и росте компании. Благодаря использованию брендов, компания может реализовать и воспользоваться премиальным ценам, и вызвать эмоциональную связь с клиентами, через который он может создать

постоянных клиентов.

Сильные бренды являются мощным инструментом, который имеет влияние на многие аспекты, не только компании и ее успеха, но и рыночной среды. Бренды имеют возможность командовать долей рынка, создавать барьеры для входа на рынок для конкурентов, помочь для запуска новых продуктов, выхода на новые рынки легче, привлекать и удерживать талантливых работников, устанавливать высокие цены, иметь больше постоянных клиентов, а также построить и сохранить доверие.

Построения бренда в B2B-среде до сих пор считается слабо развитой областью. Но ощущение важности бренда и целей на бизнес-рынке меняется и компании и бренд-менеджмент начинают ориентироваться на бренд.

Использованные источники:

1. Бельских И.Е. Региональные бренды: специфика развития в России // Региональная экономика: теория и практика. 2014. №20. – С.2-7.
2. Евстратов А.В. Стратегический маркетинг. Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2010. – 84 с.
3. Бельских И.Е. Институциональные основы рекламы и публичных релейшнз фирмы в современной экономике // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 36. – С. 16-24.
4. Бельских И.Е. Стратегия развития потребительского патриотизма в России на основе деловой этики предпринимателей // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 19. С. 46-51.
5. Бельских И.Е., Горбатюк А.А. Особенности потребительских предпочтений соковой продукции на внутреннем рынке России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11-1 (64-1). С. 754-757.

УДК: 330.101.22

Самарина Т.Н.

студент магистратуры

факультет Менеджмента

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Россия, г. Москва

ФРАНЧАЙЗИНГ В СОЦИАЛЬНОМ БИЗНЕСЕ (НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНЫХ ДЕТСКИХ САДОВ)

Аннотация

В статье проанализирован опыт франчайзинга в социальном предпринимательстве на примере нескольких частных детских садов Москвы и Московской области. Целями исследования являются: информатизация заинтересованных граждан о возможностях франчайзинга в дошкольном образовании и распространение уже имеющегося в данной сфере опыта в России.

Автором затронуты вопросы современной ситуации на рынке образовательных и воспитательных услуг для дошкольников как в частном, так и в государственном секторе, проведен анализ публичной статистики по

проблеме, и сформулированы основные особенности франшиз в области дошкольного образования с их экономическими характеристиками. Также представлены усредненные значения основных затрат на открытие собственного бизнеса по франшизе, и указаны положительные тенденции для экономики и населения от реализации такого рода проекта.

Ключевые слова: дошкольные образовательные учреждения, малый бизнес, образовательные услуги, социальное предпринимательство, франчайзинг, частные детские сады.

Samarina Tatiana

Master student of the Management Department

Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

FRANCHISING IN THE SOCIAL BUSINESS (AS AN EXAMPLE OF PRIVATE KINDERGARTENS)

Abstract

The article analyzes the franchising experience in social entrepreneurship as an example of private kindergartens in Moscow and the Moscow region. The objectives of the study are computerization of concerned citizens about the possibilities of franchising in early childhood education and dissemination of existing experience in this field in Russia.

The author touched upon the current situation in the market of educational and pedagogical services for preschoolers in both the private and public sector, carried out statistical analysis of the problem and sets out the basic features of franchises in the field of pre-school education with their main economic characteristics. Also presents the average values of the main costs of opening their own business franchise, and given the positive trends in the economy and population of the implementation of such project.

Keywords: pre-school educational institutions, small business, educational services, social entrepreneurship, franchising, private kindergartens.

Введение

Западные и отечественные ученые-экономисты все больше внимания уделяют такому явлению, как социальное предпринимательство. Существует множество определений этого понятия, однако, большинство экспертов придерживается мнения, что социальное предпринимательство – это использование в компаниях рыночных механизмов функционирования для решения социальных задач.

Как правило, забота о социально-уязвимых гражданах ложится на плечи государства, тогда как бизнес занимается благополучием своих владельцев. Однако предприниматели с активной гражданской позицией решились соединить коммерческие принципы ведения бизнеса и социальную полезность, результатом чего стали социальные предприятия. Их деятельность привела к увеличению уровня и качества жизни населения во многих странах мира. И государству, и бизнесу выгодно существование

такого инструмента, решающего своими силами социальные проблемы.

О социальном бизнесе в России

В Российской Федерации массовое развитие социального предпринимательства стимулируется Фондом региональных социальных программ «Наше будущее», основанным в 2007 году Вагитом Алекперовым. Фонд является некоммерческой организацией, цель которой – развитие социального предпринимательства в России с помощью финансовой, правовой, консультационной и информационной поддержки социальным предпринимателям.[13]

По данным сайта фонда "Наше будущее" на 01.01.2015 года основными направлениями деятельности социальных предприятий у нас в стране являются: дошкольное образование (41%), трудоустройство людей, находящихся в трудной жизненной ситуации (16%), повышение качества жизни людей из социально-незащищенных групп населения (7%), повышение качества и доступности медицинских услуг (7%), выпуск социально-значимой продукции (6%) и развитие сельского хозяйства в регионах России (6%). Всего фонд оказал поддержку в виде беспроцентных займов 133 социальным проектам в 47 регионах на общую сумму 297,5 миллионов рублей. [13]

Успех отдельных бизнес-проектов в социальной сфере привел к появлению и распространению в ней франчайзинга, о чем чаще всего неизвестно широким массам населения. Между тем осведомленность граждан о возможности открыть свой собственный социальный бизнес с помощью приобретения франшизы может значительно улучшить как экономическую, так и социальную ситуацию в стране.

Самым распространенным направлением деятельности социальных предприятий в России является дошкольное образование (41% от всех социальных предприятий на 01.01.2015), очень востребованное со стороны населения. Поступление ребенка в государственный детский сад часто осложняется отсутствием в нем мест, неудобным расположением, переуплотненностью, а, значит, и снижением качества оказываемых образовательных и воспитательных услуг.

Женщина, не имеющая возможности отдать ребенка в детский сад, ставит под удар свою трудовую деятельность, нередко оказывается перед выбором между рождением детей и карьерой. Для ребенка же очень важно находиться в дошкольном образовательном учреждении, где лучше происходит социализация, взаимодействие с другими детьми, усвоение культурных норм и навыков.

Помимо этого, существует проблема нелегальных «домашних» детских садов, где никто не может гарантировать родителям сохранность здоровья их детей, а также уровень получаемых знаний. [10] Решить названные проблемы пытаются частные дошкольные учреждения, в т. ч. открываемые с помощью франшизы.

Автором была проанализирована деятельность частных детских садов города Москвы и Московской области, предлагающих франшизу,

рассмотрены их основные экономические характеристики. Целями исследования являются: информатизация заинтересованных граждан и распространение имеющегося в данной сфере опыта в России.

Дошкольная статистика

Для начала коснемся статистики Российской Федерации в области дошкольного образования. Государственный комитет по статистике не дает детализированных данных о частных и государственных детских садах и их расположении. На конец 2013 года в РФ насчитывалось 43,2 тысячи детских садов, численность воспитанников составляла 6347,3 тыс. [11] На 100 мест в детских садах приходилось 105 детей (в городе – 108, в сельской местности – 93). На начало января 2014 года в очереди находилось 425 277 детей, на 1 мая 2015 г. – 244 106. [6]

В журнале Forbes за август 2012 года приведены следующие статистические данные по Москве и РФ: 2% от общего количества детских садов в России приходится на частные дошкольные образовательные учреждения, имеющие лицензию, примерно такое же количество детских садов функционируют нелегально. Около 15% дошкольных учреждений приходится на домашние детские сады (форма организации – ИП).

5,5 млн. воспитанников посещают дошкольные учреждения. 1,9 млн. детей стоят в очереди в государственные детские сады. 1000 руб. в месяц – средняя родительская плата за государственный садик в Москве; от 6 000 до 15 000 руб. – средняя плата за пребывание ребенка в домашнем детском саду; 15 000–25 000 руб. – в частном детском саду с образовательной лицензией; рекорд цен в Москве – 120 000 руб. в месяц.

В группе государственного садика 25-30 детей; в группе частного сада обычно не более 12 детей. 15 000–21 000 рублей получает воспитатель в государственном дошкольном образовательном учреждении (ДООУ) в Москве. В частном детском саду воспитатель зарабатывает на 15-30% больше. В Германии средняя зарплата воспитателя детского сада порядка €1700, в Норвегии – €2500, в США – \$7-12 в час. [4]

Данные, приведенные Forbes, не учитывают изменений, связанных с Программой доступности дошкольного образования, запущенной в 2013 году. [1] Приведем новейшие данные.

В Российской газете периодически появляются статьи, касающиеся дошкольных образовательных учреждений и реализации указанной выше программы. Например, в статье за 22 января 2016 года вице-премьер Ольга Голодец сообщила, что за последние три года в регионах России дополнительно были созданы 1 миллион 300 мест в детских садах. Закрывать «детскую» очередь пока не смогли пять регионов: Крым, Севастополь, Дагестан, Ингушетия и Тыва. [3] В более ранней статье за 23 декабря 2015 года сообщается о том, что ликвидирована очередь в детские сады Подмоскovie. За три предшествующих года в регионе было построено 365 государственных дошкольных образовательных учреждений (всего в России – 600). [5]

Однако уполномоченный при президенте РФ Павел Астахов в своем докладе, опубликованном 2 июня 2015 года [2], сообщает, что несмотря на программу [1], число детских садов последние пять лет неуклонно сокращается. В Министерстве образования и науки Российской Федерации этот факт объяснили объединением детских садов.

Таким образом, государство поддерживает сферу дошкольного образования, открывает новые детские сады, пытается ликвидировать очередь, но это не умаляет ценности частных детских садов, где часто практикуется индивидуальный подход, различные дополнительные услуги (танцы, изучение иностранных языков, рисование и т.д.), вследствие чего они все равно востребованы.

Примеры франшиз в дошкольном образовании: от слов к делу

Вернемся к франчайзингу частных детских садов. Портал «Новый Бизнес: Социальное предпринимательство» [9] предлагает пользователям массу интересных социально-ориентированных франшиз, которые можно отбирать по названию, сфере деятельности, году возникновения, региону, сроку окупаемости и объему инвестиций.

Автором были выбраны 2 региона (город Москва и Московская область) как крупные образовательные центры, где инновационный социальный бизнес особенно активно развивается. Исследуемая сфера деятельности – частные детские сады.

В Москве предлагаются 4 франшизы: «Маленькая страна», SunSchool, Волшебная школа «Радуга» и Билингвальный Детский Сад MILC. В Московской области представлен проект «Ладушки». Коротко охарактеризуем каждый из проектов.

«Маленькая страна». Первый детский сад открылся в 2012 году, сейчас функционируют 22 детских сада: 13 в Московской области, 6 в Москве и по одному в Краснодаре, Волгограде и Ростове-на-Дону. «Маленькая страна» оказывает услуги всестороннего развития дошкольников, а также организации специализированных развивающих мероприятий, детских праздников, мастер-классов и конкурсов. Предусмотрены дополнительные учебные программы по математике, грамматике, английскому языку (по авторской методике learn to play), танцам, изобразительному искусству, лепке. Проводятся коррекционные психологические и логопедические консультации. С 2015 года бренд получает государственную помощь.

Своим партнерам по франшизе сеть детских садов «Маленькая страна» предоставляет полный комплекс поддержки и сопровождения: брэндбук, продвижение в сети Интернет, маркетинг, юридическое, экономическое, документальное сопровождение. Консультационная помощь франчайзи оказывается на всех этапах проекта и на срок до пяти лет. [12]

SunSchool. Данная сеть детских садов существует с 2011 года. На сегодняшний день функционируют 54 детских сада по всей России и СНГ, 9 планируются к открытию. Концепция развития SunSchool ABC (Abilities, Body, Communication) помогает воспитать яркую и уверенную личность с

заботой о здоровье, формировании интеллекта и навыков общения. Среди преимуществ сети удобный график, здоровое питание, обучение английскому языку, специальная мебель, видеонаблюдение, страхование детей и контроль качества услуг.

При покупке франшизы возможны несколько вариантов: стандартный и премиум пакеты с разным наполнением (вплоть до открытия «под ключ»). Существует своя маркетинг-система с отслеживанием интернет-маркетинга по всем детским садам. [15]

Волшебная школа «Радуга» – сеть детских садов, работающих по системе Монтессори, основанной на индивидуальном подходе к каждому ребенку. Работает данная сеть с 2011 года. Школа «Радуга» создана профессиональной командой педагогов, имеющих аккредитацию ведущих российских и зарубежных Монтессори-Институтов, с большим опытом работы в сфере Монтессори-образования в России и за рубежом.

На сегодняшний день действуют детский сад и детский развивающий центр (в Москве). Своим партнерам по франшизе «Радуга» предоставляет несколько вариантов портфелей (базовый, расширенный и полный) в зависимости от комплекта услуг. [8]

Образовательное учреждение **"Билингвальный детский сад"** структур Московского инновационного лингвистического центра (Moscow Innovative Language Centre) занимается разработкой и совершенствованием развивающих и образовательных программ для детей. Билингвальная система образования предполагает современный комплексный подход к развитию и воспитанию детей дошкольного возраста. Данная система образования целенаправленно развивает все психические процессы: память, внимание, мышление, речь на двух языках (полдня на русском, полдня на английском).

Сегодня функционируют 3 детских сада, из которых 2 собственных и 1 по франшизе (в Москве). Для потенциальных покупателей франшизы предусмотрены помощь в стратегическом планировании, юридическое сопровождение поиск педагогов и администраторов. [7]

Последний из рассматриваемых проектов – сеть частных детских садов **«Ладушки»** – сады, ориентированные на формирование привычек здорового образа жизни у ребенка с самого раннего возраста. Первый детский сад был открыт в 2013 году. Создатели сети используют многие известные развивающие методики для детей раннего возраста. Сегодня существует 6 домашних детских садов «Ладушки», и в связи с накоплением опыта запущена программа франчайзинга. [14]

Рассмотрим условия, на которых покупается франшиза в каждой из сети детских садов (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные экономические характеристики франшиз

Франшиза	Объем инвестиций	Паушальный взнос	Роялти	Срок окупаемости
«Маленькая страна»	600 000 руб.	250 000 руб.	5%	6 месяцев

SunSchool	400 000 руб.	300 000 руб.	5%	12 месяцев
Волшебная школа «Радуга»	1 000 000 руб.	300 000 руб.	10 000 руб.	18 месяцев
Билингвальный Детский Сад MILC	960 000 руб.	750 000 руб.	Не сообщается	Не сообщается
«Ладушки»	300 000 руб.	500 000 руб.	Отсутствует	2 месяца

Источник: составлена автором.

По данным таблицы рассчитаем средние значения. Средний объем инвестиций: 652 000 руб., средний паушальный взнос: 420 000 руб., средний срок окупаемости: 9,5 месяцев. Итого требуется около 1 000 000 рублей на открытие своего собственного детского сада по франшизе и чуть меньше года для того, чтобы он окупился. Эта сумма значительно меньше суммы, затрачиваемой государством на постройку нового детского сада «с нуля».

Заключение

Помимо экономии средств бюджета, франчайзинг в сфере детских садов означает разнообразие оказываемых образовательных и воспитательных услуг: одни дошкольные образовательные учреждения специализируются на иностранных языках, другие на сохранении и преумножении здоровья, третьи на творческом развитии ребенка и т.д. Здесь может внедряться передовой педагогический опыт и новейшие информационные технологии.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Российской Федерации № 295 от 15.04.2014 г. «Об утверждении Государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы».
2. Астахов П. О положении детей в РФ / Учительская газета. – 2015. – № 15.
3. Домчева Е. Голодец: Полмиллиона женщин вышли на работу в новые детские сады / Российская газета. – 2016. – № 6880.
4. Рогачева Н. Детские сады в цифрах / Forbes. – 2012. – № 101.
5. Рыбникова И. Не ждали / Российская газета. – 2015. – № 6861.
6. Статистический сборник 2013. – М.: Росстат, 2013 – 717 с.
7. Билингвальный Детский Сад MILC [Электронный ресурс]. – URL: http://www.milcentre.ru/Detskiy_sad_MILC.
8. Детский сад Волшебная школа «Радуга» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.schoolmagic.ru>.
9. Новый бизнес: социальное предпринимательство: портал о социальном бизнесе. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nb-forum.ru>.
10. Официальный сайт движения Матери России. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.матери-россии.рф>.
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>.
12. Сеть детских садов «Маленькая страна» [Электронный ресурс]. – URL: <http://malenkaystrana.ru>.
13. Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» [Электронный ресурс]. – URL: <http://nb-fund.ru>.
14. Частный детский сад «Ладушки» [Электронный ресурс]. – URL:

<http://ladushki-sad.ru>.

15. Частные английские детские сады SunSchool [Электронный ресурс]. – URL: <http://sunschool.ru>.

Самусенко М.

студент

магистерская программа

"Инвестиционный и финансовый менеджмент"

Седаш Т.Н., к.э.н.

научный руководитель

АНАЛИЗ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОПЦИОНОВ ПРИ УСЛОВИИ ТРУДНО ПРОГНОЗИРУЕМЫХ СОБЫТИЙ, КОТОРЫЕ СИЛЬНО ВЛИЯЮТ НА РЫНОК

Аннотация

В статье анализируется расхождение справедливой цены опциона и его реальной цены в период резкого роста или падения стоимости базового актива. Для примера и оценки расхождений используется опцион на покупку валютной пары USD RUB за 2014 год. Выявляются возможные причины по которым происходит расхождение и приводится решение, которое позволит сократить данное расхождение.

Ключевые слова: фондовый рынок, опцион, валютный рынок, деривативы, справедливая цена опциона, волатильность, модель Блэка-Шоулза

Считается что справедливую стоимость опциона на финансовый актив, который торгуется на фондовом рынке можно однозначно определить по поведению базового актива. Одним из способов определения справедливой цены является модель ценообразования европейского опциона Блэка-Шоулза.

Оценка стоимости опционов используется как при хеджировании портфелей, так и в случае спекуляций для нахождения недооцененных и переоцененных опционов. Также модель Блэка-Шоулза позволяет оценить рыночные предпосылки по будущему значению волатильности.

Данная модель имеет некоторые допущения:

- По базовому активу опциона на покупку выплаты до экспирации опциона не происходят
- Нет транзакционных издержек при покупке и продаже опциона и базового актива
- Безрисковая процентная ставка постоянна во время действия опциона
- При покупке ценной бумаги можно привлекать средства по краткосрочной безрисковой ставке
- Короткая продажа ценных бумаг не ограничена, продавец получает деньги сразу
- Торговля базовым активом ведется непрерывно, поведение ее

цены подчиняется законам геометрического Броуновского движения

При скачкообразном непредвиденном изменении цены основной вклад в расхождение стоимости опциона по модели Блэка-Шоулза и его реальной цены вносит допущение, что цена базового актива изменяется непрерывно и ведет себя по законам геометрического Броуновского движения, а также допущение, что математическое ожидание изменения цены базового актива равно 0, что неверно при наличии явного тренда.

Целью исследования является определить насколько модель ценообразования опционов точно может определить цену опциона, который торгуется на реальном рынке. Известно, что с учетом улыбки и ухмылки волатильности, модель Блэка-Шоулза определяет цены опционов точно для базовых активов, изменение цен которых непрерывно, т.е. цены базового актива изменяется постоянно на небольшую величину, математическое ожидание изменения цены базового актива рано нулю или пропорционально его предполагаемой доходности. Однако, интересно узнать каково расхождение цены, рассчитанной по модели Блэка-Шоулза и реальной цены опциона для базового актива, который котируется скачкообразно, с явным трендом, превышающим его доходность и обладает быстро растущей волатильностью. Также важно проанализировать зависимость расхождения цен опциона от изменения волатильности базового актива. С точки зрения поставленной задачи наиболее интересным было бы изучить колебания курса рубль-доллар в четвертом квартале 2014 года. Дальнейший расчет позволит нам выяснить, можно ли использовать модель Блэка-Шоулза для ценных бумаг, чье движение цен не удовлетворяет закону геометрического Броуновского движения, и оценить зависимость ошибки расчетной цены от роста волатильности базового актива.

Для анализа будут использоваться десятиминутные бары USD000000TOD за 2014 год. Предполагаемый опцион будет являться call опционом с датой выпуска 1 сентября 2014 года и датой исполнения 31 января 2014 года. Данный период выбран по той причине, что в нем наблюдаются большие скачкообразные движения цены базового актива, т.е. USD000000TOD. Для простоты будем считать опцион in money, страйк цена которого будет 36.965 рублей, при этом влияние улыбки волатильности будет минимизировано. График движения цен базового актива представлен на рисунке 1. Серыми вертикальными линиями ограничен период существования рассматриваемого опциона.



Рис. 1

Рассчитаем историческую и прогнозируемую волатильность базового актива за период с 2014.1.1 по 2014.9.1, т.е. за 2014 год до выпуска исследуемого опциона.

Для расчета прогнозируемой волатильности будем использовать экспоненциально взвешенную оценку среднего квадратического отклонения цены базового актива, т.к. она точнее работает на быстроизменяющихся данных, чем обычное среднее квадратическое отклонение.

$$u_i = \ln \left(\frac{S_i}{S_{i-1}} \right)$$

$$\text{variance} = \sigma_n^2 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m u_{n-i}^2$$

$$\sigma_n^2(\text{ewma}) = \lambda \sigma_{n-1}^2 + (1 - \lambda) u_{n-1}^2$$

Рассчитанная таким образом волатильность имеет значение 27,7 % на 2014.09.01.

Для расчета исторической волатильности за указанный период воспользуемся формулой.

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}.$$

Историческая волатильность имеет значение 26,7%, что довольно близко к прогнозируемой и ожидаемо, т.к. цена базового актива осциллирует вокруг среднего значения.

Для определения справедливой цены опциона по модели Блэка-Шоулза будем использовать следующие формулы

$$\text{цена опциона } v(t, S_t) = \int_{\ln(K/S_t)}^{\infty} (S_t e^y - K) p(y) dy$$

K - цена исполнения, $p(y)$ – плотность нормального распределения со средним $a(T - t)$ и дисперсией $\sigma^2(T - t)$

$$v(t, S_t) = S_t \Phi(x_+(t)) - K/B_T \Phi(x_-(t)) B_t,$$

$$\text{где } B_t = e^{rt}, \quad x_{\pm} = \frac{\ln(K/S_t)}{\sigma\sqrt{T-t}} + \left(\frac{r}{\sigma} \pm \frac{\sigma}{2}\right),$$

$$\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-t^2/2} dt$$

Имея справедливую цену опциона и цену базового актива можем рассчитать дельту, как отношение изменения цены опциона к изменению цены базового актива. Начальная цена опциона $C_0 = 2.838$, конечная цена $C_1 = 3.234$, начальная цена базового актива $S_0 = 36.965$, конечная цена $S_1 = 37,377$. $\Delta = (C_1 - C_0)/(S_1 - S_0) = 0.96$.

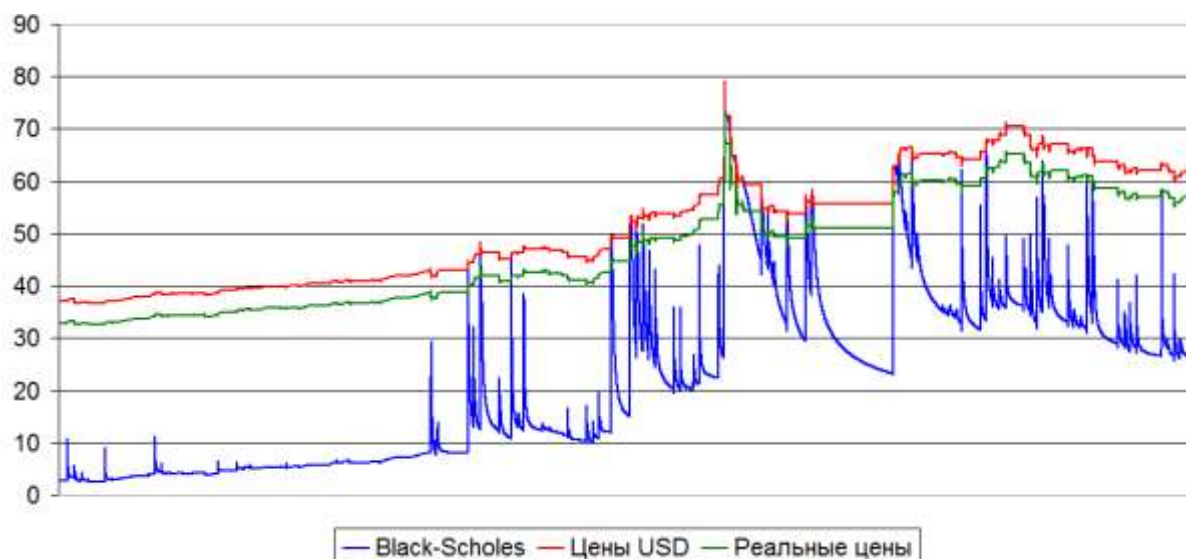
Зная дельту опциона сможем вычислить реальную цену опциона. Создадим синтетическую позицию из длинной позиции опциона и короткой позиции дельта бумаг базового инструмента, т.е. 0,96 доллара. Таким образом у нас получится дельта нейтральная позиция, которую будем считать безрисковой с безрисковой доходностью 12% годовых. Из выше описанного, получим равенство, слева стоимость синтетической позиции в день выпуска опциона, справа стоимость синтетической позиции сразу после закрытия опциона.

$$C - 0,96 * 37,377 = e^{12 * \frac{1}{3}} * 0,04 * 61,877$$

Здесь C - реальная стоимость опциона, 0.96 - дельта, 37.377 - стоимость базового актива в день выпуска опциона, 0.12 - безрисковая ставка, 1/3 - интервал между выпуском и экспирацией опциона в годах, $0.04 = (1 - 0.96)$, 61.877 - цена базового актива в момент экспирации опциона. $C = 43,684$ рубля.

Рассчитаем справедливые стоимости опциона по Блэка-Шоулза за весь период его существования. При этом для каждой новой цены будем пересчитывать экспоненциально взвешенную волатильность заново.

Также рассчитаем реальную стоимость опциона для каждого момента времени, за который есть котировка по базовому активу. Объединим графики стоимостей базового актива, реальной стоимости опциона и справедливой цены по Блэка-Шоулза.



На графике видно, что реальная стоимость опциона повторяет движение стоимости базового актива, цена опциона по Блэка-Шоулза скачет и изредка пробивает реальную цену опциона. Цена опциона, рассчитанная по модели Блэка-Шоулза сильно реагирует на волатильность базового актива, это вызвано в том числе и тем, что ведется расчет экспоненциально взвешенной волатильности. В целом можно судить, что опцион недооценен при расчете его стоимости по модели Блэка-Шоулза, при резких скачках цены базового актива расчетная стоимость резко возрастает и превышает реальную. Большой вклад в расхождение реальной и справедливой цены вносит дельта. Очевидно, что с появлением скачков в цене базового актива и явно направленного тренда, дельта изменилась, а соответственно и реальная цена актива должна рассчитываться с новыми коэффициентами.

Исходя из полученных результатов, можно сказать, что валютные рынки, особенно в период экономической нестабильности не могут быть описаны диффузионной моделью, отсюда и некорректность оценки справедливой цены по модели Блэка-Шоулза. Для данного ценового ряда больше подошли бы модели, описывающие Леви процессы. Резкие скачки цены базового актива приводят к тому, что модель Блэка-Шоулза не успевает за резкими изменениями волатильности. По большому счету в период появления "Черного лебедя" рынок ведет себя непредсказуемо и среднесрочные и долгосрочные прогнозы неточны в любом случае. В данной ситуации уверенная торговля возможна при наличии инсайдерской информации или на очень краткосрочном периоде, используя технический анализ котировок базового актива.

Использованные источники:

1. "Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты", Джон К. Халл, издательский дом "Вильямс", 2008 год.
2. "Опционы. Полный курс для профессионалов", Саймон Вайн, Альпина бизнес букс, Москва 2007 год.
3. Торговая платформа Quik
4. Информационный портал TradingView <http://tradingview.com>

Сафина Н.А.
Ульяновский государственный технический университет
Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Россия, г. Ульяновск

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах не может сводиться только к удовлетворению текущих финансовых потребностей, определяемых необходимостью управления отдельными видами оборотных активов, замены выбывающих внеоборотных активов или текущего их прироста в связи с происходящими изменениями объема хозяйственной деятельности.

На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления и планирования финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней финансовой среды [7, с. 3].

Планирование – это процесс разработки и принятия целевых направлений в количественном и качественном выражении, а также установления путей их наиболее эффективного достижения.

Планирование капиталов в организациях выполнялось и в прошлые годы. В условиях административно-командной экономики пятилетний финансовый план государственного предприятия складывался задачами отраслевого министерства, а годовые финансовые планы собирались на основе контрольных данных, которые доводились до компаний вышестоящими организациями. Утверждаемые лично предприятием годовые финансовые планы, тем не менее, существовали, регламентированы «сверху» согласно важным признакам: согласно размеру реализуемой продукции, номенклатуре издаваемых продуктов, сумме прибыли, рентабельности, платежам в госбюджет. Проекты удавались большие, трудно применимые с целью управления. В данных обстоятельствах предприятию, его финансовой работе отводилась роль простых исполнителей, а необходимость в финансовом планировании на невысоком уровне при директивном управлении терялась.

Рыночная экономика как более непростая и организованная социально-экономическая концепция требует высококачественного финансового планирования, так как за все без исключения отрицательные результаты и просчеты проектов ответственность обладает сама компания смещением в худшую сторону своего финансового состояния.

Значение финансового планирования для хозяйствующего субъекта заключается в том, что оно:

1. Воплощает выработанные стратегические цели в форму определенных финансовых показателей;

2. Гарантирует финансовыми ресурсами заложенные в производственном проекте экономические соотношения развития;

3. Дает способности установления жизнеспособности плана компании в обстоятельствах конкурентной борьбы;

4. Служит инструментом извлечения экономической помощи от внешних инвесторов.

Планирование сопряжено, с одной стороны, с предупреждением неправильных операций в сфере финансов, с другой – с сокращением количества незанятых способностей.

Практика хозяйствования в обстоятельства рыночной экономики выработала конкретные подходы к планированию формирования отдельного предприятия в заинтересованностях ее собственников и с учетом действительной ситуации на рынке.

Значимость проблемы «Финансовое планирование на предприятии» очевидна в современных обстоятельства российской реальности. Связано это, в первую очередь, с переходом от командной модели экономики, при которой планирование осуществлялось централизованно, к рыночным отношениям. Современный рынок предъявляет значительные условия к предприятию. Трудность и значительная подвижность совершающихся на нем действий формируют новейшие предпосылки с целью наиболее значительного использования планирования. Главными условиями возрастающей роли планирования в нынешних обстоятельствах являются:

- Увеличение размеров фирмы и затруднение форм ее деятельности;

- Значительная нестабильность внешних условий и факторов;

- Новейший образ управления персоналом;

- Усиление центробежных сил финансовой компании.

Способности планирования в экономической организации компании ограничены рядом объективных и субъективных причин. Более значимыми из них считаются:

1. Неопределенность внешней среды;

2. Возможность слияния или поглощения иной компанией;

3. Возможность монопольного определения стоимости реализации продукции;

4. Контрактные отношения.

В рыночной экономике предприниматели не могут достичь устойчивого успеха, в случае если никак не будут конкретно и результативно свою деятельность, регулярно подбирать и аккумулировать информацию, равно как о пребывании целевых рынков, утверждения на них конкурентов, так и о личных перспективах и способностях.

Использованные источники:

1. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент. Москва 2013 – 578с.
2. Большаков С.В. «Финансовая политика и финансовое регулирование экономики» - Финансы. 2013 – 507 с.
3. Внутрифирменное планирование: Учебник. – 2-е изд., испр. И доп. – М.:ИНФРА – М, 2014. – 400с.
4. Волков О.И. Девяткин О.В. Экономика предприятия: Учебник – М.:ИНФРА – М, 2014 – 520с.
5. Ковалев В.В., Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2013г
6. Финансовое планирование и контроль/Под ред. М.А. Поукока, А.Х. Тейлора; Пер. с англ. М.: Инфра – М, 2013г
7. Шигаева Е.В. Определение понятия финансовой стратегии организации / Е.В. Шигаева, Н.П. Абаева // Современные подходы к решению финансово-экономических проблем: сборник научных трудов, Ульяновск, УлГТУ, 2012, С. 3-7.

УДК 338.1

Сафина Н.А.
Ульяновский государственный технический университет
Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена проблеме управления рисками предпринимательской деятельности. Рассмотрены ключевые степени управления рисками. Приведена матрица основных определений организации процесса управления рисками на предприятии. Эта концепция позволяет благополучно решать появляющиеся современные проблемы и применять возможности, повышая потенциал организации.

Перемены внешней среды, обусловленные трансформационными действиями в экономике страны и мира в целом, приводят к непостоянности функционирования компаний, и как следствие, становится важной проблемой управления хозяйственными рисками.

Руководство рисками в фирмах предполагает собою концепцию регулирования финансовых, экономических и иных взаимоотношений, образующихся в обстоятельствах неопределенности.

Неопределенность - это основа возникновения риска. Таким образом, в случае направленных операций лица в обстоятельствах неопределенности, появляется возможная вероятность (риск) наступления событий, которые не дает возможность достигнуть установленных целей.

С целью устойчивой деятельности организации следует проведение мероприятий по уменьшению уровня предпринимательского риска. Создание

способов снижения риска требует раскрытия определенных факторов, его порождающих, и оценку их значимости.

Управление рисками предприятия ориентировано не только в обнаружение каких-либо рисков, но и на руководство способностями компании, что, в свою очередь, создает и сохраняет цену компании на рынке.

Увеличение цены станет наибольшим в случае если управление устанавливает стратегию и цели таким образом, для того чтобы гарантировать оптимальный баланс в связи увеличением ростом компании, ее прибыльностью и рисками; эффективно и результативно применяет средства, необходимые для достижения целей организации. Управление рисками в современных условиях организации включает в себя:

- Определение уровня риска, на который готова пойти организация, в соответствии со стратегией развития.
- Совершенствование процесса принятия решений по реагированию на возникающие риски.
- Сокращение числа непредвиденных событий и убытков в предпринимательской деятельности.
- Определение и управление всей совокупностью рисков в предпринимательской деятельности.
- Использование благоприятных возможностей. Принимая во внимание все потенциально возможные события, а не только вероятные риски.
- Рациональное использование капитала.

Управление риском означает иметь возможность снизить его до определенного, допустимого для данного хозяйствующего субъекта уровня.

Предложенное определение риска в предпринимательской деятельности указывает:

- во-первых, на наличие источника риска, как во внешней, так и во внутренней сфере предприятий;
- во-вторых, никак не объединяет угроза только к экономическим утратам компании, а включает наиболее обширное по объему понятие «угроза», увязывая его с наличием неопределенности;
- в-третьих, предполагает ключевой управленческий принцип опережающего отражения и соответствующие ему механизмы, разрешающие вовремя раскрывать различные риски и управлять ими.

Каждый сотрудник компании несет конкретную ответственность за управление рисками. Абсолютную ответственность обладает руководитель компании, который и является «владельцем» данного бизнес-процесса. Прочие менеджеры обязаны обеспечивать поддержку философии компании в сфере управления рисками, содействовать соблюдению показателей риска, на который готова последовать предприятие, управлять рисками в рамках своих зон ответственности с учетом возможных для них уровней риска.

Таким образом, в условиях риска предприятия должны эффективно работать, преодолевая увеличение уровня неопределенности во внешней среде. Согласно нашему взгляду, следует включать все сферы управления

предприятием, в которых сконцентрированы основные риски деятельности организации. При управлении предпринимательскими рисками следует опираться на постоянное обновление данных о внешней среде, осуществить анализ, поиск новейших стратегий и тактических подходов. Следовательно, регулярно включать наиболее существенную долю концепции управления предприятием.

Использованные источники:

1. Гатиятов Р. / Риск и контроль (Модель COSO) ([www. iia-ru.ru/inner_auditor/publication/ member_articles/risk_and_control_gniyatov/](http://www.iaa.ru/inner_auditor/publication/member_articles/risk_and_control_gniyatov/))
2. Как найти и удержать лучших сотрудников / Уотерман-мл. Р. Каппелли П. Уотерман Д. Коллард Б. Фернандес-Араос. - Киев: Изд-во «Альпина бизнес букс», 2006. - 213 с.
3. Качалов, Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. - М.: Наука, 2002. - 192 с.
4. Международный институт управления проектами (www.pmi.org).

*Сафина Л.А.
студент
эконом.-матем. факультет
НФ БашГУ*

*Курбанаева Л.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Нефтекамск*

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Изучение теоретических основ управления финансовыми ресурсами организации необходимо начать с рассмотрения понятия финансовых ресурсов в трактовке ведущих российских экономистов [2].

Имеющиеся определения понятия «финансовые ресурсы», как правило, не основываются на исходной категории финансов и объективных характеристиках и основополагающих допущениях. Часто, они связаны либо с понятием денег (что, во-первых, упрощенно отождествляет «деньги» – категорию экономической теории с понятием финансовой науки, а, во-вторых, не учитывает совокупности объективных характеристик финансов), либо с собственными денежными средствами хозяйствующего субъекта (что не только не раскрывает сущности исследуемой категории, но и достаточно односторонне характеризует природу их собственности), либо с его доходами, накоплениями, поступлениями (что также не раскрывает их природы, а лишь ограниченно показывает форму источника).

Значительный избыток финансовых ресурсов над потребностью в них отнюдь не свидетельствует о более высоком уровне защищенности финансовых интересов предприятия, так как в этом случае реализуются угрозы потери стоимости капитала от инфляции, во времени и т. д.

Таким образом, можно сказать, что финансовые ресурсы предприятия

образуются в результате производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов путем получения денег за проданные товары, производимые ими, а также мобилизации средств на финансовом рынке. Финансовые ресурсы предприятия – это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства. В процессе управления финансовой системой предприятия решаются вопросы получения финансовых ресурсов, управления финансовыми ресурсами и их использования.

Основной целью формирования финансовых ресурсов предприятия является полное удовлетворение его финансовых потребностей, обеспечивающих предусмотренные темпы его устойчивого роста в предстоящем периоде.

С учетом этой цели процесс формирования финансовых ресурсов предприятия строится на основе следующих принципов:

1. Учет перспектив развития хозяйственной деятельности предприятия. Процесс формирования объема и состава финансовых ресурсов предприятия подчинен целям обеспечения устойчивого его роста на всех этапах стратегического периода. Обеспечение этой перспективности формирования финансовых ресурсов предприятия достигается в процессе долгосрочного планирования их объема и состава.

2. Выделение в общем объеме финансовых ресурсов инвестиционной их части. Общая потребность в инвестиционных ресурсах предприятия основывается на расчетах объемов инвестирования, обеспечивающего реализацию, как корпоративной его стратегии, так и функциональных его стратегий, а также стратегий отдельных бизнес-единиц.

3. Обеспечение оптимальной структуры источников формирования финансовых ресурсов с позиций финансовой безопасности предприятия. Оптимальная структура источников формирования финансовых ресурсов обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития.

4. Минимизация стоимости привлечения финансовых ресурсов по каждому из источников их формирования. Такая минимизация способствует снижению средневзвешенной стоимости капитала предприятия, а соответственно и росту уровня его финансовой рентабельности [1].

Реализация этих принципов составляет основное содержание процесса управления формированием финансовых ресурсов предприятия в системе обеспечения его финансовой безопасности.

Финансовые ресурсы предприятия отождествляли либо с фондами денежных средств, либо с денежными доходами и поступлениями. Фонды денежных средств могут и не образовываться у организаций, а доходы и поступления не обязательно иметь денежную форму.

Современные экономические условия требуют, как нам кажется, четкости и ясности определения финансовых ресурсов, универсального для

любой экономической системы. Финансовые ресурсы организации – самостоятельная категория, представляющая собой денежные средства и их эквиваленты, находящиеся в распоряжении в каждый определенный момент времени и постоянно меняющиеся в процессе их формирования и использования.

Роль финансовых ресурсов в предпринимательской деятельности трудно переоценить, поскольку они непосредственно и в кратчайшие сроки способны превращаться в любой другой вид экономических ресурсов и, кроме того, обеспечивать кругооборот последних.

Поэтому от наличия у предприятия достаточного количества финансовых ресурсов напрямую зависит успешность предпринимательской деятельности и надежность организации как делового партнера. В условиях развитого рынка существенно повышается ответственность хозяйствующих субъектов за финансирование своей деятельности.

В связи с этим возникает необходимость в умелом управлении как предприятием в целом, так и его финансовыми ресурсами, с целью их самовозрастания.

Наиболее важными для предприятия с точки зрения их величины и самостоятельности являются финансовые ресурсы, образуемые за счет собственных и приравненных к ним средств, а также заемные средства. При этом важно отметить, что каждый источник характеризуется спецификой своего образования. Так, например, получение прибыли связано со многими обстоятельствами. Условно их можно разделить на четыре основные группы [5].

Первая группа – это выбор производства таких товаров и оказания услуг, которые пользуются спросом у населения (миссия предприятия).

Вторая группа – это умелое использование производственных и хозяйственных факторов, обеспечивающих выпуск товаров с издержками производства ниже общественно необходимых и высокого качества.

Третья группа связана с умением эффективно осуществлять сбыт продукции и снабжение производства сырьем, материалами и т. д. по приемлемым ценам.

Четвертая группа включает в себя факторы экономического роста на основе расширения производства, внедрения новых технологий, техники и освоения новых продуктов, позволяющих обеспечивать получение прибыли⁹⁵.

Потребности в финансовых средствах, как показывает практика, возникают в краткосрочном и долгосрочном планах. Основными их источниками являются собственные и заемные средства.

Практика выработала две формы их обеспечения. Одна представляет собой собственные средства, включающие в себя: уставный капитал, резервный фонд, фонды накоплений, целевые финансовые поступления,

⁹⁵ Федотова М.А. Практические аспекты формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии // Финансовый менеджмент. – 2015. – №3. – С. 3.

средства от других организаций и частных лиц, поступления от сдачи имущества в аренду, нераспределенную прибыль прошлых лет, прибыль отчетного года. Вторая – заемные средства, включающие в себя долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы банков и организаций [4].

Вместе с тем практика свидетельствует о том, что собственные средства, как правило, используются на расширение производства, модернизацию оборудования и на долгосрочную перспективу. Наиболее предпочтительным источником подобного финансирования является нераспределенная прибыль. Но если этих средств не хватает, то прибегают к заемным средствам. Основными формами их получения являются кредиты, ссуды, лизинг и т. д.

В ходе текущей деятельности финансовые средства могут понадобиться на пополнение запаса на складе или оплату непредвиденных расходов. Эти потребности носят, как правило, краткосрочный характер. Их финансирование осуществляется преимущественно за счет заемных средств в форме взятия кредита. На практике различают две основные его формы – коммерческий и банковский кредиты.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме продавцами товаров их покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги. В развитых странах коммерческий кредит составляет 20-30% всех кредитных сделок. В России в силу нестабильной экономической среды и недостаточного количества эффективно-хозяйствующих субъектов рынка он получил несколько ограниченное распространение [3].

Банковский кредит предоставляется в виде денежных ссуд коммерческими банками и другими финансовыми учреждениями (различные инвестиционные фонды, финансовые компании и т. д.).

Кредиты выдаются, как правило, под залог или гарантии. Наиболее распространенной формой обеспечения кредита являются банковские гарантии, товарораспорядительные документы, товары, недвижимое имущество, наличные депозиты и векселя.

Если заемщик не в состоянии выплатить ссуду, залог может перейти в собственность ссудодателя. Под залог могут быть выставлены счета дебиторов. В данном случае деньги, полученные в уплату за товар, отправляются в банк на счет ссудодателя. Положительной стороной данного вида финансирования является более низкий процент за получение кредита по сравнению с необеспеченным займом.

Особый вид обеспечения банковского кредита – залог недвижимости. В этом случае выдаваемые ссуды называются ипотечным кредитом.

Помимо вышеназванных кредитов в практике финансирования предприятий применяются такие формы, как: кредитная линия, аккредитив, факторинг, автоматически возобновляемый кредит, кредит с платежом в рассрочку, факторинг.

К внутренним счетам финансирования относят обычно ускорение

инкассо дебиторских счетов и сокращение расходов.

Собственный капитал создается за счет продажи акций. Новые акции, как свидетельствует опыт зарубежных стран, обычно выпускаются по более высокой стоимости, чем старые. Считается, что предприятие на протяжении какого-то времени добивается устойчивой эффективности своей работы, поэтому стоимость его акций должна быть выше первоначальной. Поскольку дивиденды не вычитаются из налогооблагаемой прибыли, последняя уменьшается на сумму дивидендов, а, следовательно, может сложиться такое положение, что выгоднее будет брать кредит. Однако получить кредит на большую сумму денежных средств не всегда удастся. Финансовые ресурсы предприятий направляются на следующие цели:

- финансирование затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг;
- реальные и финансовые инвестиции;
- образование денежных фондов специального назначения;
- платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
- погашение кредитов и ссуд;
- благотворительные цели.

Таким образом, можно сказать, что финансовые ресурсы по источникам образования подразделяются на собственные и привлеченные на разных условиях, мобилизуемые на финансовом рынке и поступающие в порядке перераспределения. Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности, а основным направлением использования финансовых ресурсов предприятия является финансирование затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Использованные источники:

1. Титов, В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.И.Титов // Российское предпринимательство. – 2014. – №7. – С. 67-68.
2. Троянов, В.Р. Анализ финансовой деятельности предприятия в сфере торговли / В.Р. Троянов // Молодой ученый. – 2015. – №37. – С. 56-57.
3. Федотова, М.А. Практические аспекты формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии / М.А.Федотова // Финансовый менеджмент. – 2015. – №3. – С.3.
4. Чайковская, Н.В. Состав финансовых ресурсов и их современное состояние / Н.П.Чайковская // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2016. – №5. – С.1-17.
5. Шакирова, Р.М. Финансовый анализ деятельности предприятий / Р.М. Шакирова // Экономика и экономические науки. – 2014. – №5. – С. 67-68.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА

На сегодняшний день в современном мире, рыночная экономика не может продуктивно функционировать, в том числе и без адекватного законодательства, регулирующего вопросы о несостоятельности.

В России со стороны государства на современном этапе его развития уделяется большое внимание законодательству, регулирующему вопросы несостоятельности (банкротства), о чем свидетельствуют многочисленные исправления и корректировки последнего, многие нормы Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о несостоятельности) на современном этапе утратили свою важность, имеют многочисленные противоречия, потратили свое практическое значение.

Необходимость создает для дальнейшего совершенствования нормативного регулирования банкротства аналогичная ситуация.

Для того чтобы усилить эффективность нормативного регулирования несостоятельности (банкротства) прежде всего нужно обозначить ряд предложений по изменению норм Закона о несостоятельности, определяющих порядок проведения процедур, используемый в деле о банкротстве.

Устанавливая императивную норму об обязательном наличии в ходе финансового оздоровления согласия административного управляющего на совершение должником ряда сделок, законодатель не оговаривает форму данного согласия, что, в свою очередь, может привести к определенным затруднениям в ходе применения на практике указанных положений.

Рекомендуем внести следующие поправки в абз. 1 п. 4 ст. 82: «Должник не вправе без согласия административного управляющего, выраженного в письменной форме, совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок, которые:», по аналогии с п. 2 ст. 64 данного закона.

Федеральным законом от 28.07.2012 № 144-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» дополнен перечень обязанностей внешнего управляющего в части опубликования сведений о результатах инвентаризации имущества должника в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве.

Соблюдения цельной практики указанного положения закона нет, внешние управляющие публикуют разнообразные сведения о результатах инвентаризации (например, акты инвентаризации) что приводит к конфликтам между кредиторами и внешним управляющим и жалобам на действия последних. Кроме этого, можно сказать о том что пропадает смысл в данной норме без нормативного закрепления обязанности публикации в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве конкретных сведений о результатах инвентаризации имущества должника.

Предлагаем вписать следующие изменения в абз. 2 п. 2 ст. 99:

«...в течение трех рабочих дней с даты окончания инвентаризации имущества должника включить в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве сведения о результатах такой инвентаризации, с обязательным указанием акта данной инвентаризации...».

Согласно п. 6 ст. 107 Закона о несостоятельности по ходатайству лица или лиц, права и законные интересы которых были нарушены, определение арбитражного суда о полном или частичном признании недействительным плана внешнего управления может быть обжаловано. Сосредотачивает на себя внимание, отсутствие в данной статье права на обжалование определения арбитражного суда об отказе в признании недействительным плана внешнего управления: согласно п. 3 ст. 61 данного закона определение об отказе в признании недействительным плана внешнего управления может быть обжаловано только в апелляционном порядке не позднее чем через четырнадцать дней со дня его принятия; по результатам рассмотрения жалобы суд апелляционной инстанции не позднее чем через четырнадцать дней принимает постановление, которое является окончательным.

В апелляционной инстанции обжалование таких определений не является препятствием для совершения процессуальных действий по делу о банкротстве и основанием для приостановления их действия, все-таки, установление различных порядков обжалования указанных определений арбитражного суда может отозваться на правах заинтересованных лиц отрицательно.

Рекомендуем внести следующие изменения в п. 6 ст. 107:

«План внешнего управления может быть признан недействительным полностью или частично арбитражным судом, рассматривающим дело о банкротстве, по ходатайству лица или лиц, права и законные интересы которых были нарушены. Определение о признании недействительным полностью или частично плана внешнего управления, а также об отказе в признании недействительным плана внешнего управления может быть обжаловано».

Выраженное в ст.126 Закона о несостоятельности такое последствие открытия конкурсного производства в отношении должника, как «прекращение исполнения по исполнительным документам, в том числе по исполнительным документам, исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур, применяемых в деле о банкротстве, если иное не предусмотрено Федеральным законом “О несостоятельности (банкротстве)”» может привести к правовой неясности. Так, исполнительные документы могут быть не только о взыскании задолженности с должника, но и об обязанности заключить договор или совершить иные действия, истребовании имущества из чужого незаконного владения, опровержении сведений несоответствующих действительности, истребовании каких-либо документов, о сносе самовольной постройки и др. Исходя из прямо-таки дословного толкования абз. 5 п. 1 ст. 126 данного закона с даты открытия конкурсного производства

в отношении должника прекращается исполнение по всем исполнительным документам в его отношении. Подобное положение закона не защищает прав и интересов лиц, предъявивших к исполнению исполнительные документы не денежного характера, поскольку Закон о несостоятельности не содержит правовых процедур исполнения указанных исполнительных документов.

С учетом изложенного предлагаем внести следующие корректировки в абз. 5 п. 1 ст. 126: «...прекращается в отношении должника исполнение по исполнительным документам денежного характера, в том числе исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур, применяемых в деле о банкротстве, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом; ...».

Подводя итоги вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что рассмотрение дел о банкротстве является особой правовой процедурой юридического процесса. Представленные предложения по совершенствованию законодательства, регулирующего вопросы несостоятельности (банкротства), предполагаем, что будут способствовать более продуктивному правовому регулированию общественных правоотношений в обсуждаемой, рассматриваемой сфере.

Использованные источники:

1. Ланг П.П. К вопросу реформирования закона о банкротстве // Актуальные проблемы реформирования гражданского и предпринимательского права Материалы Всероссийской очно-заочной научно-практической конференции с иностранным участием. СКФ ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия». 2015. С. 175-182
2. Анаева Е.А. Прокурор как субъект юридического процесса: монография. – М.: Юрлитинформ, 2014. – С.176-180.

Секлетова Н.Н., к.пед.н.

доцент

кафедра «Информационных систем и технологий»

Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики

Антоян К.А.

студент, 3-й курс

факультет «Юридический»

Частное образовательное учреждение высшего образования

«Международный институт рынка»

Россия, г. Самара

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Анотация: В статье рассматриваются приоритетные вопросы информационных технологий, применяемых в сфере государственного и муниципального управления.

Ключевые слова: Internet-сервис, госуслуги, информационная система, «электронное правительство».

Abstract: This article discusses the priorities of information technologies in the sphere of State and municipal management.

Keywords: Internet-service, staatliche Dienstleistungen, Informationssystem, e-government.

Использование информационных технологий имеет огромное значение для работы органов государственного управления и местного самоуправления. Поэтому информатизация органов государственной и муниципальной власти сегодня является одной из приоритетных задач руководства нашей страны.[1]

Сегодня государственные органы Российской Федерации, органы муниципального самоуправления внедряют новые информационные технологии, способствующие реализации доступности и открытости. Благодаря повсеместному вовлечению граждан в процессы управления через глобальную информационную сеть - Internet многие официальные документы, созданные государственными и региональными структурами стали доступны обществу.

Кроме того, современные информационные технологии предоставляют возможность государственным организациям делать публичные доклады и официальные заявления.

По мере того как Internet становится все более привычным Internet - сервисы стремительно набирают популярность. Электронные услуги приходят во все сферы деятельности.

С помощью информационных технологий, применяемых в сфере государственного и муниципального управления, граждане могут направлять свои предложения и/или обращения дистанционно, не выходя из дома. Люди меньше тратят время на походы по инстанциям, не сидят в очередях, оформление документов упростилось.

Процесс создания информационных систем для органов государственного управления координируется на всех уровнях органов власти, имеет единую методологическую базу разработки и внедрения, основывается на широком применении новых аппаратных платформ с использованием соответствующих системных и прикладных программных продуктов, а также внедряет современные методы и средства организации и функционирования баз данных.[2]

Ядро информационной системы органов власти разного уровня составляют многофункциональные центры, представляющие государственные услуги (госуслуги).

При грамотном внедрении информационных технологий появляется возможность передавать, хранить и анализировать большие объемы данных, выявлять закономерности и увеличивать эффективность работы структур муниципального управления. В итоге не только сокращается срок,

необходимый для принятия решения, но и повышается качество учета и управления.[3]

Понятие «электронное правительство» возникло в США в 1991 году.

Электронное правительство — система электронного документооборота государственного управления, основанная на автоматизации всей совокупности управленческих процессов в масштабах страны и служащая цели существенного повышения эффективности государственного управления и снижения издержек социальных коммуникаций для каждого члена общества. Создание электронного правительства предполагает построение общегосударственной распределенной системы общественного управления, реализующей решение полного спектра задач, связанных с управлением документами и процессами их обработки.[4]

В задачу создания «электронного правительства» входит повышение оперативности, согласованности, открытости между органами федеральной и региональной власти и граждан страны.

Разная степень информатизации и бюджетной обеспеченности в субъектах Российской Федерации и органах местного самоуправления так же оказывает влияние на процесс перехода к электронному правительству.

Основываясь на своей концепции по использованию информационных технологий в «электронном правительстве», корпорация Microsoft создала новое поколение программных продуктов и услуг, благодаря использованию которых станет возможно осуществить переход к государственным службам нового типа.[5]

Таким образом, информационные технологии в сфере государственного и муниципального управления играют важную роль, в развитии культуры общения граждан и представителей органов государственной власти, в ускорении процессов получения, распространения и использования обществом новых знаний.

Повсеместное внедрение информационных технологий в аппарат государственного и муниципального управления координирует все управленческие процессы межведомственных взаимоотношений и способно активно поддерживать взаимодействия этих органов с населением.

Использованные источники:

1. Сокол Н.Ю. Современные информационные технологии в государственном муниципальном управлении // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]: <http://www.scienceforum.ru/2015/808/8348>.
2. [Электронный ресурс]: <http://www.bestreferat.ru/referat-140610.html>
3. [Электронный ресурс]: <http://novainfo.ru/article/2956>
4. Словарь электронной коммерции.
5. [Электронный ресурс]: <http://www.smolsoc.ru/index.php/home/2009-12-28-12-53-33/69-2010-12-30-12-24-46/655-2010-12-30-23-55-45>

*Секлетова Н.Н., к.пед.н.
доцент
кафедра «Информационных систем и технологий»
Секлетова М.В.
магистрант, 1-й курс
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и
информатики
Россия, г. Самара*

ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Анотация: В статье рассматривается проблематика по обеспечению информационных систем достоверной информации и предоставлению потребителям уникальных услуг.

Ключевые слова: Информационные системы, «Консультант Плюс», правовая информация, нормативные правовые акты.

Abstract: The article considers perspective to ensure information systems provide consumers accurate information and unique services.

Keywords: information systems, "consultant plus", legal information, normative legal acts.

Информационные системы, связаны с юридической поддержкой бизнеса и конкретной производственной деятельностью предприятия, помогают разобраться в потоке информации. К ним, в частности, относятся:

- информационно-поисковые справочные и консультационные юридические системы;
- документарные системы, отражающие отдельные стороны документооборота (по заключённым договорам и их движению, трудовым контрактам, организационно-распорядительным актам руководства организации и пр.);
- системы, отражающие текущую оперативную деятельность (аудиторские, криминалистические, социально-статические и др.);
- идентификационные системы, а также подсистемы в комплексных информационных системах, ориентированные на конкретную прикладную сферу.

В настоящее время среди информационно-поисковых справочных и консультационных юридических систем наиболее популярными являются справочно-поисковые системы (СПС) «Гарант», «КонсультантПлюс», «Кодекс», «Законодательство».[1]

Полноту информационной базы данных, то есть множество документов, размещенных в ней, разработчик заполняет с учетом поставленных целей и задач. Полнота базы данных юридических информационных систем состоит из действующих нормативно - правовых актов Российской Федерации. Необходимо помнить, что в связи с изменениями законодательства

Российской Федерации в данной сфере, база данных должна быть подвергнута обновлению, то есть нормативно-правовые акты, утратившие силу, должны быть удалены, а вновь принятыми необходимо ее дополнить.

Кроме того, надо помнить, что правовые информационные документы могут быть региональными. Таким образом, при разработке юридических информационных систем лучше всего создавать базу данных федеральных нормативно-правовых актов и отдельно региональных. Это конечно усложняет задачу и требует больше затратного времени, да и у пользователя может вызвать неудовлетворенность. Однако федеральное законодательство изменяется реже, чем региональное и в части обновления наличие двух разных баз гораздо удобнее для разработчика, да и тщательно проанализировать банк, состоящий из несколько тысяч документов пользователю сложнее.

Современное юридическое образование предполагает широкое развитие информационной культуры. Формирование информационной культуры осуществляется путем изучения различных программ, необходимых для профессиональной деятельности юриста.[2]

Законодательство Российской Федерации в настоящее время быстро обновляется - ежедневно высшими органами государственной власти принимаются несколько десятков нормативных правовых актов, что составляет около 10000 документов в год. С учетом ведомственных документов (распоряжения, инструкции) цифра увеличивается до 90 – 100 тыс. При этом в широкой печати публикуется лишь около 10% этого объема, а половина - с задержкой от двух недель и более.

Основной трудностью применения автоматизированных информационных систем по законодательству является то, что всякий юридический документ (в частности судебный) процесс должен быть основан на печатных источниках информации и при упоминании документа возможны только на официальные издания.[3]

Одна из наиболее востребованных информационных площадок в стране – это «КонсультантПлюс». К разработке этого проекта приступили в январе 1992 года, а уже в середине этого года началось ее массовое производство и распространение.

В компании «Консультант Плюс» принята следующая жесткая процедура подготовки электронной версии документа. Любой файл проверяется на орфографические ошибки специальной программой, затем распечатывается и сверяется корректорами с официальным текстом. Каждый файл последовательно проверяют три независимых корректора, причем каждый раз вычитка производится с новой распечатки после исправления ошибок, найденных предыдущим корректором. Затем файл еще раз проверяется программой по исправлению орфографических ошибок. Только после такой многоуровневой системы проверок файл документа включается в базу.[2]

Сегодня трудно представить себе любую сферу деятельности без

применения информационных систем, а юридическое поле, основывающееся на нормативно-правовых актах, нуждается в постоянно обновляющихся базах данных. В России созданы компьютерные центры и сети правовой информации, предоставляющие услуги пользователям.

Информационные системы способствуют обеспечению достоверности информации, предоставлению потребителям уникальных услуг.

Государственные информационные ресурсы должны содержаться в форме и в состоянии, позволяющем свободно осуществлять доступ к находящейся в них информации.[4]

Использованные источники:

1. [Электронный ресурс]. <http://daxnow.narod.ru>.
2. О.А.Манохина О.А. Юридические информационные системы-необходимый компонент в образовании будущих юристов — Ученые записки [Электронный ресурс] [Электронный ресурс] <http://cyberleninka.ru/article/n/yuridicheskie-informatsionnye-sistemy-neobhodimyy-komponent-v-obrazovanii-buduschih-yuristov>.
3. [Электронный ресурс] <http://3ys.ru/informatsionnye-sistemy-i-tehnologii/avtomatizirovannye-informatsionnye-sistemy-po-zakonodatelstvu.html>.
4. [Электронный ресурс] http://studopedia.su/7_2191_lektsiya--ponyatie-informatsionnoy-sistemi-osnovnie-svoystva-yuridicheskikh-informatsionnih-sistem.html.

Серебрякова М.Ф.

ст. преподаватель

кафедра «Менеджмент»

Волгоградский государственный аграрный университет

Россия, г. Волгоград

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОДУКЦИИ ОВОЩЕВОДСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В РЕЖИМЕ САНКЦИЙ

Serebryakova Mariya Fedorovna

senior lecturer Department of Management,

Volgograd State Agrarian University,

g. Volgograd

THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF VEGETABLE PRODUCTS OF THE VOLGOGRAD REGION IN THE SANCTIONS REGIME

THE ANNOTATION

Today one of the main problems is food supply the residents with food of its own production. The achievement of high rate of self-sufficiency in basic agricultural products is the main task of agriculture development of the country (decree of the President of the Russian Federation from 06.08.2014). This requires not only the revision of the agrarian policy of the state, but also the revaluation of previously adopted programmes and projects of the agroindustrial complex

development . In modern conditions requires not only the analysis of the status and development of agricultural production, but also real measures for domestic agriculture in terms of import. This article addressed the problems and necessary measures for development of horticulture products and improve its competitiveness

The keywords: vegetable-growing; importozameshchenie; the production of plant growing.

The necessity of import substitution in the agricultural sector emerged in Russia with the introduction of the food embargo in August 2014. Escalation of economic sanctions by the EU, USA, Canada, Australia and other countries, which together account for 58% of global GDP, makes to re-evaluate threats and risks for Russia, which produces only 2.8% of world GDP. Sanctions war forced the Russian government to pay attention not only to threats but also on opportunities for growth of the agricultural sector, the prospects of achieving food independence and development of food exports to Russia. In fact, it was due to sanctions limiting the import of food products from Western countries, you receive the possibility of developing a new agri-food policy to ensure food security of the country and an aggressive export strategy [3]. The sanctions imposed by Russia, resulted in considerable restriction of sales to Western European producers.

06.08.2014 G. V. V. Putin signed a decree banning the import into the territory of Russia of certain agricultural products, raw materials and food. Under the embargo were to EU countries, USA, Australia, Canada and Norway. The list includes meat and dairy products, fish, vegetables, fruit, nuts. It can be noted that the horticulture industry has great development prospects. However, high capitalhealth production and low level of development of logistics infrastructure could adversely affect the development of greenhouse sector in the region and the country as a whole.

At the same time it should be noted that the development of vegetable growing of the open ground at the expense of import substitution may be limited: only 10 % of vegetable consumption falls on imports. Despite this, the part of import of vegetable products in Russia comes in the form of processed products — frozen potatoes and vegetables, cabbage, onions, carrots out of season (winter, spring), while domestic producers are simply losing part of its production [1].

Volgograd region is one of the leaders in Russia in production of vegetable crops. Over the last decade due to polutorakratnoe increase the sown area under vegetable crops, increasing their average yield of 300 quintals per hectare achieved a growth of gross yield of vegetables in 6.3 times [4]. Vegetable production in Volgograd region households in 2015. presented in figure 1.

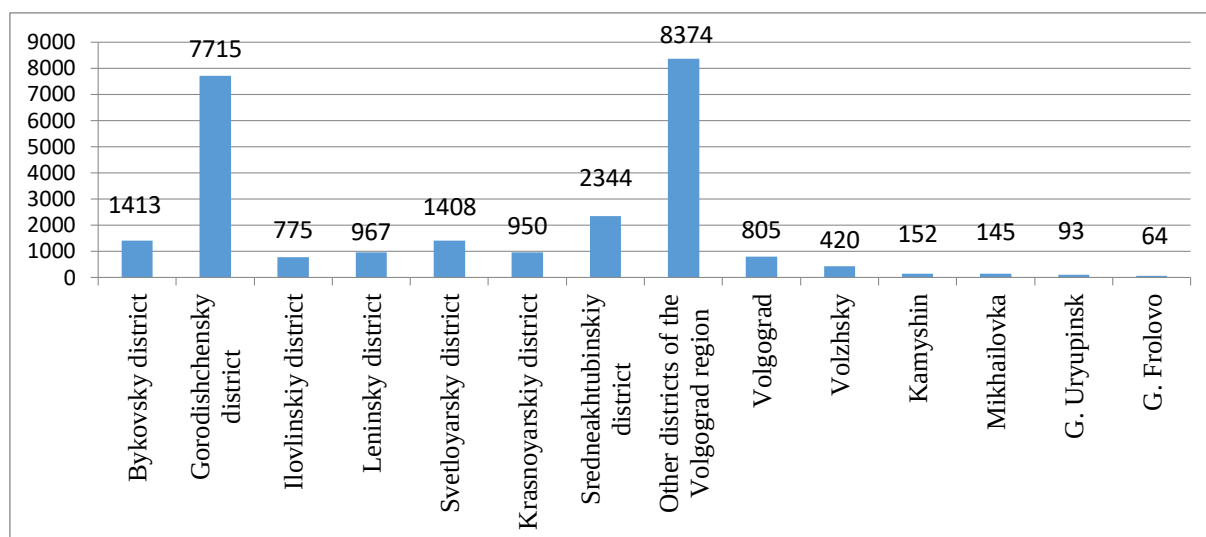


Figure 1 - Vegetable production on households in 2015 ha
Source: compiled by the author according to [2]

At the same time, support to farmers willing to provide "Rosselkhozbank". According to the chief of Department on work with clients of micro-business in Volgograd of the Russian Federation "Rosselkhozbank" D. M. Petrenko, the Bank has many tools for implementation of investment projects to support farmers and owners of smallholdings.

In season, the region produces for its own consumption the required amount of vegetables and fruits and out of season is not enough storage capacity and logistics, there are vegetables from the Stavropol and Krasnodar territories, Israel etc.

Vegetable production has a high potential for import substitution, including due to the shorter production cycle compared to other agricultural industries.

For the development of vegetable industry and enhance competitiveness in the context of WTO sanctions U.S. and EU, and early substitution in the first place should:

- to ensure equal conditions for Russian and foreign manufacturers, to include in the production process the latest achievements of science and technology, to increase the volume of rearmament and re-equipment of the fleet, widely disseminate agro-industrial parks, agro-clusters, logisticheskie centers, which would include all the elements of the chain of production, storage, processing of vegetable products;

- with the aim of expanding the range of domestic vegetable production to build in the whole country of 200-250 ha of greenhouse complexes, at the same time to increase the number of greenhouses in the farms of different types for the production of seedlings and provision of vegetables to the population in the first spring;

- to revive the public - private wholesale markets and the consumers who would have bought from farmers and smallholders in agricultural products and thereby, not only increased the production of marketable vegetables, but also

formed an adequate market price on them.

- to identify the farms engaged in vegetable production soft loans for fleet replacement, and the purchase of crop protection products, fertilizers, fuel, seeds, equipment, etc.;

- solve the problem with the creation in our country of service and rental centres that help farmers to use appropriate agricultural equipment;

- to immediately use the WTO mechanisms to protect...

Использованные источники:

1. Донник И.М., Воронин Б.А., Лоретц О.Г. Импортзамещение сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия: состояние, задачи // Аграрный вестник Урала. 2015. № 3 (133). С. 54-59.

2. Посевные площади сельскохозяйственных культур в Волгоградской области под урожай 2014 года: стат. обзор / Волгоградстат. - Волгоград, 2014. - с.12

3. Серебрякова М.Ф., Щепотко М.М. Импортзамещение овощной продукции в Волгоградской области // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. №60. С. 143 -147.

4. Шмырева, И.А., Петерс И.А. Механизм применения процесса диверсификации для сельскохозяйственных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8-2 (61-2). С. 730-733.

УДК 33

Сидорова Н.С.

студент 4 курса

факультет управления

Нуретдинова Ю.В., д.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Экономического анализа и государственного управления»

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет»

Россия, г. Ульяновск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА

Аннотация: Данная статья содержит обзор некоторых изменений законодательства на 2017 год в области кадастровой оценки земельных участков и других объектов недвижимости. Рассмотрены возможные последствия влияния данных изменений на Ульяновскую область.

Ключевые слова: Кадастровая оценка, Недвижимость, Земельный фонд, Бюджетное учреждение, Федеральный Закон

ACCOUNTING AS A FUNCTION OF MUNICIPAL PROPERTY

Abstract: This article provides an overview of some of the legislative changes for 2017 in the field of cadastral valuation of land and other real estate. Considered the possible implications of the impact of these changes on Ulyanovsk oblast.

Keywords: Cadastral valuation, real Estate, Land Fund, Budgetary institution, Federal Law

Земельный фонд Российской Федерации является базирующим элементом существования государства, ввиду чего является объектом государственного управления. Земельный фонд включает в себя все земельные участки, находящиеся на территории государства, независимо от их правовой принадлежности и характера использования. Каждый земельный участок, составляющий в совокупности целый объект государственного управления, имеет количественные и качественные характеристики, идентифицирующие его как обособленный компонент рассматриваемой системы.

Имеющиеся характеристики обусловлены определенной денежной выраженностью любого земельного участка, что определяет необходимость проведения его кадастровой оценки.

Процедура рассматриваемой оценки предполагает получение результата по зонированию некоторой территории, по установлению кадастровой стоимости определённого участка. Порядок проведения кадастровой оценки определяется Правительством РФ. Определение точной кадастровой стоимости прежде всего необходимо в следующих ситуациях:

1. В случае оформления документов для купли-продажи, аренды участка
2. При оформлении ипотеки или получении кредита
3. В случае переоформления налоговых ставок
4. При оформлении прав на владение

Говоря о предстоящих изменениях в законодательстве, необходимо отметить корень существующей проблемы. Стоит заметить, что кадастровая стоимость определяется методом массовой оценки, что отдаляет соответствующего специалиста от самого земельного участка, во внимание берутся лишь данные из Государственного Кадастра. При таком подходе имеет место быть огромная вероятность допущения ошибок. Возможно, данная ситуация не привлекала бы особого внимания со стороны землепользователей, если бы исходя из кадастровой стоимости не рассчитывался обязательный уплачиваемый государству налог.

Бремя исправления ошибок своих предшественников в Ульяновской области легло на специалистов Департамента государственного имущества и земельных отношений, что ведет к огромной потере временного ресурса как специалистов, так и собственников земельного участка, по поводу которого решается вопрос достоверности кадастровой оценки.

В связи с этим законодательным органом пришлось пересмотреть существующий закон, по которому проводится эта самая оценка. В целях усовершенствования механизма оценки земель, с 1 января 2017 г. вступит в силу Федеральный закон от 3.07.16 г. № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке». Данный закон установит переходный период для применения данного Закона с 1 января 2017 г. до 1 января 2020 г.

В течение этого транзитивного периода государственная кадастровая оценка может проводиться в соответствии как с Законом № 237-ФЗ, так и с Законом № 135-ФЗ с учетом особенностей, предусмотренных федеральными законами. При этом, Правительство Ульяновской области самостоятельно примет решение о дате перехода на «новые правила», предписанные Федеральным Законом № 237-ФЗ.

За время переходного периода, вышеотмеченный закон устанавливает требования всем субъектам РФ по созданию бюджетных учреждений с монопольными полномочиями по определению кадастровой стоимости, а также комиссии по рассмотрению споров о кадастровой стоимости. Переходный период должен стимулировать регион к выполнению требований Федерального Закона, так как, вводимый мораторий может привести к снижению налоговых доходов Ульяновской области.

С одной стороны, создание подобных бюджетных учреждений положительно отразится на социальной составляющей Ульяновской области. Станет меньше неточностей при расчете налоговой базы, а значит, и жалоб, с которыми граждане обращаются в комиссии по спорам при территориальных управлениях Росреестра. А также увеличится число рабочих мест в регионе. Другой вопрос в рациональности поиска и качества обучения кадров, потому что от трудовых ресурсов зависит целый механизм учета земли, в том числе и кадастровой оценки каждого участка. В противном случае (при неточной, несправедливой оценке) региональный бюджет несет субсидиарную ответственность по обязательствам.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации 12.12.1993 г (с учетом поправок, внесенных Законами РФ от 30.12.2008 № 6 – ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 – ФКЗ, от 05.02. 2014 № 2 – ФКЗ, от 21.07.2014 № 11 – ФКЗ.)
2. Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 29.07.1998 N 135-ФЗ (действующая редакция, 2016)
3. Федеральный закон "О государственной кадастровой оценке" от 03.07.2016 N 237-ФЗ
4. Семенихин В. «Кадастровая оценка недвижимости с учетом изменений»/ «Финансовая газета» [Электронный ресурс], - <http://www.klerk.ru/buh/articles/453235>- статья в интернете
5. Новые правила кадастровой оценки недвижимости с 2017 года: что изменится [Электронный ресурс],- <http://informatio.ru/news/realty>- статья в интернете
6. Кадастровая стоимость земельного участка в 2017 году [Электронный ресурс],<http://2017gody.com/sotsium>- статья в интернете

Силуянова А.Е.

студент

Киселёва Н.А., к.соц.н.

доцент

Шапошников Н.А.

студент

**ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства»**

Россия, г. Пенза

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВ НА ЖИЛЫЕ ДОМА БЛОКИРОВАННОЙ ЗАСТРОЙКИ

В статье представлены результаты анализа жилых домов блокированной застройки как объектов недвижимости. Применялись общенаучные методы исследования: наблюдение, сравнение, анализ рынка недвижимости города Пенза. Сформулированы преимущества и недостатки приобретения прав на таунхаусы.

Ключевые слова: *объект недвижимости; таунхаус; жилой дом блокированной застройки, рынок недвижимости.*

A.E. Siluyanova

N.A. Kiseleva

N.A. Shaposhnikov

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE ACQUISITION OF RIGHTS TO RESIDENTIAL HOUSES TERRACED HOUSES

The article presents the results of the analysis of residential houses terraced houses as real estate objects. Was used General scientific research methods: observation, comparison, analysis of the real estate market of the city of Penza. Formulated advantages and disadvantages of acquiring the rights to townhouses.

Keywords: real estate; townhouse; residential house of the blocked development, the real estate market.

В настоящее время на рынке недвижимости находится в обороте такой термин, как таунхаус. Задачами авторов явилось исследование данного понятия, изучение основных преимуществ и недостатков приобретения, использования и прекращения прав на таунхаус.

Такой формат недвижимости пришел в Россию из США и Европы. Это были городские резиденции британской аристократии, возникшие там в 19 веке, и представлявшие из себя "встройку" в существующую застройку домов чиновников. В России дома этого типа появились во второй половине 1990-х годов. Преимущественно таунхаусы являются загородным жильем, но их можно встретить как в черте города, так и за пределами населённых пунктов [3].

Таунхаус (townhouse) в переводе с английского означает "городской

дом". В настоящее время такой вид жилья в Европе и США преимущественно предназначен для среднего класса, а в России - это эконом-вариант загородного дома.

Такого понятия как "таунхаус" в российском законодательстве не существует. Поэтому наряду с термином «таунхаус» в статье, будет применяться другой термин, "жилой дом блокированной застройки".

Согласно ст.49 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) под жилыми домами блокированной застройки понимаются жилые дома с количеством этажей не более чем три, состоящие из нескольких блоков, количество которых не превышает десять и каждый из которых предназначен для проживания одной семьи, имеет общую стену (общие стены) без проемов с соседним блоком или соседними блоками, расположен на отдельном земельном участке и имеет выход на территорию общего пользования [1].

Таунхаус, являясь блокированной застройкой, может быть линейным или со смещением. Каждая секция которого - это отдельный дом (существует разделение на 2,3 и более домовладений), который может иметь гараж, подвал и обязательно имеет небольшой участок земли.

Киселёв Н.А. отмечает, что в настоящее время Бюро технической инвентаризации учитывает каждый блок как отдельную квартиру и, соответственно, дом блокированной застройки – как многоквартирный. В случае если земельный участок, на котором осуществлялось строительство, находится в собственности застройщика, то из него возможен выдел участка под отдельным блоком с передачей прав покупателю как на здание, так и на участок [4].

Рассмотрим особенности приобретения прав на таунхаусы. Привлекательным преимуществом для потенциального покупателя может быть наличие приусадебной территории, которая обычно является небольшой, от 2 до 5 соток. Перед заключением сделки следует обратить внимание на соответствие занимаемого домом земельного участка виду разрешенного использования. Согласно Земельному кодексу Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) земельный участок должен относиться к категории "земли населенных пунктов" и иметь вид разрешенного использования "жилищное строительство", "малоэтажное строительство", "блокированные жилые дома". Если утвержден генплан муниципального образования, земля должна быть предназначена для строительства блокированных домов [2].

Итак, таунхаус в России является многоквартирным домом. Участок под ним оформляется в общую долевую собственность, понятие и основания возникновения которой, представлены в ст.244 Гражданского кодекса Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016). При долевой собственности в случае продажи и любых изменений на земельном участке могут возникнуть проблемы — потребуется разрешение всех владельцев долевой собственности. Это можно назвать недостатком такого

объекта недвижимости, как таунхаус. Такой объект недвижимости нельзя приобрести в ипотеку по той же причине.

Также бывают случаи, когда застройщик не владеет землей, а только арендует ее, покупатель тоже сможет пользоваться землей только на правах аренды и будет платить арендную плату за участок, а по истечению срока аренды существует риск остаться без земли. Это так же недостаток приобретения таунхауса.

Поскольку юридически безупречный таунхаус – это многоквартирный дом, только блокированного типа, то застройщику необходимо получить разрешение на строительство со всеми сопутствующими документами, предусмотреть необходимую инфраструктуру и он обязательно должен действовать в рамках Федерального закона от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации. В противном случае объект является самовольной постройкой и может пойти под снос.

Не смотря на все сложности при оформлении прав на такой вид недвижимости, в Пензенской области и в черте города Пенза существует огромное количество предложений по продаже новых или строящихся таунхаусов.

Пензенская область занимает довольно высокие позиции по активности участников рынка недвижимости в Приволжском федеральном округе. Активность участников рынка недвижимости непосредственно связана с кадастровым производством, так как предоставление сведений государственного кадастра недвижимости осуществляется по запросам заинтересованных лиц и зависит в том числе от количества совершаемых на определенной территории юридически значимых действий с объектами недвижимости [5].

Проведя анализ интернет-сайтов для размещения платных и бесплатных объявлений о товарах и услугах от частных лиц и компаний, а именно, рубрики «Недвижимость/Таунхаусы» можно сделать вывод, что в Пензе имеются предложения более 100 объектов недвижимости такого типа. Средняя цена одного квадратного метра таунхауса в г. Пенза составляет 30114 руб. в то время как средняя стоимость 1 кв. м. жилья на первичном рынке в г. Пенза и на вторичном рынке 41689 руб. и 39186 руб. соответственно [6]. Изучив все объекты недвижимости, находящиеся в черте города, можно сделать вывод, что около 40 % всех таунхаусов находятся на территории Первомайского района, 31% Ленинского района, а остальные 27 % распределились на другие районы города.

Мы попытались найти объяснение причин популярности таунхаусов. Невысокая стоимость, комфортные условия за городом или в черте города с небольшим участком. Таунхаусы дешевле по эксплуатации и могут иметь собственную охрану, что не всегда реально в многоэтажке.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что таунхаусы -

относительно новый формат жилой недвижимости в России, имеющий свои достоинства и недостатки.

Использованные источники:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] Информационно-правовой портал "Гарант". - Режим доступа: <http://base.garant.ru>
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] Информационно-правовой портал "Гарант". - Режим доступа: <http://base.garant.ru>
3. Все о таунхаусах / Новостройки Ижевска. - Режим доступа: <http://k-up.ru> (дата обращения 19.11.2016)
4. Киселёв Н.А., Таунхаус: правовое регулирование домов блокированной застройки [Текст] // Ведомости Московской городской думы. -2014.-№1/2014. -С.139-144
5. Киселева Н.А., Романюк И.А., Стеклова А.С., Анализ эффективности кадастрового производства в Пензенском кадастровом округе [Текст] // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - №1/2014. - С. 279-287
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области. -Режим доступа: http://pnz.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/pnz/ru/

УДК: 336.7

Синицына Н.С.
студент, 4 курс, группа 4431б.
факультет - экономика
ЮГУ
Россия, г. Ханты-Мансийск
Раздиков Е.Н.
доцент
кафедра финансов и банковского дела
ЮГУ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Югорский государственный университет»

**ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ,
ЛИЦЕНЗИРОВАННЫХ БАНКОМ РОССИИ**

Аннотация

В статье рассмотрена разработка перспектив развития небанковских кредитных организаций в России. Проведён анализ деятельности небанковских кредитных организаций в России

Annotation

The article considers the development prospects the development of non-Bank credit organizations in Russia. The analysis of the activities of non-Bank

credit organizations in Russia.

Ключевые слова: небанковские кредитные организации (НКО), платежные небанковские кредитные организации (ПНКО), депозитно-кредитные небанковские кредитные организации (НДКО).

Key words: Non-bank credit organizations (NGOs), payment bank credit organizations (PNKO), deposit-credit non-bank credit organizations (NDCO).

Небанковской кредитной организацией является - кредитная организация, которая имеет право на осуществление отдельных банковских операций, предусмотренных Федеральным законом. Допустимые сочетания банковских операций для такой небанковской кредитной организации устанавливаются Банком России.

Небанковские кредитные организации имеют различные функциональные назначения, они производят обслуживание юридических лиц (в том числе кредитных организаций), на валютных рынках, межбанковских и рынках ценных бумаг. Производят инкассацию денежных средств, расчеты по банковским картам, кассовое обслуживание юридических лиц, а также операции по купле-продаже иностранной валюты в безналичной форме. [1]

С каждым годом к небанковским кредитным организациям возрастает интерес со стороны ученых и практиков. Для них термин небанковская кредитная организация является недостаточно ясным для понимания, причиной этому является то, что в нём содержатся два взаимоисключающих понятия. Деятельность НКО отличается от деятельности банков, являясь финансово устойчивой и не подверженной классическим рискам, которые присущи банкам. Российская банковская система является слабой и подвергается резким колебаниям в экономике, возможно, небанковские кредитные организации могут являться достойной альтернативой банкам.[2]

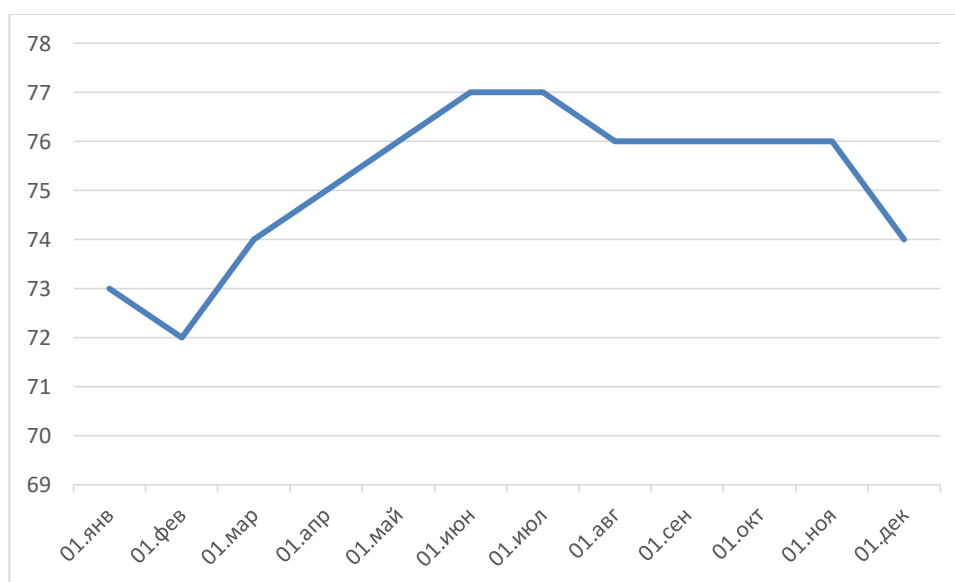


Рисунок -1. Динамика количества небанковских кредитных организаций в 2015 году.

В целом небанковские кредитные организации можно разделить на три основных вида:

1. Расчетные НКО
2. Платежные НКО
3. Депозитно-кредитные НКО
4. Центральный контрагент

Каждый год публикуется полный список действующих небанковских кредитных организаций в России. Для каждой НКО указывается организационно-правовая форма, номер банковской лицензии, тип НКО, дата создания, адрес и телефон, официальный сайт в сети интернет.

Наибольшее количество, в настоящее время, действующих небанковских кредитных организаций, преобразовались из банков в небанковские кредитные организации, по причине невозможности обеспечения необходимого уровня минимального размера собственных средств. С 2010 года, уставный капитал банков составил не менее 90 миллионов рублей, а с 2012 года не менее 180 миллионов рублей, поэтому банки, которые не смогли достигнуть необходимого уровня капитализации, были вынуждены закрыться, либо ходатайствовать о замене лицензии. В период с 2009 года по 2011 год, «спасательным кругом» в борьбе за выживание для банков было изменение статуса на небанковскую кредитную организацию, а с 2012 года по 2013 год, стали открываться новые небанковские кредитные организации, деятельность которых целенаправленно развивалась на рынке платежных услуг.[3]

Яндекс Деньги является платежной небанковской кредитной организацией, обществом с ограниченной ответственностью (далее ООО), осуществляющая свою деятельность в России с 2012 года.

Таблица 1

Основные финансовые показатели деятельности ПНКО «Яндекс Деньги» за 2013-2015гг., тыс. руб.

№	Наименование	2013	2014	2015	Изменения, %
1	Активы	1878248	2856741	3567852	189,96
2	Капитал	139573	499755	834726	598,06
3	Ссудная задолженность	500000	1550000	1850000	370,00
4	Прибыль(убыток) до налогообложения	139477	438424	686531	492,22
5	Чистая прибыль	108088	346614	545971	505,12

Основные финансовые показатели деятельности платежной небанковской кредитной организации, за анализируемый период, свидетельствуют о её достаточно динамичном развитии, которое характеризуется приростом капитала практически в 6 раз, увеличением активов на 89,96%, а также увеличением чистой прибыли платежной

организации в 5 раз. Данные изменения связаны с тем, что ПНКО занимает уверенную позицию на рынке, активно расширяет спектр продуктов и услуг, проводит активную маркетинговую стратегию. [4]

Небанковские кредитные организации являются востребованными многими участниками хозяйственной деятельности. Низкорисковые банковские операции повышают устойчивость НКО. Во время банковского кризиса в 1998 году РНКО не задерживали платежи своих клиентов, в то время как коммерческие банки испытывали ощутимые трудности. Данные преимущества вызвали огромный интерес со стороны бизнес-сообщества, и стабильный рост.

Для достижения поставленных целей и задач, небанковские кредитные организации проводят различные мероприятия: создаются мобильный банкинг, интернет-банкинг; увеличивают количество банкоматов; разрабатывают новые программные обеспечения; производят увеличение спектра продуктов и услуг; минимизируют финансовые риски; увеличивают собственные средства кредитной организации, и т.д.

В целом небанковские кредитные организации имеют хорошую перспективу развития, с каждым годом количество НКО увеличивается.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: [федер. закон : от 02.12.1990 № 395-ФЗ] – Режим доступа : Гарант \garant\garant : Консультант плюс \pdc.edu.ugrasu\Consultant : Кодекс \pdc.edu.ugrasu\Kodeks.
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 560 с
3. Центральный Банк РФ: [Электронный ресурс]: www.cbr.ru
4. ООО НКО «Яндекс Деньги»: [Электронный ресурс]: <https://money.yandex.ru/new>

УДК 332.72

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Корякина С.Н.

курсант 3 курса

факультет подготовки сотрудников полиции

ФГКОУ ВО «Уральский юридический институт МВД России»

Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

МЕГАПОЛИСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассмотрены основные принципы, характеризующие современный рынок недвижимости мегаполиса в условиях кризиса. Описаны основные инструменты, определяющие спрос и предложение на рынке недвижимости.

Ключевые слова. Рынок недвижимости мегаполиса, кризис на рынке недвижимости, инструменты формирования спроса на рынке недвижимости.

FEATURES OF REAL ESTATE MARKET MEGAPOLIS IN CRISIS

Annotation. The article describes the basic principles that characterize a modern metropolis real estate market during the crisis. The basic tools that determine the supply and demand in the property market.

Keywords. metropolitan real estate market, the crisis in the real estate market, the formation of tools in the real estate market demand.

Сегодня кризис в экономике нашей страны, является очень популярной темой для обсуждения не только среди политической верхушки нашего общества, но и среди простых жителей нашей страны. В первой половине 2014 года продолжилась стагнация, основные экономические показатели упали ниже прогнозируемых, так инфляция достигла 11,4% вместо запланированных 5%, ВВП за год снизился на 0,5%, чего не было с 2008 года, а падение курса национальной валюты стало рекордным за последнее десятилетие. В 2015 годы проблемы в стране остались прежними, сохраняется нестабильность рубля, дефицит бюджета остается увеличивается, на фоне этого происходит понижение спроса на предметы повседневного потребления, так как кризис в первую очередь ударил на благосостояние простых граждан, реальные доходы населения понизились, возросла безработица. Данные факторы сформировали ряд причин, которые сформировали кризис недвижимости в России:

1. Девальвация рубля. Падение курса национальной валюты на 30% в 2014 году спровоцировало повышенный спрос на недвижимость, так как люди стремились переложить «рублевые» сбережения, в квадратные метры, но 2015 год показал резкое падение спроса на недвижимость.

2. Рост инфляции. В 2014 году уровень инфляции составил 11,4%, а в 2015 году 12,9%, все это влияет на повышение процентных ставок, в том числе и по ипотеке, а также с ростом инфляции повышается себестоимость строительства, а как следствие и стоимость жилой недвижимости на рынке.

3. Снижение роста ВВП. ВВП - это, по сути, главный индикатор здоровья экономики, и его снижение говорит о стагнации.

4. Снижение роста доходов населения. В 2015 году, по данным Минэкономразвития, реальный уровень доходов населения снизился втрое и составил в итоге не более 0,4 %. Таким образом, платежеспособность потенциальных покупателей падает на фоне постоянного роста уровня инфляции.

5. Рост ипотечных ставок. Повышение ключевой ставки ЦБ РФ в декабре 2014 года до 17% привело к повышению ипотечных ставок. Критической можно считать порог ипотечной ставки в размере 14-15%. При такой стоимости кредита доля ипотечных покупателей резко снизится, что

наиболее существенно отразится на рынке недвижимости экономкласса, где доля ипотечных покупателей доходит до 70%.

6. Рост количества отказов по выдаче ипотеки. С третьего квартала 2014 года банки стали более тщательно рассматривать заявки по ипотеке.

7. Рост стоимости проектного финансирования. Если в благополучное время приемлемой для девелоперов считалась ставка в 12% годовых, то уже сегодня она увеличилась до 15%. При этом психологический порог - где-то в районе 18%, достигнув который застройщики предпочтут отказаться от столь дорогого «удовольствия» и отложат свои планы «до лучших времен».

8. Падение объемов строительства и уменьшение предложения. Несмотря на то, что в течение всего 2014 года на рынок регулярно выходили новые проекты, особая динамика была замечена в бизнес-сегменте, из-за повышения ставок по проектному финансированию, изменилась процедура выкупа земельного участка и получения разрешения на строительство (требуется уже 100%-ная оплата, а это колоссальные деньги), то есть существенно выросла инвестиционная себестоимость проекта для застройщика. Соответственно, в таких условиях однозначно следует ожидать уменьшения количества игроков и новых проектов. Рынок будет уменьшаться, что происходит именно в кризисные периоды.

9. Падение спроса. На начало 2015 года падение спроса на рынке недвижимости составило 10%, и в дальнейшем данный показатель медленно рос вверх. Данный признак вытекает из роста инфляции и понижения покупательной способности населения, что соответственно повлияло на спрос, уменьшив его.

10. Снижение цен. Когда ценники продавцов на первичном рынке опустятся на 10% и более, тогда можно говорить начале «обвала» рынка недвижимости. За период 2014-2015 года снижение цен не превышает 5%, что говорит об определенных кризисных явлениях в данной отрасли, но о падении рынка говорить пока преждевременно.

Об улучшении ситуации на рынке недвижимости, можно будет говорить, когда государством будут приняты, активные меры по улучшению экономической ситуации в целом.

Город Екатеринбург является четвертым по численности городом России, также он является административным центром не только Свердловской области, но и всего Уральского федерального округа. В 2015 году, несмотря на кризис в экономике в стране, в Екатеринбурге был побит рекорд по представленному к продаже жилью, более одиннадцати тысяч объектов жилой недвижимости ждут своих хозяев. Данный показатель на 40% превышает прошлогодний. Но есть и негативные моменты повышение ставок и большое предложение на рынке понизило общий спрос на недвижимость и по итогам на 2015 год в среднем цены на жилье упали на 5%. Сегодня средняя стоимость квадратного метра в новостройке в черте города составляет семьдесят тысяч четыреста восемьдесят три рубля. Упадок цен был

зафиксирован практически во всех районах города, и по сравнению с 2015 годом снижение цен составляет 6% за минувший год. Наименьшие потери ощутил на себе рынок квартир, выполненных по спецпроектам (с нестандартной планировкой). Они подешевели на 4% за 2015 год. Квартиры улучшенной планировки подешевели на 6%.

В начале этого года был отмечен небольшой рост цен на жилье в новостройках. Он составил 0,1%. Стоимость квадратного метра подскочила на 90 рублей. На однокомнатное жилье экономкласса рост составил 1,7%. Рост практически не коснулся двухкомнатного жилья, а цены на «трешки» вообще упали. Больше всего цены на новостройки Екатеринбурга взлетели в центре, на 11%. В отдаленных от центра районах цены повысились на 1-2%.

Цены на жилье от собственников Екатеринбурга приближены к показателям двухлетней давности. С начала 2015 года стоимость жилья на вторичном рынке упала на 6%. Средняя цена квадратного метра составляет 72 161 руб. Сегодня число предложений меньше, но тем не менее оно остается на рекордной отметке. Более 30% предложений вторичного рынка ориентируется на квартирах в сданных пару лет назад жилых комплексах, которые продают собственники, а не застройщики. Квартиры эти полностью готовы для проживания.

В 2015 году состояние рынка коммерческой недвижимости Екатеринбурга было нестабильным. С начала года в регионе наблюдался спад промышленного производства и оборота розничных продаж. Усугубилось положение из-за нестабильности экономики и политических аспектов. Это отразилось на состоянии рынка коммерческих предложений. Девальвация рубля напрямую связана с активностью предпринимателей. Они не видят смысла вкладывать свои средства в покупку или аренду.

Сейчас средние цены во всех секторах рынка жилой недвижимости продолжают медленно снижаться, минимальные цены на востребованные квартиры последние месяцы не снижаются, но и не растут. Ожидается, что какое то время этот процесс будет продолжаться, квартиры с завышенными ценами будут медленно дешеветь, квартиры по минимальным ценам будут находить своих покупателей. Нельзя не отметить, что несмотря на кризис в стране рынок недвижимости Свердловской области продолжает развиваться, появляются новые проекты, цены конечно падают, но в последнее время цена медленно стабилизируется, что положительно влияет на развития данного сегмента экономики.

Если рассматривать цены на недвижимость в Екатеринбурге в периоде 2014-2016 года, то можно заметить что отсутствует какая либо определенная динамика, как положительная, так и отрицательная, которая влияет на уровень цены за квадратный метр недвижимости. Так если посмотреть на первый график, то можно сделать вывод о том что цена за квадратный метр в Новостройке на протяжении всего года росла и в конце года достигла своего максимума, что же касается вторичного жилья, то здесь цена оставалась практически неизменной.

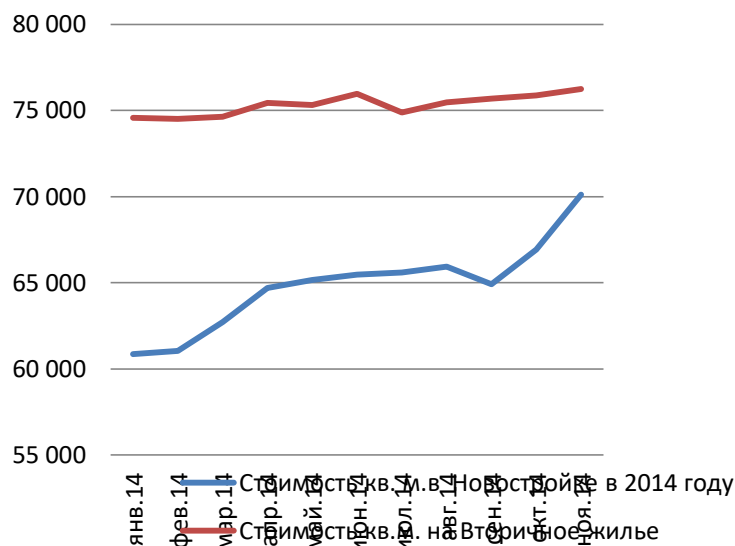


Рисунок 1- Уровень цен на новостройки в 2014 году

Если же рассматривать стоимость за квадратный метр с января 2015 года по апрель 2016, то можно отметить резкий подъем цены на вторичное жилье в феврале 2015 года, при резком снижении на жилье в новостройках. Далее цены постепенно стабилизируются и к концу года приходят почти к равному значению. Стоит отметить, что в данный период «вторичный» рынок недвижимости существенно «теряет в цене», что говорит о том, что реальный спрос на вторичное жилье сильно упал. Этому способствовало то, что стоимость вторичного жилья она всегда дороже, чем жилья в новостройках, и люди стремясь сэкономить, стараются найти для себя оптимальный вариант предпочитают жилье в новостройке, далее стоит отметить, что люди не доверяют продавцам на вторичном рынке жилья, ведь они боятся, что их обманут, и они потеряют свои деньги. Все эти факторы, а также тот факт, что сегодня застройщики с целью привлечения покупателей готовят квартиры не с «черновой» отделкой как это было ранее, а с «чистовой», а в некоторых случаях еще и обставленных мебелью при условии, что цена дешевле чем на вторичном рынке, привлекают покупателей заставляя их уделять предпочтение именно рынку новостроек.

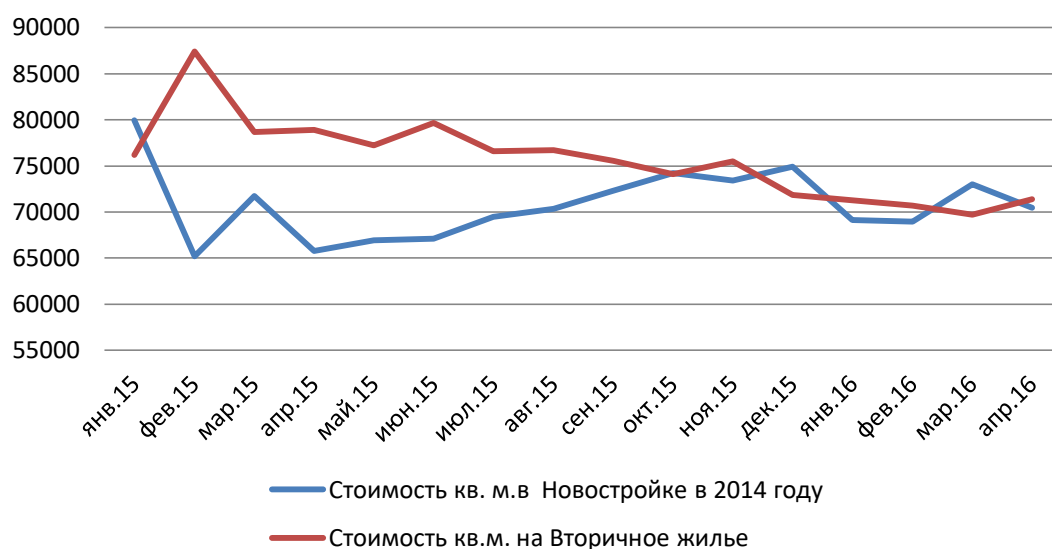


Рисунок 2 - Стоимость жилья на рынке в 2015-2016 годах



Рисунок 3 - Стоимость жилья в 2014-2016 годах

Если же в целом рассматривать колебание цен на недвижимость в период с январь 2014 года по апрель 2016 года, то можно заметить общее понижение цен. В период с января по март 2015 года было резкое колебание цены, но в общем, если смотреть по графику, идет стабильное понижение цены. Все это свидетельствует о том, что несмотря на то что в Екатеринбурге активно ведется строительство на разных площадках, кризис рынка недвижимости присутствует. В дальнейшем все это может негативно сказаться застройщиков города Екатеринбурга, которые в ближайшее время будут нести убытки, если ситуация на рынке не стабилизируется.

Как уже выше отмечалось стоимость на недвижимость в Екатеринбурге постепенно падает, что негативно сказывается на строительных компании города. Они стремясь бороться с этими негативными для них явлениями, пытаются стимулировать рост спроса на недвижимость. Вот некоторые из мер принимаемые организациями:

1. Рассрочка — способ оплаты товаров или услуг, при котором

платёж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям.

2. Trade-in- это когда один объект недвижимости идет в зачет другого, в большинстве случаев – с доплатой недостающей стоимости последнего.

3. Ипотечное кредитование - долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли производственных и жилых зданий, помещений, сооружений. Ипотечное кредитование сегодня распространено почти во всех банках страны. Ставки как правило одинаковые, имеются небольшие различия между процентными ставками, это в первую очередь связано с формированием привлекательности для потенциальных заемщиков. Если рассматривать Свердловскую область, то можно увидеть, что сегодня годовые ставки находятся в диапазоне от 12% до 13 % годовых. Сумма первоначального взноса колеблется, это может быть как 10%, 15% так и 20%. Некоторые банки даже устанавливают предел по первоначальному взносу, он достигает 80%, данный процент устанавливается для того, чтобы в подобных ситуациях предоставлять гражданам не ипотечные а потребительские кредиты, процентные ставки по которым, как правило выше.

Ипотека с государственной поддержкой - это технология, которая помогает дешевле приобрести жильё людям, которые не имеют большого накопления денежных средств и доход которых не очень велик. Идея проекта заключается в том, что правительство направляет часть денег из Пенсионного фонда на кредитование жилья. Процентная ставка, как правило составляет 11%, минимальный взнос на отметке 20%. Выгода ипотеки с государственной поддержкой состоит в том, что процентная ставка ниже, что является более выгодной формой кредитования для граждан. К преимуществам ипотеки с господдержкой относятся: доступность ипотечной ставки, отсутствие надбавок и процентов до регистрации приобретённого жилья, размер займа не зависит от доходов заёмщика. К минусам стоит отнести: покупка жилья возможна только в новостройках, ограниченное количество банков, которые участвуют в проекте, программа господдержки по ипотеке ориентирована только на возводимые объекты недвижимости.

Таким образом не только строительные компании сегодня, но и коммерческие банки, с помощью различных программ стимулируют спрос на объекты недвижимости среди населения страны.

Использованные источники:

1. Безверхая О.Н., Лапыгина Н.Н. Факторы, определяющие цены на рынке жилой недвижимости / Сборник: Формирование рыночного хозяйства: теория и практика сборник научных статей.- Оренбург, 2013.- С. 54-62.
2. Евстафьев А.И., Перетрухин А.О. Стратегии инвестирования в недвижимость на внутреннем и иностранном рынках: Журнал известия Саратовского университета.- Самара, 2013.- С. 108-112.
3. Прокофьев К.Ю. Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской жилой недвижимости) экономический анализ: теория и практика:

Учебное пособие.- М.: 2014.- 143 с.

4. Рудык Н.В. Инновации на первичном рынке жилой недвижимости: проблемы и перспективы: В сборнике: Традиции и инновации в строительстве и архитектуре. Социально-гуманитарные и экономические науки сборник статей / М.И. Бальзанникова, К.С. Галицкова, А.А. Шестакова; Самарский государственный архитектурно-строительный университет. Самара,- 2015.-С. 311-316.
5. Ушанова Н.А. Системный подход к развитию методологии регулирования рынка жилой недвижимости крупного города/ Сборник: Инновационные стратегии развития экономики и управления Сборник статей. Самарский государственный архитектурно-строительный университет.- Самара, 2014.- С.353 -358
6. Ценина Е.В. Особенности девелопмента на различных рынках недвижимости: В сборнике: Формирование рыночного хозяйства: теория и практика Сборник научных статей.- Оренбург, 2012.- С. 218-2223.
7. Шабалин В.Г. Сделки с недвижимостью на первичном и вторичном рынках в вопросах и ответах: Учебное пособие/ В. Г. Шабалин.- М.: 2012. – 236 с.
8. Скороходова Л.А., Корякина С.Н. Перспективы развития рынка недвижимости в условиях кризиса. // Экономика и социум, №7(26) июль, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iupr.ru>

УДК 159.973

Слесаренко Д.С.
аспирантка 1 курса кафедры гуманитарных дисциплин,
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог
Slesarenko DS
graduate student of the 1st course of the department of humanities,
Taganrog Institute of Management and Economics
Russia, Taganrog

**ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ УЧИТЕЛЯ –ЛОГОПЕДА ПО
РАЗВИТИЮ РЕЧИ У ДЕТЕЙ С АЛАЛИЕЙ, ДИЗАРТРИЕЙ,
ДИСЛАЛИЕЙ**

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам развития речи детей дошкольного возраста. В работе представлен практический материал логопеда – практика, который рекомендован к использованию на занятиях развития речи у детей с алалией, дизартрией, дислалией.

Ключевые слова: речевые дефекты, алалия, дизартрия, дислалия, развитие речи.

Annotation. The article is devoted to topical issues of language development of preschool children. This paper presents a practical material speech therapist - a practice that is recommended for use in the development of speech in children with lessons alalia, dysarthria, dyslalia.

Keywords: speech defects, alalia, dysarthria, dyslalia, speech development.

Актуальность темы исследования. Нарушение речи - это разнообразные расстройства речевой деятельности, препятствующие полноценному речевому общению и социальному взаимодействию. О нарушении речи говорят в том случае, если имеются отклонения функционирования психофизиологических механизмов речи; несоответствие уровня речевого развития возрастной норме; недостатки речи не преодолеваются самостоятельно и могут негативно влиять на психическое развитие индивида.

Основной материал. Речевые дефекты препятствуют успешному развитию познавательной деятельности детей, неблагоприятно влияют на формирование их психики, нарушают возможность свободного общения ребенка, вызывают негативные эмоциональные состояния и чувства неполноценности в социуме.

Для таких детей характерны снижение познавательной деятельности, неустойчивость внимания, истощение психических процессов, повышенная возбудимость, раздражительность, негативизм, апатия, меньший объем запоминания, замкнутость, обидчивость, плаксивость, многократная смена настроения и тому подобное. Они отличаются пониженной работоспособностью на занятиях, так как быстро устают, отвлекаются и вследствие этого не воспринимают учебный материал.

Согласно клинико-педагогической классификации, нарушения речи делят на две группы: нарушения устной и письменной речи. Нарушение устной речи, в свою очередь, разделены на подгруппы в соответствии с ведущим (первичным) дефектом [4]. Таким образом, выделяют группу нарушений, при которых ведущими являются отклонения в развитии фонетической стороны речи - дислалию, ринолалию и дизартрию; нарушения, при котором ведущей является недостаток интонационно-мелодической стороны речи - ринофонию; недостатки голоса - афонию, дисфонию, фонастению; нарушение темпа и ритма речи - брадилалию, тахилалию, заикание; а также сложные структурно-семантические отклонения в развитии речи, к которым относят алалии, афазии и, по нашему мнению, целесообразно включить и такое нарушение речи, как сложную дислалию.

Нарушения письменной речи в клинической классификации делят на две подгруппы. К первой относят нарушения чтения - алексию и дислексию, а ко второй - нарушение письма - аграфию, дисграфии и в последнее время в эту группу нарушений включают дизорфографию.

Работа логопедом – практиком позволила выделить нарушения речи, которые по своей структуре считаются сложными: алалия, дизартрия, дислалия. Основываясь на научных разработках исследователей и личного опыта, нами была разработана комплексная программа. Она включает следующие составляющие компоненты развития речи: звуковой анализ, звукопроизношение, дыхание, голос, темп, ритм, интонация, подготовка к обучению грамоте.

Алалия - тяжелое нарушение речи, отсутствие или недоразвитие речи, возникающее вследствие органического поражения центральной нервной системы. Алалия – системное недоразвитие речи, при котором нарушены все его стороны (фонетико-фонемная, лексико-грамматическая, синтаксическая). При алалии речь совсем не развивается или развивается с грубыми отклонениями. В зависимости от того, какие речевые центры были поражены, различают сенсорную и моторную алалии [3].

Дислалия — нарушение звукопроизношения при нормальном слухе и сохранной иннервации речевого аппарата. В зависимости от сохранности анатомического строения речевого аппарата выделяют два вида дислалии: функциональную; механическую.

Дизартрия - заболевание характеризуется расстройством артикуляции, что вызывает большие речевые дефекты. Для дизартрии речевые расстройства обусловлены недостаточностью движений речевых органов, следствием которого является невнятность и неразборчивость речи. Независимо от того, что языковая логичность сохраняется, нарушается артикуляция, голосовой фон и звучание. При заболевании нарушается речь целиком, а не только определенный звуковой выговор. Отмечается: недостаточной силы голос; неустойчивый речевой темп; смазанное звучание речи; неритмичное дыхание, отсутствие мимики (в отдельных случаях). Дизартрии подвержены не только дети, но и взрослые [3].

Учитывая основные понятия и характеристики заболеваний алалии, дизартрии, дислалии, был разработан комплекс занятий для дошкольников на выполнения звукового анализа и коррекции звукопроизношения, представленный в Таблице 1.

Таблица 1.

Комплексная программа развития речи у детей с алалией, дизартрией, дислалией.

		Звуковой анализ	Звукопроизношение	
		1	2	3
Задачи	1	Воспитывать слуховое внимание на материале неречевых звуков	1	Уточнение артикуляции имеющихся звуков
	2	Воспитывать слуховое внимание	2	Гимнастика речевого аппарата
	3	Развивать фонематический слух	3	Постановка звуков
			4	Автоматизация и дифференциация звуков
Содержание и виды занятий	1	Игры со звучащими музыкальными игрушками - узнать игрушку по звучанию (игра «скажи, что звучит» - воспроизвести звуки на бубне, барабане, металлофоне, в заданном ритме и темпе - повторить (напеть, продолжить знакомую мелодию, сыгранную на металлофоне, пианино	1	Подражание мимическим движениям логопеда: - сделать сердитое лицо; - улыбнуться; - подразнить языком, поболтать им; - показать, как кошка лакает молоко
	2	Узнавать предметы по характерному для них шуму, звуку (Игра «Что я	2	Игры подготавливающие артикуляцию звуков (лошадки, прищелкивание языком

		делаю?» «Покажи, что шумело».		при подражании цоканию (л,р и др.)
	3	Узнавать голоса животных и подражать им (см. тему «животные» - 1 этап) а) лото, детские домино и другие дидактические игры; б) подвижные игры «Гуси – гуси», «Поезд», «Чей домик? и др.; в) чтение и рассказывание потешек, песенок, сказок, стихотворений(имитация, подражание голосам животных).	3	Специальная гимнастика органов артикуляции для: а) губ (оскал, улыбка) и вытягивание вперед(трубочка); б) опускание мягкого неба и поднятие небной занавески (подражание спящему кашлю, удерживание воды в глотке при полоскании и др.; в) языка движения вперед- назад, вправо – влево(маятник), суживание (иглочка), распластывание (лопаточка, выгибание спинки, свертывание трубочкой, образование посредине язычного желобка).

Продолжение таблицы 1.

		1	2	3
Содержание и виды занятий	4	Выполнить просьбу, требование, (тесты со стороны педагога исключаются) «Петя, встань!», «Таня, сними пальто!»	4	Массаж артикуляционного аппарата.
	5	Узнавать голоса товарищей (игры типа «Жмурки», «Кто позвал?», «Чей голосок?»)	5	Специальные приемы постановки звуков.
	6	Анализ рядов изолированных звуков (2-3-4) на материале хорошо произносимых: а) определить наличие или отсутствие заданного звука в ряду; б) определить место звука в ряду; в) определить количество звуков; г) узнать какой звук исчез из ряда; д) узнать какой звук новый.	6	Автоматизация и дифференциация звуков: Изолированно в слогах; В словах; Во фразах; В текстах; В спонтанной речи.
	7	Анализ слов: а) определить звуки в обратном слоге; б) определить, какой слог в ряду одинаковых линий; 1) ма-ма-ма ма-ма-ма-му; 2) ма-ма-ма ма-ма-ма-фа; 3) ап-ап-ап-оп ма-ма-ма-са в) определить звуки в прямом слоге.	7	

	8	Анализ слов: а) различать (и называть по возможности) 1 звук в словах, начинающихся с гласного; б) различать и по возможности называть последний звук в словах, оканчивающихся на твердый согласный (упал, лак и др.); в) различать позицию заданного звука в словах (в начале, середине, в конце); г) различать все звуки в коротком слове.	8	
	9	Запоминание слов, небольших фраз, и воспроизведение их без какой – либо помощи ч\з короткое время.	9	
	10	Различать слова, сходные по звуковому составу(мышка- мышка, петух-пастух, крыша-крыса).	10	

Продолжение таблицы 1.

		1	2	3
Содержание и виды занятий	11	Различать слова с парными звуками (прудик-прутик, бочка-почка, рот-кот) а) различать слова в ряду сходных слов; б) различать слова во фразе; - мальчик держит дудочку - мальчик держит удочку.	11	
	12	Игры с картинками: а) собрать картинки, имеющие заданный звук, где бы он не находился (можно использовать любое лото с предметами, картинками, но лучше специальное – «Читай и говори правильно»; б) собрать картинки с заданным звуком, занимающим строго определенное место в слове – названии картинки.	12	
	13	Контроль и самоконтроль детей за речью.	13	

Для успешной коррекции нарушения речи важным является момент повышения мотивации ребенка к обучению. Для этого логопед должен строить коррекционно-воспитательную работу с опорой на положительное, создает благоприятную психологическую атмосферу для обогащения эмоционально-чувствительной сферы ребенка, использует знания особенностей каждого ребенка,

внимательно относится к потребностям (вовремя замечает усталость, уровень трудоспособности), создает захватывающий мир для стимулирования познавательных мотивов и помогает ребенку поверить в то, что он научится правильно говорить, формируя у него основу веры в себя, в свои силы.

Заключение Анализируя вышеизложенный материал, можно сделать вывод, что работа по развитию речи ребенка должна проводиться комплексно, то есть включать своевременную логопедическую деятельность, направленную на совершенствование различных сторон, качества процесса формирования речи, параллельную коррекцию и развитие других психических функций, таких как слуховое и зрительное внимание, зрительная и слуховая память, словесно-логическое мышление. В связи с этим возникает необходимость комплексной работы логопедов, психологов, дефектологов, педагогов дошкольных учреждений и родителей.

Использованные источники:

1. Аксанова Т.Ю. Логопедическая ритмика в системе коррекционной работы с дошкольниками с ОНР : учеб.-метод. пособие / Т.Ю. Аксанова. – СПб. : Детство-пресс, 2009. – 40 с.
2. Куликова Л.С. Игровые технологии в работе учителя-логопеда // Воспитание и обучение детей младшего возраста. – 2014. - № 2. – С. 145
3. Логопедия. Учебник для студ. деф. фак. пед. высш. учеб. заведений. / Под ред. Л.С. Волковой. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2004. – 704 с.
4. Панфилова И. Развитие речи // Там же. – 2008. - № 4. - С. 26-29.

Слюсарев Р.В.

студент

факультет Финансы и кредит

Бондарчук О.П., к.э.н.

факультет Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина

Российская Федерация, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ КОРРЕСПОНДЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ БАНКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В наше время все более значимое место занимают безналичные платежи, которые осуществляются путем записи на банковских счетах сторон, осуществляющих ту или иную сделку. И часто бывают такие случаи, когда стороны могут иметь счета в разных банках. Это одна из причин возникновения корреспондентских отношений между банками.

Ключевые слова: корреспондентские отношения, коммерческие банки, банки-корреспонденты, межбанковские операции.

Сегодня крупные банки создают специализированные подразделения для контроля над ведением корреспондентских отношений, тем самым придавая им особое значение, а также в целях их перспективного совершенствования для достижения такой степени их развития, при которой

корреспондентские отношения охватывали бы все стороны банковского бизнеса и, в конечном итоге, способствовали бы росту прибыли. Отсюда, мы можем видеть, что основным принципом таких отношений становится в первую очередь предоставление друг другу возможности проведения прибыльных операций[2].

Актуальной проблемой на сегодняшний день является, с одной стороны, повышение уровня общей эффективности использования собственной филиальной сети из представительств и отделений, и, с другой стороны, оптимизация корреспондентской сети. Подразделения, которые отвечают за проведение данных отношений должны бесперебойно следить за целесообразностью поддержания корреспондентских отношений с тем или иным банком и не допускать неплатежей, следить за наличием должного количества счетов в различных валютах, а также за наиболее оптимальным и целесообразным распределением средств между счетами в разных банках отдельного государства.

Стоит отметить, что в последнее время значительно усилилось влияние регулирующих органов на банковский сектор. Самой значительной на данный момент областью регулирования является сфера противодействия легализации преступных доходов. Это заключается в том, что банки должны идентифицировать своих клиентов, в том числе и банки-корреспонденты, которые обязаны проводить мониторинг операций, включая операции по корреспондентским счетам[1].

В связи с развитием рынка межбанковских операций и услуг, крупнейшие банки инвестируют значительные средства в разработку новых технологий и продуктов. Это может быть как создание новых стандартов ведения корреспондентских счетов, так и внедрение стандартов осуществления расчетных и прочих операций, основанных прежде всего на системе SWIFT. Данная система была создана в 1977 г. банками для обмена финансовой информацией и получила широкое признание. В данное время она является одной из основных систем, использование которой дает существенный эффект, благодаря тому, что дает возможность быстро связываться с иностранными банками-корреспондентами и получать нужную информацию, а также быстро решать различные вопросы, не инвестируя лишнего времени на переписку по почте[4].

Весьма значительное место в современных международных экономических отношениях отведено транснациональным банкам, которые выполняют роль посредника в международном движении ссудного капитала. Эффективность мобилизации ресурсов транснациональными банками определяется следующими факторами:

- Финансовые рынки быстро перерастают в институты мирового масштаба и многие из них связывают различные части света в единую сеть, функционирующую непрерывно.

- Устаревшие способы кредитования трансформируются в новые финансовые инструменты и способы мобилизации капитала.

Выход российских банков на международную арену, за счет установления корреспондентских отношений с банками зарубежных стран, позволит, с одной стороны, привлечь новые инвестиции в нашу страну и дополнительные ресурсы, а с другой стороны позволит банкам занять наиболее устойчивое и стабильное положение на финансовом рынке.

Банки РФ могут без проблем перенимать обширный опыт деятельности крупнейших мировых банков, особенно при условии, что наша страна ставит своей целью внедрение в мировое хозяйство. Банки должны иметь информацию о мировых рынках и о глобальных процессах в целом. Данную информацию можно получить, детально исследовав опыт деятельности транснациональных банков. Поэтому российские банки непосредственно заинтересованы тенденциями деятельности зарубежных банков и по мере возможности перенимают их опыт для расширения своих функций, повышения эффективности, ликвидности, расширения ресурсной базы[3].

Подводя итог, можно выделить основные направления работ по совершенствованию корреспондентских отношений с банками. К ним относятся: создание в структуре банков подразделений, занимающихся непосредственно корреспондентскими отношениями, обширное внедрение средств автоматизации, а также контроль над целесообразным использованием средств на корреспондентских счетах и оптимизация корреспондентской сети как внутри страны, так и за границей.

Использованные источники:

1. Крохмалев С.В. Современная банковская практика проведения международных платежей/С.В. Крохмалев. – М.: ГроссМедиа, 2015. – 208с.
2. Лаптырев, Д.А. Система управления финансовыми ресурсами банка: процессы, задачи, модели, методы/Д.А. Лаптырев: М. БДС Пресс, 2015г. – 296с.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело /О.И.Лаврушин, И.Д.Мамонтова, Н.И. Валенцева, З.Г.Ширинская; Под. Ред. Лаврушина О.И.- М.: КНОРУС, 2015. – 768с.
4. Стивен М Фрост Настольная книга банковского аналитика/Стивен М.Фрост. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2014. – 672с.

УДК 659

*Слюсаренко А.А.
студент 3 курса*

факультет «Финансы и кредит»

Дудник Т.А.

Россия, г. Краснодар

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация: данная статья посвящена рассмотрению такого вида бизнеса, как сетевой маркетинг. Выявлены преимущества и недостатки сетевого маркетинга.

Ключевые слова: СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ, ПРОДАЖИ,

ДИСТРИБЬЮТОР, ПОКУПАТЕЛЬ, ДОХОД.

NETWORK MARKETING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Abstract: This article is devoted to this type of business is network marketing. Advantages and disadvantages of network marketing.

Keywords: NETWORK MARKETING, SALES, DISTRIBUTORS, BUYERS, INCOME.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время большое количество людей стремится быть самостоятельными в финансовом плане и иметь свой собственный бизнес, который будет приносить высокие доходы и требовать минимальных затрат времени. Но зачастую преобладает страх к осуществлению такого серьезного шага. Основной причиной этого является риск неоправданности вложенных финансовых средств.

В последнее время очень распространенным стало понятие сетевого маркетинга. С данным определением знакомы практически все, но мало кто представляет, что же такое на самом деле сетевой маркетинг.

Вопросы, касающиеся сетевого маркетинга, рассматривали такие ученые как Дон Файла, Ренди Гейдж, Том Шрайтер [3]. В своих работах они касаются проблем построения многоуровневого денежного механизма, системы рекрутирования и спонсорства, а также приводят примеры крупнейших мировых сетевиков.

Патлах В.В. определяет сетевой маркетинг как систему сбыта на законных основаниях, позволяющую потребителям стать распространителями и создавать новые уровни-сети [4]. Из этого следует, что сетевой маркетинг – это бизнес-направление, имеющее большую популярность в настоящее время, а именно бизнес по продаже товаров [5]. Субъектами сетевого маркетинга являются потребители и дистрибьюторы, которые распространяют свою продукцию через сеть подчиненных [2]. Дистрибьютор одновременно является и создателем своего собственного бизнеса, так как он получает проценты не только за продажу товаров фирмы производителя, но и проценты за привлечение новых дистрибьюторов [6].

Основной особенностью сетевого маркетинга является получение прибыли всеми его участниками: производитель товаров, который продвигает свою продукцию на рынок с минимальными затратами; дистрибьютор, который строит свой собственный бизнес без риска финансовых потерь; покупатель, который приобретает необходимый товар по низким ценам из-за малого количества посредников.

Зачастую люди отказываются становиться дистрибьюторами из-за страха быть обманутыми, так как этот бизнес не требует официального трудоустройства. На самом деле, сетевой маркетинг представляет собой очень прозрачный вид бизнеса, так как условия сотрудничества с производителями товаров являются публичной офертой: предложения, имеющие равные условия для всех желающих заниматься данным видом бизнеса, публикуются официально. Также гарантией является то факт, что крупная сетевая

компания, предлагающая сотрудничать, не намерена портить свою репутацию.

Несмотря на большое недоверие к сетевому маркетингу, этот бизнес имеет широкий ряд преимуществ [1].

Основным преимуществом сетевого маркетинга является создание собственного бизнеса, не требующего финансовых вложений. В основном, воплощение и реализация бизнес-проекта требует больших трудовых затрат, начальных финансовых вложений, а также профессиональных навыков, умений и ответственного подхода основателя бизнеса. Вышеперечисленные требования к созданию бизнеса вызывают у многих большие трудности.

Также преимуществом занятия сетевым маркетингом является возможность приобретения продукции по низким ценам. Покупку косметики, средств по уходу за здоровьем, средств личной гигиены, товаров для дома совершает каждый. Дистрибьютор может осуществлять приобретение данных товаров со значительными скидками. Помимо этого, дистрибьютору предоставляется возможность участия в акциях, которые предлагают товары по очень низким ценам.

Еще одним преимуществом сетевого маркетинга является зависимость дохода и результатов работы только от самого себя: чем больше времени уделяется работе, тем больше доход. Дистрибьюторы не имеют четкого графика работы, начальства и риска увольнения. Также сетевой маркетинг можно использовать как для получения дополнительного заработка, сочетая его с основной работой.

Как говорилось выше, доход дистрибьютора складывается из процента от личных продаж продукции и процента от продаж, совершенными привлеченными распространителями. Поэтому если дистрибьютор не совершает свою основную деятельность, его доход не сводится к нулю за счет работы людей, приведенных им. Что также является преимуществом сетевого маркетинга.

Другим преимуществом сетевого маркетинга является постоянная поддержка со стороны крупных компаний, на которые работает дистрибьютор. Новичкам в сфере данного бизнеса предоставляется бесплатное обучение и курирование в начале маркетинговой деятельности. Данный факт приносит большое преимущество сетевому маркетингу.

Сетевой маркетинг предоставляет возможность саморазвития. В процессе осуществления бизнеса в данной сфере дистрибьютор постоянно совершенствует свои навыки общения с людьми, ведь ему необходимо обладать искусством убеждения и искусством продаж, а также находить подход к каждому клиенту в отдельности.

Помимо преимуществ сетевой маркетинг, как и любой другой вид бизнеса, имеет недостатки. К недостаткам можно отнести [7]:

1. Возможность столкнуться с мошенниками. Зачастую сетевыми компаниями представляются мошеннические структуры или, так называемые, финансовые пирамиды. Основной целью таких компаний является не сбыт

собственной продукции, а выкачка денег и быстрое закрытие компании. Чтобы предотвратить столкновение с такими компаниями, необходимо обратить внимание на отзывы других людей о компании, период ее существования и другие ее характеристики. В настоящее время существует около 10 крупнейших сетевых компаний, которых знают практически все, и они, дорожа своей репутацией не станут проворачивать мошеннические операции.

2. Высокие цены на продукцию. Обычно сетевые компании распространяют свою продукцию по ценам, которые выше цен, существующих в розничной торговле. Завышение цен происходит за счет уровня качества. Но для большинства людей качество не является решающим фактором при выборе продукции, они большее внимание обращают на цену товара, и, конечно же, купят тот товар, который дешевле.

3. Высокий уровень конкуренции. Основные сферы сетевого маркетинга, такие как косметика, бытовая химия, средства личной гигиены, уже насчитывают достаточно большое количество дистрибьюторов, которые имеют своих постоянных клиентов. Поэтому на начальном этапе деятельности в области сетевых продаж будет очень трудно конкурировать с ними.

4. Негарантированный доход. Если же, работая на каком-либо предприятии, существует ставка заработной платы, которую работник получает даже при недобросовестном выполнении работы, то, осуществляя сетевые продажи, дистрибьютор может проработать неопределенное количество времени и не осуществить никакой реализации продукции и не привлечь других дистрибьюторов.

5. Недоверие к сетевому маркетингу со стороны общества. Большое количество людей считают сетевой маркетинг обманом и стараются не касаться его. Переубедить их в обратном очень сложно, а в некоторых случаях и невозможно.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что сетевой маркетинг имеет достаточно большой срок существования и со временем приобретает все большее распространение, усовершенствование и прозрачность. Как и любой другой вид бизнеса, сетевой маркетинг имеет ряд преимуществ и недостатков. Вливаясь в данную сферу деятельности, каждый сам для себя определяет, что же все-таки для него перевешивает: плюсы или минусы данного бизнеса.

Использованные источники:

1. Всехсвятский С. Технология анализа маркетинг - плана сетевой компании / С. Всехсвятский – М.: Хорошие новости». 2013.- 39с.
2. Масловский Е. Н. Сетевой маркетинг в России / Е. Н. Масловский // МЛМ – ПЕРСПЕКТИВА. – 2015. - № 5. – С. 10-11; № 6. – С. 13-15.
3. Матюшина И. Обмен опытом поможет нам развиваться! / И. Матюшина // Вестник АРГО. – 2013. - № 1. – С. 26-27.
4. Патлах В.В. Энциклопедия технологий и методик. Высшая школа , 2015 г.

5. Синамати А. Что такое сетевой маркетинг. — М., 2013. — 50 с.
6. Файла Д. 10 уроков на салфетках.
7. Шефер Б. Путь к финансовой независимости. Издательство «Мудрость», М., 2014. — 136 с.

УДК 338.984

Снегирева Е.В.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Сочинский институт
Российский университет дружбы народов
Россия, г. Сочи

СОДЕРЖАНИЕ И ЦЕЛИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Аннотация: Организации стремятся во что бы то ни стало увеличить рентабельность продаж или прибыльность производства, в зависимости от того, какая специализация является предметом их функционирования. Для реализации новой бизнес идеи требуется детально проработанный бизнес-план. Статья посвящена оценке значимости бизнес-плана, определению значимости потребностей на перспективу в материальных, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсах, способах и источниках их поступления, а также ясности и лаконичности обоснования эффективности применения ресурсов в процессе работы организации.

Ключевые слова: бизнес-план, перспектива, поступление доходов, прибыльность, рентабельность, привлечение ресурсов, типология планов.

В последние годы понятие «бизнес-план» заняло важное место в мировой практике, связанной с предпринимательской деятельностью. Данное понятие произошло от английского «business plan» и представляет собой описание предполагаемой предпринимательской деятельности, и содержит, как минимум, два элемента: бизнес и план.

Бизнес в данном случае рассматривается как синоним предпринимательства, которое является самостоятельной экономической деятельностью граждан и их объединений, направленной на производство и сбыт определенных благ и услуг, а также на получение прибыли в условиях рыночной экономики. При этом данная деятельность осуществляется субъектом под имущественную ответственность, закрепленную в организационно-правовой форме предприятия [2].

Таким образом, каждый субъект, желающий начать предпринимательскую деятельность, должен быть осведомлен о перспективах в интеллектуальных, трудовых, финансовых ресурсах и об источниках их получения. Необходимо умение четко распределять имеющиеся ресурсы и эффективно использовать их на предприятии.

В бизнес-планировании главное внимание направлено на формирование критериев, описывающих финансовую активность и эффективность

организации, ее финансовые показатели в виде результатов производства. Целью формирования бизнес-плана выступает гарантированное обеспечение возникновения устойчивого финансового положения фирмы, и возможности получение ею максимально высокого дохода в виде прибыли.

Сегодня наиболее актуальна способность предпринимателя осуществлять планирование своей деятельности как на краткосрочный период, так и долгосрочную перспективу. При этом бизнес-план выступает постоянным рабочим инструментом, одним из главных документов, дающим реальную возможность формализовать процесс поступательного развития компании в комплексный документ, вбирающий основные направления и аспекты деятельности кампании.

Бизнес-план — это объективная оценка предпринимательской собственной активности фирмы и одновременно требуемый инструмент проектно-инвестиционных направлений исходя из рыночных потребностей и сложившихся условий. В бизнес-плане охарактеризованы все главные элементы перспективного коммерческого предприятия, с достаточной скрупулезностью характеризуются проблемы, с которыми оно может столкнуться. А затем наиболее современными способами определяются возможности решения данных проблем. Таким образом, бизнес-план одновременно выступает и поисковой, и проектной, и научно-исследовательской работой.

Как раз бизнес-планирование дает возможность организациям и их владельцам реально определить свои слабые и сильные стороны, изучить возможность альтернативных вариантов, обосновать необходимые меры по своевременному предотвращению рисков. Это может обеспечить успех запланированного дела и реально обойти партнеров - конкурентов.

Основная идея бизнес-плана формирование стратегических решений с помощью планируемого объекта бизнеса с точки зрения маркетингового синтеза. Другие основания формирования бизнес-плана также могут присутствовать, например, привлечение инвестиций, возможность получения кредитов, обоснование достоверности реальности намеченных показателей, доказательство целесообразности реорганизации функционирования уже действующего предприятия, формирование нового бизнеса и т.д. [3].

Сущность бизнес-плана организации выступает в виде собой анализа общего состояния и функционирования на период разработки самого плана, а кроме того определение и применение конкретных способов, методов и средств для достижения высокого и значимого уровня показателей, которых организация намерена достигнуть. Активность предприятия без использования бизнес-плана не обеспечивает положительных итогов, это есть лишь ответный импульс на происходящие и повторяющиеся события. Деятельность же по плану открывает максимум возможностей увидеть, спрогнозировать и предотвратить содержание и характер близящихся событий [2].

Бизнес-план определяет и оценивает перспективную, будущую

ситуацию не только в системе самого предприятия, так сказать внутри организации, так и за его пределами. Руководству требуется осуществлять планирование для верной ориентации в условиях акционерной долевой собственности, как при управлении, так и при создании обществ. При помощи бизнес-плана менеджмент организации осуществляет принятие решений по поводу того, какая доля дохода-прибыли инвестируется в дело для последующего динамического развития фирмы, а какая возможна к распределению между участниками бизнеса с целью их максимального вознаграждения.

Под бизнес-планированием понимают процесс разработки бизнес-плана. Этот процесс представляет собой упорядоченную организационную процедуру, связанную со сбором и обработкой информации, принятием решений, которые осуществляются с целью получения желаемого результата в виде целостной системы соответствующих показателей.

Бизнес-план можно типизировать в виде качественно нового этапа финансово-хозяйственной деятельности организации. Он выступает мощным эффективным инструментом, позволяющим управлять, координировать и контролировать производство.

У различных исследователей трактовки понятия бизнес-плана дифференты на уровне концепции, но в общем они сходятся в одном: это форма-документ, отражающий определение и разработку целей, кроме того способ и стиль организации в менеджменте группой производственной активности, или услуг, что должны быть осуществлены для достижения поставленных целей [7].

Бизнес-план в виде документа осуществляет вполне конкретную цель – отразить трактовку активности организации. Он не выполняется по приказу сверху, строго не регламентирован ни по структуре документа отражения, ни по объему используемой информации.

Однако независимо от его фактического делегирования или направления, бизнес-план обязан включать в себя основополагающую, базовую информацию, а именно:

- целевое направление и идею бизнес-плана;
- формат и сущность реализуемого проекта;
- описание организации;
- характеристику услуг и продукции;
- оценку финансовых, производственных, трудовых, материальных и прочих возможностей организации;
- учет и оценку факторов внешнего воздействия, к примеру, изучение уровня цен, каналов распространения и рынка сбыта и пр.;
- потребность в поддержке «откуда-то», как в виде материально-технической помощи, так и финансовой;
- менеджмент, эффективную управленческую систему финансовой и производственно-хозяйственной деятельностью, адаптивную и реальную

систему контроля за функционированием проекта.

В зависимости от набора поставленных задач, возникших для реализации предприятием, в современном мире планирования, определяют следующие виды бизнес-планов (рис. 1.).



Рис. 1. Базовые разновидности бизнес-планов

Следовательно, бизнес-план выступает результатом или итогом комплексного и детального изучения всех позиций коммерческой и производственной деятельности организации. В соответствии с точкой зрения Бурова В.П., бизнес-план – новый способ планирования, который служит для создания разнообразных инновационных объектов, связанных с проектированием или созданием новых предприятий и их подразделений, а также для разработки и сбыта на рынке определенных товаров и услуг [1]. Бизнес-план способствует совершенствованию технологии и организации производства, модернизации и развитию предприятий, и увеличению количества выпускаемой продукции, и, как следствие, повышению качества товаров и производительности труда.

Бизнес обязан принимать во внимание вариативные множественные, и часто несовместимые, даже иногда конфликтующие ожидания «представителей интереса», т.е. тех групп, функционирующих внутри или за пределами предприятия. Они формируют прямое воздействие или опосредованное влияние, их сферу интересов интересы требуется учитывать при реализации процесса производства [5].

Однако реализация логики процесса бизнес-планирования часто ориентирована лишь на получение прибыли в виде коммерческого интереса прямых участников осуществляемого инвестиционного проекта (аппарата управления, топ-менеджеров, инвесторов, кредиторов). На сегодняшний день нет эффективного шаблонного формата представления в основных разделах бизнес-плана моментов конструктивного целеполагающего взаимодействия с

иными «увязанными сторонами». Используемые компьютерные программы определяют показатели и критерии технико-экономического обоснования самой бизнес-идеи, но не формируют реального прогнозного сценария удовлетворения общественных ожиданий и возможных социальных последствий [6].

Основные отличительные черты бизнес-плана фирмы и целевая направленность опосредуются различными критериями и зависят от внутренних и внешних условий, определяющих его нормальное действие и функционирование. Кроме того, условия рынка, где действует фирма также существенно. Естественно, предприятие в состоянии варьировать силу и направление воздействия своих внутренних ресурсов и факторов, но она не в силах изменить сам ход событий, происходящих под воздействием внешних факторов, которые могут изменить и судьбу предприятия.

Можно определить базовые факторы, влияющие на активность и успешность организации (рис. 2.).

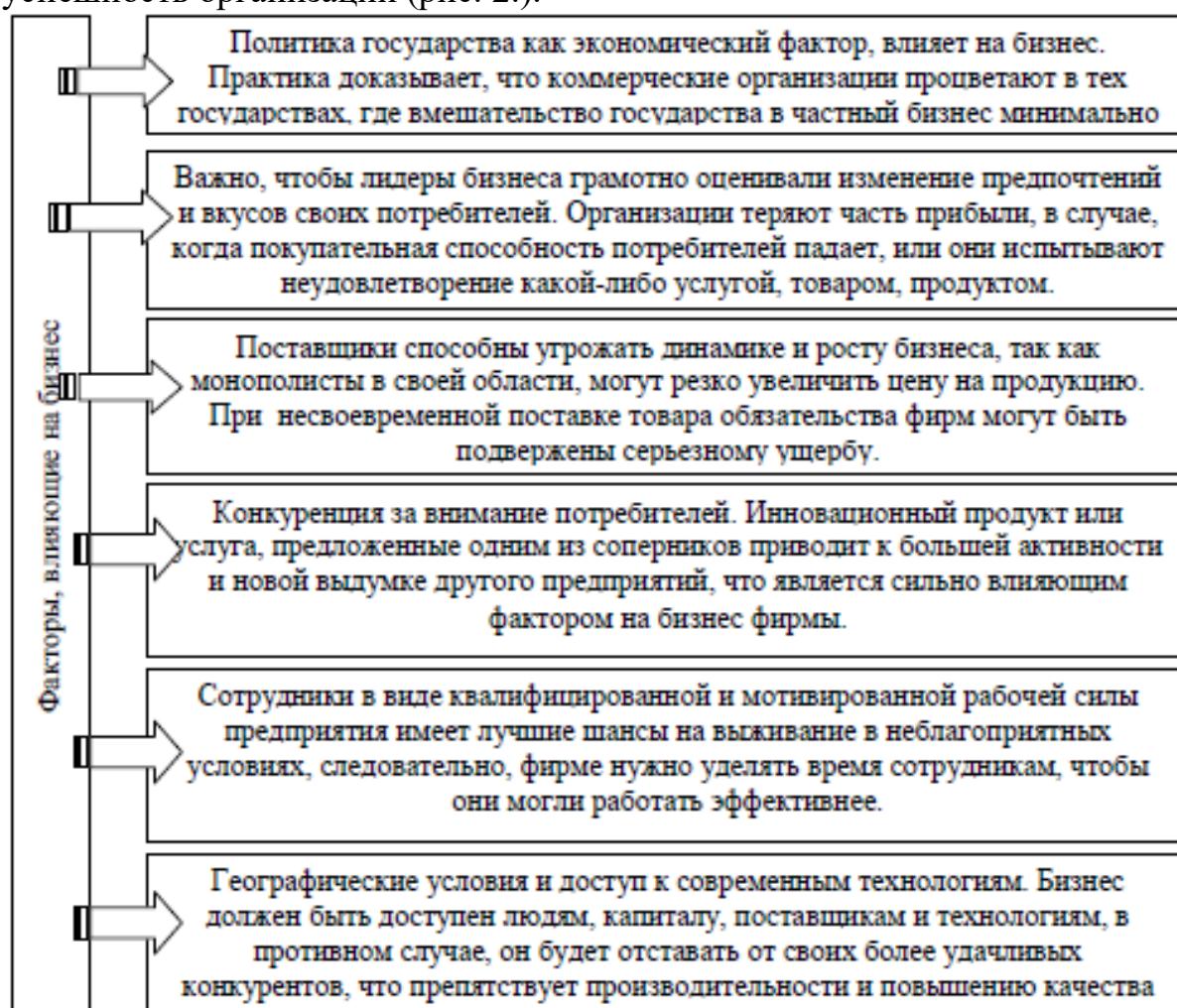


Рис. 2. Основные факторы, определяющие активность организации

Все названные факторы сильно влияют на предприятие. Поэтому требуется учитывать их в планировании бизнес-стратегии фирмы. Бизнес-

план вбирает в себе все возможные стороны функционирования предприятия: это и социальная, и экономическая компонента, и организационная и прочие направления структуры. Естественно, каждая из указанных сторон располагает своими особенностями, задается конкретными задачами функционирования как всего предприятия, в общем, так и ее отдельных отделов.

Инвесторы настаивают на принятии бизнес-плана в качестве доказательства того, что сама идея действительно выступает стоящим финансовых вложений проектом. Бизнес-план нужен не только для инвесторов, но и непосредственно руководителю, так как данный документ выступает продуманным и четким путем динамики предприятия. Бизнес-план способствует: знакомству с финансовыми особенностями организации и ее состоянием дел; формированию конкретных задач и целей; принятию стратегических и значимых решений; предсказать и по возможности избежать препятствий, вероятность которых сложиться возможна при негативном развитии событий [4].

Экономисты-исследователи свидетельствуют, что без оценки влияния всех данных факторов деятельности предприятия невозможно говорить о ее полном функционировании. Например, если в период экономической и финансовой стабильности на первый план выходят социальные и организационные направления деятельности фирмы, то в период смены деятельности преобладают основные вопросы построения новой организации фирмы и изменения ее управленческих критериев.

В период экономической и особенно финансовой нестабильности главными вопросами в России являются вопросы планирования деятельности организации в условиях неопределенности развития экономики страны. Такое положение требует от организаторов планирования особого подхода к принятию управленческих решений, а также выбору инструментов их реализации. Финансовую нестабильность характеризуют неплатежи, низкая рентабельность, отсутствие соответствующей законодательной базы, неэффективное функционирование банковской и налоговой системы и др.

Поэтому необходимо построить такую структуру управления организацией, которая даже в этих условиях могла бы действовать более или менее эффективно. Конечно, перечисленные факторы, влияющие на функционирование организации, должны найти отражение в бизнес-плане.

Практическая значимость разработки и реализации бизнес-плана бесспорна, так как она обусловлена множеством факторов. В качестве формирующих здесь можно выделить бесчисленное количество возможных целей и причин, возникающих у компаний при желании достичь намеченного результата. В качестве основных можно определить следующие:

- распределение ролей и узконаправленной сферы деятельности каждого конкретного отдела, а также определение круга обязанностей для достижения основной цели организации;
- определение единого стандарта для оценки работы каждого

отдела индивидуально, выявление уровня приверженности каждого отдела, а также его способности реализовать планы администрации наиболее удачным способом;

- выявление возникших отклонений и их диагностика в каждом конкретном отделе, а при их наличии, определение уровня отклонения, с точки зрения разницы, между планируемым и достигнутым.

В процессе реализации бизнес-плана возникают определенные трудности. Отметим некоторые из них:

- во-первых, трудность в управлении персоналом в целом и их призвании реализовать работу в желаемом времени;

- во-вторых, социальные обычаи и традиции, которые в некоторых случаях могут существенно влиять на способность компании осуществлять свой бизнес план;

- в-третьих, стабильность политической власти, оказывающей существенное влияние на планирование бизнес-плана и результативность бизнеса предприятия в целом.

Кроме этих трудностей существует множество иных, но наиболее опасны и непредсказуемы – политических. Как показывает практика, политические условия особым образом влияют на способность реализации бизнес-плана. Кроме того, политические условия влияют на развитие рынка, а также на формирование спроса и предложения. Роль политических условий на целевом рынке, особенно на небольших рынках, в которых экономика тесно связана с политикой – значительна.

К политическим условиям можно отнести: общественные потрясения и последствия войн, общенациональные мероприятия профсоюзов, забастовки, принятие правительством госбюджета и налоговой политики.

Использованные источники:

1. Буров В.П., Галь В.В., Казаков А.П., Морошкин В.А. Бизнес-план инновационного проекта. Методика составления. - М.: Совместное издание ЦИПКК АП и ООО «Гном-Пресс», 1997. – С. 23.
2. Голубева Л.Ф., Белал А.А. Бизнес-план и политические условия, влияющие на его реализацию // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №4. – С.32-27.
3. Гунько А.Ю. Значение прогнозирования экономических показателей для повышения конкурентоспособности предприятия / А.Ю. Гунько // TerraEconomicus. - 2008. - Т. 6. - № 3-3. - С. 217-219.
4. Дмитренко В.В. Бизнес-план – один из методов стратегического планирования // Juvenis scientia. - 2015. - №1. – С. 40.
5. Крупина Н.Н. Бизнес-план и интересы групп влияния // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. –2014. – №14. – С.108.
6. Либерман И.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие / И.А. Либерман. - 3-е изд. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – С.117.

7. Черняк В.З. Бизнес-планирование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В.З. Черняк и др.; под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С.14.

УДК 339.982

*Соболева К.Т.
магистрант, 1 курс
направление 38.04.01 «Экономика»
факультет «Экономики и права»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Горяинова Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва*

ОГРАНИЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РОССИИ ИЗ-ЗА ВВЕДЕНИЯ ЭМБАРГО

Экономические санкции устанавливаются как мера воздействия на страну с целью принуждения к определённым действиям и носят политический характер.

К формам экономических санкций относят:

- ♦ отказ в предоставлении виз главам государства, членам правительства, видным деятелям;
- ♦ замораживание счетов страны в иностранных банках;
- ♦ торговое эмбарго (понятие «эмбарго» впервые появилось в XVIII веке и применялось по отношению к задержанным кораблям и оружию, которые принадлежали иностранным государствам. От испанского embargo означает «конфисковать, налагать арест»).

Следует отметить, что целью введения эмбарго является не получение экономических выгод, а оказание давления на страну, для достижения определённых экономических целей. С этой точки зрения успех эмбарго более вероятен в том случае, если: во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет высокую эластичность экспортного предложения, т.е. может относительно безболезненно сократить объём своего экспорта; во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, т.е. она сильно зависит от внешней торговли; в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны [1, С.43-45].

В теории, страна, применившая торговое эмбарго, имеет падение цены, так как реализация товаров растёт на внутреннем рынке. При этом, изолированное от внешней торговли государство, наоборот, получает взлёт цен и сокращение объёма импорта. Однако, на практике эмбарго вредит не только экономике страны, которая им воспользовалась, но и государству, для которого эта санкция была применена.

После того, как Крым был присоединен к России, часть стран применили по отношению к Москве санкции. Данные санкции были

направлены против ряда физических лиц, затронули оборонную, финансовую, энергетическую, а также ряд других отраслей экономики страны.

В противовес, со стороны Кремля было введено продуктовое эмбарго [2]. Сегодня под него попадают следующие страны: Лихтенштейн, Албания, Украина, Исландия, Черногория, Норвегия, Австралия, Канада, ЕС, США.

Предполагалось, что, потеряв российский рынок, страны, попавшие под эмбарго, не смогут найти другие рынки и понесут потери. При этом доля России в экспорте этих государств до контрсанкций (в 2013 г.) составляла в целом по продовольственным товарам 4,8%, а по наиболее крупным группам доходила до 9% (по молоку – 9,1%, мясу – 7,3%, овощам – 6,9%, фруктам – 8,3%) [3]. В то же время в импорте продовольствия России доля этих стран в 2013 г. составляла 44% (по итогам 2015 г. сократилась до 24%).

В список санкционных продуктов с российской стороны попали:

- ◆ сыр;
- ◆ орехи и фрукты;
- ◆ колбасы;
- ◆ молоко и молочная продукция;
- ◆ живая рыба;
- ◆ мясо птицы;
- ◆ мясо крупного рогатого скота;
- ◆ моллюски и ракообразные;
- ◆ свинина охлажденная, замороженная и свежая;
- ◆ овощи (кроме сушеных и замороженных, предназначенных для детского питания).

Несмотря на то, что при введении торгового эмбарго Кремлем на ряд продуктов ожидалось падение цены за счет реализации товаров на внутреннем рынке, а также за счет замещения иностранных производителей отечественными, цены на продукты не снизились, а даже наоборот, увеличились [6]. Это, в большей мере, связано со следующими факторами.

Во-первых, российская экономика имеет зависимость от импортного продовольствия более 40%. Соответственно, при введении эмбарго, резко возникло ограничение предложения, и, как следствие, произошло повышение цен на продукцию.

Во-вторых, при введении эмбарго образовался дисбаланс и снизилась конкуренция.

В-третьих, компании, которые импортируют материалы для производства, вынуждены закупать их в условиях высокого обменного курса, а компании, которые закупают материалы на отечественном рынке, сталкиваются с ограниченным предложением материалов необходимого качества, что в совокупности приводит к росту цен для конечного потребителя.

В-четвертых, у производителей подорожали кредиты, а часть сырья и оборудования также номинирована в валюте.

Несмотря на то, что формально введены ограничения, существует ряд проблем, связанных с ввозом санкционной продукции, так как экспортеры ищут окольные пути для поставки своих товаров на российский рынок. К таким проблемам относятся:

1. Резэкспорт. О том, что импортная продукция из стран, попавших под эмбарго, продолжает поступать в РФ, свидетельствует ряд фактов. В частности, то, что в числе экспортеров, поставляющих товары в Россию, внезапно появились страны, которые никогда в больших объемах продукцию не поставляли или даже ее не выращивали. Когда появляется новая страна-экспортер, исследователи смотрят на то, производит ли она сама товар, который поставляет. Если выясняется, что нет (либо в небольших объемах), проверяется структура импорта в эту страну.

Часто видно, что новые экспортеры вывезли в Россию почти столько того или иного товара, сколько сами ввезли в свою страну из других государств. То есть в чистом виде наблюдается резэкспорт.

Как это происходит, можно продемонстрировать на примере нескольких видов овощей и фруктов. Среди стран ЕАЭС⁹⁶ самый крупный потребитель этих продуктов – Россия. Однако после объявления эмбарго поток поставок в ЕАЭС овощей и фруктов из ЕС не только не сократился, но еще и вырос (см. Табл. 1).

Таблица 1 Экспорт отдельных видов овощей и фруктов из ЕС в ЕАЭС без учета РФ, тыс. т

	Код ТН ВЭД	2013	2014	2015	Рост в 2015 г. относительно 2013 г., раз
1. Томаты	5702	53,3	72,6	106,4	2,0
2. Капуста	0704	14,5	53,5	80,8	5,6
3. Цитрусы	0805	61,2	75,4	100,6	1,6
4. Яблоки, груши, айва	0808	244,8	537,3	916,2	3,7
5. Абрикосы, вишня, черешня	0809	36,0	88,9	197,1	5,5

Источник: данные Оперативного мониторинга экономической ситуации в России [3]

Можно допустить, что увеличение роста поставок в ЕАЭС могло произойти из-за увеличения спроса в этих государствах (исключая Россию). Однако этот дополнительный спрос не мог потребовать увеличения поставок из ЕС в 2–6 раз.

2. Запрещенный товар страны-экспортеры оставляют себе, а свой товар отправляют в Россию.

Примером могут служить яблоки, которые потреблялись в конкретной стране и стали вывозиться, а вместо них на внутренний рынок пришли

⁹⁶ Евразийский экономический союз - международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики [4].

запрещенные в России польские яблоки.

3. Подсанкционные товары поступают в Россию с территории Беларуси, которая, несмотря на членство в Евразийском экономическом союзе, не стала вводить аналогичное эмбарго на западную продукцию. Согласно данным Евростата, экспорт из ЕС в Белоруссию яблок, груш и айвы с 2013 г. по 2015 г. увеличивался с каждым годом почти вдвое, как и импорт из Белоруссии в Россию (см. Табл. 2). Аналогичные тенденции можно проследить и по другим группам продовольствия. В результате на прилавках российских магазинов можно увидеть креветки и более экзотические товары, якобы произведенные, а на самом деле лишь перефасованные в соседней стране.

Таблица 2 Импорт и экспорт яблок, груш и айвы

	Источник информации	Объем, тыс. т			Средняя цена, т/долл.		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
Экспорт из ЕС в Белоруссию	Евростат	188	453	822	536	409	229
Импорт из ЕС в Белоруссию	Белстат	202	352	233	508	567	584
Экспорт из Белоруссии в Россию	Белстат	–	–	676	–	–	177
Импорт из Белоруссии в Россию	ТС РФ	114	221	536	401	294	170

Источник: Источник: данные Оперативного мониторинга экономической ситуации в России [3]

В Минэкономразвития РФ подсчитали, что Евросоюз, США, Канада, Норвегия и Австралия из-за продовольственного эмбарго РФ потеряли рынок сбыта на 8,6 миллиарда долларов в год. При этом, в России цены на продукты за последние несколько лет выросли более чем на 30% (см. Табл. 3) [5].

Таблица 3 Индекс потребительских цен на продовольственные товары в РФ, октябрь

	2013	2014	2015	2016
период с начала отчетного года в % к соответствующему периоду предыдущего года	107,78	109,32	119,89	106,23

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [5]

Рост внутренних цен существенно увеличил рентабельность производимой внутри страны сельскохозяйственной и пищевой продукции (См. Табл. 4,5). Отрасли и компании, которые производили инвестиции в расширение мощностей до девальвации или имели незагруженные мощности, смогли расширить производство.

Таблица 4 Производство основных продуктов животноводства в РФ, тыс. т

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2014 г.
Скот и птица на убой (в живом весе)	12 222,90	12 912,40	13 475,40	104,40
в том числе:				
крупный рогатый скот	2 909,00	2 911,00	2 875,60	98,80
свиньи	3 611,20	3 823,80	3 974,50	103,90
птица	5 141,40	5 580,30	6 032,90	108,10
Молоко	30 528,80	30 790,90	30 796,90	100,00

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [5]

Таблица 5 Производство основных продуктов растениеводства в РФ, тыс. т

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2014 г.
Картофель	30 199,13	31 501,35	33 645,80	106,81
Овощи	14 689,44	15 457,81	16 111,19	104,18
Плоды и ягоды	2 941,55	2 995,58	2 903,32	96,92

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [5]

Несмотря на положительную динамику для отечественных компаний и сельского хозяйства, в итоге, пострадал конечный потребитель. Существенного ограничения предложения не наблюдалось, ввиду достаточно быстрой переориентации торговли на российских производителей и производителей стран, не попавших под эмбарго, а также незаконного провоза санкционных продуктов. Для российских же производителей продуктивное эмбарго открыло новые возможности для расширения производства и улучшения качества производимой продукции. Неоднократное продление продовольственного эмбарго стимулирует отечественных производителей к реализации процесса импортозамещения.

Использованные источники:

1. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В., Максимова Т.П. Микроэкономика. Учебное пособие. Москва, 2011.С.43-45
2. Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. N 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»
3. Оперативный мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития, № 6(24), апрель 2016 г., 28 с.
4. <http://www.iccwbo.ru/>- Официальный сайт Международной торговой палаты
5. <http://www.gks.ru/> - Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

6. <http://economy.gov.ru/> - Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации

УДК 338.22

Солодухина О.И.

преподаватель

кафедра таможенного дела и мировой экономики

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

Российская Федерация, г. Курск

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Аннотация: в статье представлены основные результаты исследования взаимодействия институтов государственной политики в сфере рационального использования региональных активов.

Ключевые слова: региональные активы, институты, институциональная матрица.

Институты государственной политики в сфере рационального использования региональных активов представляют собой систему учреждений и организаций, регулирующих политические, социально-экономические и общественные отношения в сфере создания условий для рационального использования региональных активов, на основе формальных и неформальных норм и правил.

Институциональное обеспечение государственной политики в сфере рационального использования региональных активов является основным условием ее формирования и эффективности реализации [2]. Совокупность базовых институтов государственной политики в сфере рационального использования региональных активов можно представить в виде институциональной матрицы, под которой понимают исходную модель базовых общественных институтов, сложившуюся еще на заре возникновения первых государств – устойчивых человеческих сообществах, способных воспроизводить свою историю. Все последующие институциональные структуры воспроизводят и развивают, обогащают эту первичную модель, сущность которой, тем не менее, сохраняется [1] (рисунок).

Многочисленные экономические и социальные функции государственной политики в сфере рационального использования региональных активов ставят ее формирование и реализацию в разряд важнейших государственных задач, но в то же время, она не получила соответствующего развития.



Рисунок – Интитуциональная матрица формирования и реализации государственной политики в сфере рационального использования региональных активов

Эффективность реализации государственной политики в сфере рационального использования региональных активов в значительной мере определяется сформировавшимися в обществе институциональными структурами [3]. Развитие системы институтов предполагает согласование деятельности всех участников процесса использования региональных активов с конечными экономическими целями хозяйственного развития. Обеспечение эффективного взаимодействия противоречивых интересов хозяйствующих субъектов является важнейшим условием рационального использования региональных активов.

Институциональная структура государственной политики в сфере рационального использования региональных активов представляет собой иерархичную систему, представленную высшими органами государственной власти (Президент РФ, Федеральное Собрание РФ и Правительство РФ) и органами власти и управления более низкого уровня (министерства, ведомства, органы власти субъектов Федерации).

Институциональная среда государственной политики в сфере рационального использования региональных активов должна соответствовать следующим критериям: быть демократичной, направленной на достижение желаемых результатов; обладать достаточной силой воздействия; использовать систему социально-психологических мотиваций; стимулировать прогрессивное развитие.

Каждый институт выполняет свою роль в процессе формирования и реализации государственной политики, которая состоит в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми, государством, предприятиями и организациями. Главным институтом формирования и реализации государственной политики в сфере рационального использования региональных активов является государство в лице федеральных, региональных и местных органов власти.

Государство формирует правовую среду институтов государственной политики в сфере рационального использования региональных активов, которая может быть представлена как совокупность правовых норм, регулирующих вопросы рационального использования региональных активов.

На законодательном уровне принято более пятидесяти нормативных правовых актов, так или иначе касающихся вопросов использования региональных активов [4]. Однако, ни в одном из документов не предлагаются программные мероприятия по рациональному использованию региональных активов, законодательно не регламентированы структура региональных активов, определение понятия «региональные активы», а также не разработаны цели, задачи и направления формирования и реализации государственной политики в сфере рационального использования региональных активов.

Среди институциональных основ государственной политики в сфере рационального использования региональных активов, особое положение занимает институт собственности – совокупность норм и правил, связанных с владением, пользованием и распоряжением определенными результатами хозяйственной деятельности [5]. Это обусловлено тем, что региональные активы находятся в различных формах собственности, что обуславливает необходимость включения в институциональную структуру институтов государственно-частного партнерства и социального партнерства.

Современное состояние общества и экономики России, приобретающие все большую значимость процессы демократизации и социализации экономики, развития постиндустриального общества определяют невозможность проведения государственной политики в сфере рационального использования региональных активов только сверху. Необходима институциональная среда, основанная на всестороннем использовании деятельности всех участников социально-экономических процессов, происходящих на территории региона. Государство должно не принуждать к взаимодействию, а создавать благоприятные условия для взаимодействия всех участников процесса использования активов региона, к которым относятся не только малые, средние и крупные предприятия, но и научные и образовательные учреждения, бюджетные организации, региональные и местные власти.

Институциональной особенностью формирования государственной политики в сфере рационального использования региональных активов является взаимодействия института государственной собственности на региональные активы и института коммерциализации и рыночных интересов субъектов хозяйствования в регионе.

Идеологические институты государственной политики в сфере рационального использования региональных активов должны учитывать высокие требования, предъявляемые к системе воспроизводства трудового потенциала региона – науке, здравоохранению, образованию и подготовке

кадров, а также к формированию культурно-информационной среды. Необходимо сохранение государственного контроля, регулирования и финансирования системы образования и культуры, кардинальное повышение роли государственных институтов в стимулировании инновационной активности.

Среди идеологических институтов государственной политики в сфере рационального использования региональных активов ведущее место занимает институт семьи, поскольку он является базовой предпосылкой функционирования общества. Институт семьи выполняет комплекс экономических, социальных, психологических, педагогических, рекреационных функций: организация быта и личного потребления, накопление и передача собственности, организация отдыха и досуг, забота о членах семьи на принципах солидарности поколений и т.п.

Развитие и совершенствование институциональных основ государственной политики в сфере рационального использования региональных активов значительно повысит результативность проводимых мероприятий в рамках реализации данной политики, в результате чего будут созданы условия для рационального использования и воспроизводства региональных активов.

Использованные источники:

1. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Введение в Х-У-теорию [Текст]: Санкт-Петербург. 2014. (3-е издание, переработанное, расширенное и иллюстрированное). - 468 с.
2. Солодухина О.И. Модель распределения личных доходов Гэри С. Беккера // В сборнике: Тенденции развития науки и образования: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 3 частях. ООО «АР -Консалт». - 2015. - С. 28 -29.
3. Солодухина О.И. Экономическая сущность и структура региональных активов // Современные достижения и разработки в области экономики и менеджмента: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Оренбург.- 2016. - С. 47-50.
4. Солодухина О.И., Пархомчук М.А. Разработка методики оценки эффективности формирования и использования человеческого капитала // Экономические науки. - 2016. - № 136. - С. 30-33.
5. Экономическая теория [Текст] : учебник / под ред. Е. Н. Лобачевой ; Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2010. – С.89 (515 с.)

Солохина Е.Ю.
заведующий кафедрой экономики
Ачинский филиал
Федеральное государственное бюджетное
учреждение высшего образования
«Красноярский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ачинск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ В МЯСНОЙ ОТРАСЛИ

Развитие агропромышленного комплекса занимает очень важное место в развитии экономики России. Большое количество основополагающих документов на разных уровнях власти создано, чтобы увеличить производство сельскохозяйственных продуктов в нашей стране для удовлетворения потребностей населения, то есть создание импортозамещения.

Для роста производства при использовании опыта передовых стран, необходимо учитывать применимость их технологий, к нашим возможностям (климатические условия, все виды ресурсов). Ведь существующая Концепция устойчивого развития сельских территорий до 2020 года, подлежит четкому обоснованию механизмов повышения эффективности, начиная от деятельности небольших предприятий заканчивая организациями агропромышленного комплекса, в связи с меняющимися внутренними и внешними факторами в стране.

Матвеев Д.М., Макарова Ю.Ю. утверждают, что экономическое обоснование форм, методов и механизмов улучшения технического состояния сельского хозяйства является важнейшей народнохозяйственной проблемой. В системе производственных сил техническая база является составной частью для производства материальных жизнеобеспечивающих благ. Поэтому от уровня состояния, размера, структуры, морального и физического состояния технических ресурсов зависит возможность государства в обеспечении населения промышленными товарами и продуктами питания собственного производства [1].

Имея богатый природный ресурс, возникает необходимость развития технологий перерабатывающих сельскохозяйственное сырье в конечную продукцию, но при этом одним из главных условий при получении экономического эффекта является системное последствие развития АПК.

Одной из перерабатывающих отраслей является мясная отрасль. Ведь мясная продукция составляет основу из продуктов питания населения страны, в свою очередь, обеспечивая ее продовольственную безопасность.

Понамарев В.Я. с авторами в своем труде изучая мясную отрасль полагают, что она, как и все отрасли пищевой промышленности, в переходный период испытывает определенные трудности, приводящие к резкому снижению объемов производства продукции. Выявлению причин тому способствует изучение состояния сырьевой и технической базы, уровня

техники и технологии, качества и количества выпускаемой продукции [2].

В настоящее время большинство предприятий имеют изношенность основных фондов и недостаток финансовых ресурсов, в результате чего со временем они становятся убыточными. Однако новые задачи выдвигают и новые подходы к их решению. Таким образом, при разработке стратегии выхода из сложившейся ситуации, возникает необходимость применения системного подхода с внедрением системы менеджмента качества. Для этого следует совершенствовать систему управления бизнес-процессов, опираясь на современные инструменты технологического менеджмента для планирования производства.

Эффективное управление процессами (бизнес-процессы, технологический, производственные и др.) в мясной отрасли необходимо с момента поставки животных на убой до реализации готовой продукции собственными силами или через посредников [4]. Создание на предприятии минимального количества участников процесса, организация контроля на всех этапах производства без увеличения лишнего документооборота, упрощение процессов, контроль за непрерывностью технологического процесса, выявление нерентабельных процессов, все это позволит выстроить определенные стратегические преимущества, а также выйти на более высокий уровень конкурентоустойчивости.

При выборе формы совершенствования бизнес-процессов важно не исключить и затратную часть мероприятий по улучшению.

Нельзя не согласиться с мнением автора Матющенко С.Е., по предложенному алгоритму проведения оценки эффективности совершенствования управления бизнес-процессами сельскохозяйственных предприятий, который включает следующие этапы [3]:

- первый этап включает проведение системной диагностики бизнес-процессов предприятия, позволяющей установить качественные и количественные характеристики, определяющие степень эффективности управления функциями и процессами предприятия;

- на втором этапе, используя методы качественного анализа, следует выделить наиболее проблемные бизнес-процессы и определить их «узкие места». Результатом проведенной диагностики должна стать формализация проблемы и выявление причин неэффективного управления функциями и процессами предприятия, а также факторов, обуславливающих появление этих причин;

- третий этап включает проведение качественной и количественной оценки ресурсных возможностей предприятия для реализации мероприятий по совершенствованию по четырем направлениям. Оценка производственного потенциала нацелена на поиск вариантов проведения модернизации производственных мощностей, или частичного обновления ресурсной базы. Анализ трудового потенциала позволяет определить инфраструктуру, обеспечивающую в долгосрочной перспективе рост и развитие персонала;

- четвертый этап - моделирования бизнес-процессов и определения

мероприятий по их совершенствованию.

- пятый этап – это определение экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий по каждому бизнес-процессу и расчет интегрального эффекта.

Таким образом, можно с достаточной определенностью сказать, что применимость эффективного управления процессов на предприятиях мясной отрасли необходима для выявления отклонений и вовремя применения мер по улучшению производства с получением результата, который будет получен на выходе после проведения предложенных мероприятий по улучшению процессов. Это будет способствовать рациональному использованию основных фондов и своевременной замене морально и физически изношенных производств.

Использованные источники:

1. Матвеев Д.М. Роль государственной поддержки в обновлении материально-технической базы сельского хозяйства/ Д.М. Матвеев, Ю.Ю. Макарова// Молодой учёный. -2012 - № 12 (47).
2. Пономарев В. Я. Современные технологии переработки мясного сырья/ В. Я. Пономарев, Г.О. Ежкова, Р.Э. Хабибуллин, Э.Ш. Юнусов // Издательство КНИТУ. – 2013. - 180 стр.
3. Матющенко С.Е. Управление бизнес-процессами сельскохозяйственных предприятий. Автореферат / Воронеж. – 2013, 24 стр.
4. Солохина Е.Ю. Эффективность развития мясной отрасли в Красноярском крае/ Е.Ю. Солохина, Н.И. Пыжикова, Е.В. Титова // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 4. - ч.2 (69-2).

Степанова Л.И.

магистрант 2 курса

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

СОЗДАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В МОНОГОРОДАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В настоящее время около ста моногородов нуждаются в срочном улучшении их социально-экономического положения. В конце июня 2015 года Правительство Российской Федерации утвердило порядок создания территорий опережающего развития в моногородах, а также требования к инвестиционным проектам, которые там реализуются. Создание ТОСЭР на территориях моногородов со сложным социально-экономическим положением – один из инструментов государственной поддержки.

Ключевые слова. Моногород, территория опережающего социально-экономического развития, методы государственной поддержки моногородов.

Моногород - это населённый пункт, зависящий от одного или нескольких «градообразующих» предприятий в плане трудоустройства населения и городской инфраструктуры. Слово «моногород» является

сокращением понятия «монопрофильный город», где греческая приставка «моно» означает «единственный».

Главная проблема моногородов, которых в настоящее время в Российской Федерации 319⁹⁷, состоит в том, что если на «градообразующих» предприятиях начинаются увольнения, то большинству трудоспособного населения города становится попросту негде работать. Государство часто оказывает поддержку моногородам и предприятиям, критически важным для жизни таких городов. Классическим примером моногорода является город [Тольятти](#), где от ситуации на ОАО «АВТОВАЗ» зависит благополучие значительной части жителей города.

Из-за высокой зависимости экономической и социальной стабильности отдельных муниципальных образований от деятельности одного предприятия или одной отрасли, государство разработало меры, направленные на диверсификацию экономики таких моногородов за счет формирования условий для привлечения инвестиций.

Так, в октябре 2014 года был создан Фонд развития моногородов, который оказывает содействие в создании объектов инфраструктуры, необходимых для реализации новых инвестиционных проектов в моногородах; в подготовке и участии в реализации этих инвестпроектов; осуществляет формирование команд, управляющих проектами развития моногородов. Со стороны федерального бюджета деятельность Фонда обеспечивается финансированием в размере 30 млрд рублей на период до 2017 года.

В целях содействия развитию моногородов, созданию новых рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующих организаций, формированию условий для достижения моногородами стабильной социально-экономической ситуации, Правительство Российской Федерации утвердило порядок создания территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в монопрофильных муниципальных образованиях⁹⁸. Это будет способствовать диверсификации экономик таких моногородов, а также увеличению количества моногородов со стабильной социально-экономической ситуацией. Создание ТОСЭР на территориях моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением – один из инструментов их государственной поддержки.

О создании в Российской Федерации подобных территорий впервые заявил Президент Российской Федерации Владимир Путин в своем ежегодном послании Федеральному собранию 12 декабря 2013 года. Глава государства предложил "создать на Дальнем Востоке и в Сибири сеть специальных территорий и зон опережающего экономического развития с особыми условиями для создания несырьевых производств, ориентированных

⁹⁷ По данным НО «Фонд развития моногородов».

⁹⁸ Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития» (в редакции от 13.07.2015)

в том числе и на экспорт"⁹⁹.

Федеральный закон "О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ" был подписан главой государства 29.12.2014 года и вступил в силу 30.03.2015 года.

Решение о создании ТОСЭР на территории моногорода принимается Правительством РФ на основании предложения Минэкономразвития по результатам оценки заявки, представляемой субъектом Федерации.

Законом предусматривается, что ТОСЭР создается в границах моногорода на 10 лет. Этот срок может быть продлен еще на пять лет исходя из оценки перспектив достижения моногородом стабильной социально-экономической ситуации.

Решением Правительства РФ определяется перечень видов экономической деятельности, которые допускаются в рамках инвестиционных проектов.

Кроме того, утверждены требования, которым должны соответствовать инвестиционные проекты, реализуемые резидентами ТОСЭР (в части количества создаваемых рабочих мест, объёма капитальных вложений, отсутствия взаимосвязи с градообразующей организацией моногорода, видов экономической деятельности, привлечения иностранной рабочей силы и т.д.), определён порядок ведения реестра резидентов ТОСЭР.

Для резидентов ТОСЭР предусмотрены стандартные льготы по налогу на прибыль, временные льготы по уплате страховых взносов, а для добывающих предприятий — понижающий коэффициент по НДС. Также субъектам РФ предоставляется право освободить резидентов ТОСЭР от налога на имущество и иных региональных налогов и сборов.

Характеристика налоговых льгот и финансовых показателей (по сравнению с обычным режимом налогообложения) для резидентов ТОСЭР представлена в таблице.

Показатель	Обычный режим налогообложения	Территории опережающего развития
Порядок возмещения НДС	Стандартный	Заявительный
Налог на прибыль, подлежащий к уплате в федеральный бюджет	2%	1-5 периоды, начиная с налогового периода, в котором получена первая прибыль в рамках ТОСЭР – 0%
Налог на прибыль, подлежащий к уплате в бюджет субъекта	18% (может быть снижена до 13,5%)	1-5 периоды, начиная с налогового периода, в котором получена первая прибыль в рамках ТОСЭР – не более 5% 6-10 периоды – не менее 10%
Земельный налог	1,5%	0%
Налог на имущество	2,2%	0%

⁹⁹ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 12.12.2013.

Показатель	Обычный режим налогообложения	Территории опережающего развития
Страховые взносы в Пенсионный фонд РФ	22% – в 2016-2018 годы 26% – с 2019 года	6,0% в течение 10 лет со дня получения ими статуса резидента
Страховые взносы в ФСС РФ	2,9%	1,5% в течение 10 лет со дня получения ими статуса резидента
Страховые взносы в ФФОМС РФ	5,1%	0,1% в течение 10 лет со дня получения ими статуса резидента
Минимальный объем капитальных вложений в инвестиционный проект		50 млн.руб. (в т.ч. 5 млн.руб. – в течение первого года после получения статуса резидента)
Минимальное количество новых постоянных рабочих мест		30 ед. (в т.ч. 20 ед. – в течение первого года после получения статуса резидента)
Таможенный режим	Общий	Свободная таможенная зона

Первыми из моногородов, получившим статус ТОСЭР, были Югра и Анжеро-Судженск. В настоящее время в Российской Федерации действует уже 12 таких территорий.

В настоящее время готовится проект федерального закона «О внесении изменений в статьи 34 и 35 Федерального закона "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации"», в котором предусматривается создание территорий опережающего социально-экономического развития не только на территории моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением, но также на территории моногородов, в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения.

Принятие законопроекта позволит стимулировать моногорода использовать их собственные ресурсы наиболее эффективным образом за счет результативного использования льгот и преференций, повысить общий уровень инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации, что, в свою очередь, позволит повысить уровень жизни населения и снизить вероятность возникновения социальной напряженности.

Использованные источники:

1. Потиев Л.И. Проблемы формирования территорий опережающего развития. // Вестник Владивостокского университета экономики и сервиса. Серия: Экономика и экономические науки, - 2014, - № 3 (26), - С.99-106.
2. Моногорода с опережающим развитием. // Электронный ресурс: <http://www.interfax-russia.ru/Moscow/print.asp?id=711045&type=view>.
3. Официальный сайт некоммерческой организации «Фонд развития моногородов»: <http://www.frmrus.ru/>.

Суюмбаева Р.А., к.э.н.
доцент

кафедра менеджмента и маркетинга

Крымшаухалова Ф.С-А.

магистрант

ФГБОУ ВО «СевКавГГТА»

Россия, г. Черкесск

О РОЛИ ФРАНЧАЙЗИНГА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: Рассматривается франчайзинг как форма взаимодействия крупного и малого бизнеса, его роль в развитии малого бизнеса в России. Выделяются основные проблемы функционирования и мероприятия по обеспечению развития франчайзинга на примере Карачаево -Черкесии.

Ключевые слова: франчайзинг, функционирование, развитие, интеграция, крупный и малый бизнес.

Suyumbaeva R.A.

Krymshauhalova F.S-A.

ON THE ROLE OF FRANCHISING IN THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

Abstract: Regarded franchising as a form of interaction between large and small businesses, its role in the development of small business in Russia. Basic problems of the functioning and activities for the development of franchising the example of Karachay-Cherkessia.

Key words: franchising, functioning, development, integration, large and small businesses.

Экономика любой страны зависит не только от крупного, но и от малого бизнеса, который вносит весомый вклад в развитие любого государства.

Развитие малых форм предпринимательства соответствует тенденциям мировых экономических процессов и отвечает потребностям всех сфер экономики России. Вклад малых предприятий в валовой внутренний продукт в ряде развитых государств превышает 50%. Развитие малого и среднего бизнеса способствует развитию конкуренции, что обеспечивает насыщение рынка товарами и услугами, постоянное повышение качества производимой продукции и внедрение инноваций, дополнительные рабочие места и как следствие повышение занятости и благосостояния населения, лучше используются местные сырьевые, трудовые и производственные ресурсы.

Малому бизнесу отводится важная роль в хозяйстве страны, так как малые и средние предприятия позволяют расширить сферу приложения труда, создавать возможности для реализации предпринимательской деятельности населения, приложения творческих сил, стимулировать развитие семейного бизнеса, снизить социальную напряженность и обеспечить ресурсосберегающий экономический рост. Вклад малого

предпринимательства в создание ВВП России составляет около 12%, а доля занятых не превышает 10% экономически активного населения. Как показывает опыт, малые предприятия эффективны в потребительской сфере, производстве отдельных узлов и полуфабрикатов, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям, в определенных случаях в наукоемких видах производства.

В настоящее время в России наблюдаются значительные диспропорции между крупным и малым бизнесом, несмотря на то, что в основе их взаимодействия лежат не только взаимные интересы, но и единые цели. Основой успешного развития экономики является тесное взаимодействие малого и крупного бизнеса, которое может проявляться в разнообразных формах.

В современной экономике основными формами интеграции крупного и малого бизнеса являются: субконтрактация - в производстве; франчайзинг - в производстве и сбыте; венчурное финансирование - в инновациях; лизинг - в финансировании; аутсорсинг; новый вид взаимодействия – промышленные кластеры.

Франчайзинг – это предоставление права крупной фирмой малому предприятию права реализации (финишного производства) ее продукции под товарным знаком крупной фирмы (система продажи лицензий (франшиз) на технологию и товарный знак). Франчайзинг объединяет в себе преимущества крупного производства (экономия на управленческих расходах, рекламе, затратах на внедрение новых технологий и видов продукции, обучении персонала) и малого предпринимательства (высокая «проникающая» способность, возможность локальных контактов и знание местных условий).. Особенностью этой формы предпринимательства является то, что предприятия, работающие по договору франчайзинга, несмотря на юридическую самостоятельность, являются частью единой системы. Таким образом, франчайзинг, с одной стороны, помогает избежать многих сложностей, связанных с функционированием независимого малого бизнеса, а с другой стороны, порождает проблемы, свойственные любой корпоративной структуре.

Франчайзинг крупным предприятиям позволяет расширить рынки сбыта, привлечь дополнительный капитал, сэкономить на развитии собственной сбытовой сети. При этом крупное предприятие меньше рискует своим базовым капиталом, а также использует повышенную мотивацию к деятельности малого предприятия. Часто в России эту форму можно встретить как представительство иностранной фирмы (например, «Кодак», «Фуджи», «Макдональдс»).

В современной экономике самым острым вопросом для малого предпринимательства остается вопрос о дополнительных финансовых средствах, без которых невозможно полноценное развитие. Поэтому, имеет смысл рассмотреть франчайзинг как альтернативный способ получения финансовой помощи. Франчайзинг представляется перспективной формой

взаимоотношения субъектов малого бизнеса и крупных предприятий, поскольку схема франчайзинга открывает доступ малым предприятиям к финансам, торговым площадям, профессиональному консалтингу, информационной поддержке.

Франчайзинг преимущественно привлекателен в отраслях, характеризующихся большой долей услуг с персональным обслуживанием. Наиболее распространенными видами деятельности, используемыми франчайзинговые отношения в России, являются: общественное питание; автотранспортные услуги; услуги для дома; бытовое обслуживание; обслуживание бизнеса (трудоустройство, почтовые услуги, охранные услуги, услуги по хранению и т.д.); розничная торговля; строительные услуги; развлечения, путешествия, спорт.

По данным Российской ассоциации франчайзинга, занимающейся исследованием франчайзинга в России, на начало 2015г. по франчайзинговой модели работают менее 5% предприятий крупного, среднего и малого бизнеса на территории РФ. Проведенный опрос среди предпринимателей показал, что 20% участвовавших в опросе предпринимателей имеют интерес к франчайзинговой модели ведения бизнеса и в будущем планируют работать в этой сфере, 40% предпринимателей - не имеют представления или очень мало знают о том, что представляет собой франчайзинг[3].

За 2015 год в России наблюдается снижение показателей кредитования коммерческими банками представителей малого и среднего бизнеса – участников франчайзинговой схемы ведения бизнеса, или готовых заняться бизнесом по данной схеме, что негативно сказалось на развитии данной сферы.

В то же время стоит отметить, что модель франчайзинга внедряется в непривычные для нее сферы, такие как сельское хозяйство, индустрия товаров и услуг для домашних животных, строительство[3].

К 2016 г. франчайзинг в РФ начал достаточно активно продвигаться через сеть Интернет. Многие компании, занятые продажами франшиз, выбрали стратегию снижения цен на свои продукты, что способствовало повышению их привлекательности для потенциальных потребителей и доступности. Эксперты и аналитики прогнозируют, что российский рынок франшиз к концу 2016 года будет продолжать расти, захватывая всё новые и новые сегменты, например частную медицину[2]. Несмотря на многообещающие прогнозы все же следует сказать, что темпы развития франчайзинга в нашей стране по-прежнему достаточно невелики, если сравнивать их с развитыми государствами [1, 4].

Исследование показало, что интересы субъектов малого бизнеса и крупных фирм, проявляющиеся в системе франчайзинга, определяют особенности их экономических (франчайзинговых) отношений. Те партнеры, которым удаются гармоничные отношения во франчайзинге, становятся, как правило, успешными предпринимателями. Это обуславливается тем, что крупное предприятие, во-первых, получает постоянный доход в виде

платежей за франшизу; во-вторых, расширяет свою фирменную сеть за счет малых фирм – франчайзи, благодаря чему растет популярность данной товарной марки. Малое предприятие, в свою очередь, получает бесценный опыт, которым делится франчайзер, профессиональные консультации, что значительно облегчает становление бизнеса на начальном этапе. При этом малое предприятие может вступать и в другие виды взаимодействия с крупными предприятиями.

На сегодняшний день развитие франчайзинга в Карачаево – Черкесии находится на начальной стадии развития. Лидером является сфера розничной торговли - это Gulliver, SELA, ТМ ТВОЕ, Ostin, Sinta, Mango, Mexx и другие, а также представлены фирмы в сфере общественного питания («KFC», Subway, и т.д.) и несколько – в сфере услуг (турагентства «Горячие туры», «Магазин горящих путевок»).

В настоящее время франчайзинг в Карачаево – Черкесии не получил широкого распространения, хотя возможности его внедрения достаточно перспективны. Основными факторами, сдерживающими развитие франчайзинга в республике являются проблемы, характерные для России в целом: недостаточное развитие нормативной и законодательной базы в сфере франчайзинга; недостаточность учета специфики хозяйственной деятельности в разных регионах; недостаточное число квалифицированных специалистов, которые занимаются данной системой и развивают ее на территории субъектов РФ; недоверие к модели франчайзинга среди предпринимателей, связанное с недостаточной разъяснительной работой по вопросам ведения бизнеса по данной схеме; нестабильность развития экономики России - франчайзинговые схемы требуют стабильности, прогнозируемости и предсказуемости экономического развития страны в целом; отсутствие у большинства предпринимателей (потенциальных франчайзи) необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему (учитывая необходимость внесения паушального платежа); сложность, а иногда и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала - кредиты банков малому бизнесу краткосрочны (до года) и обусловлены рядом условий, выдвигаемых банком).

В этой связи актуальным при реализации франчайзинговой модели ведения бизнеса является развитие системы микрокредитования, что позволит разрешить финансовые проблемы на первоначальной стадии формирования франчайзинговых отношений (первые платежи за франшизу).

Таким образом, для развития франчайзинговой модели ведения бизнеса необходимо совершенствовать нормативную и законодательную базу в сфере франчайзинга; включить систему франчайзинга в различные государственные программы поддержки и развития малого и среднего бизнеса в России; формировать сеть учебно-методических и консультационных центров по вопросам франчайзинга в различных субъектах страны [1].

Развитие малого и среднего бизнеса является одной из приоритетных задач региональной экономики, основой для развития конкурентной среды,

повышения инвестиционной и инновационной активности хозяйствующих субъектов, более того, развитие малого предпринимательства обеспечит занятость населения, формирование среднего класса и демократических институтов гражданского общества.

Таким образом, эффективное взаимодействие малого и крупного бизнеса является необходимым условием для успешного развития малого и среднего бизнеса, экономики региона и страны в целом.

Использованные источники:

1. Рязанов А. А., Сыроватко И. В. Факторы, влияющие на развитие франчайзинга: теоретический подход // Транспортное дело России. -2015.- № 1. - С.150–154.
2. Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) — [Электронный ресурс]— <http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/2506/>.
3. Франчайзинг в России в 2015–2016 году: текущая ситуация и основные тенденции. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://franchobzor.ru/stati/135-franchajzing-v-rossii-v-2015-2016-godu-tekushchaya-situatsiya-i-osnovnye-tendentsii>
4. Фролова В. Б. Франчайзинг как основа долгосрочного развития бизнеса // Концепт. -2013. -№ 11 (27).- [Электронный ресурс]. - URL: <http://e-koncept.ru/2013/13213.htm>.

УДК: 332.145

**Суюмбаева Р.А., к.э.н.
доцент**

кафедра менеджмента и маркетинга

Джанибекова Х.М.

магистрант

ФГБОУ ВО «СевКавГГТА»

Россия, г. Черкесск

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация: Статья посвящена проблеме формирования конкурентоспособности региона. Необходимым условием повышения региональной конкурентоспособности рассматривается реализация территориального маркетинга в комплексной системе регионального управления. Определены стратегические направления территориального маркетинга и их основные компоненты на примере Карачаево – Черкесии.

Ключевые слова: регион, конкуренция, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности региона, территориальный маркетинг.

FORMATION OF COMPETITIVENESS OF THE REGION BASED ON TERRITORIAL MARKETING

Abstract: The article is devoted to the problem of formation of competitiveness of the region. (The article is devoted to formation of competitiveness of the region.) A necessary condition to enhance regional competitiveness describes the implementation of territorial marketing in a complex system of regional governance. Defined strategic directions for territorial marketing and their main components on the example of Karachay – Cherkessia.

Key words: region, competition, competitiveness, factors of regional competitiveness, territorial marketing.

Ключевой задачей в реализации интересов региона является обеспечение устойчивого социально-экономического развития и его интегрирование в общегосударственную экономику, что представляется возможным на основе повышения его конкурентоспособности.

Одним из перспективных направлений, особенно важных в период осуществления экономических, политических и социальных преобразований, является широкое использование принципов территориального маркетинга в комплексной системе регионального управления.

Территориальный маркетинг становится новым фактором регионального управления, использование которого ведет к успешному социально-экономическому развитию территории за счет оптимального использования наличных ресурсов и всего потенциала территории[3].

Реализация маркетинга как комплексного подхода к управлению территорией должна проводиться с учетом и реализацией интересов: населения территории (равномерное распределение услуг и льгот, оказание поддержки малоимущим и пр.); предпринимателей (близость рынков сбыта, квалифицированная рабочая сила, условия предпринимательства); туристов (экзотические условия, достопримечательности); инвесторов (цены на недвижимость, отработанность процедур купли - продажи титулов собственности)[2].

Маркетинг территории включает разработку и реализацию долгосрочной концепции комплексного развития экономики и социальной сферы территории, постепенного устранения негативных явлений и решения сложных социально – экономических проблем.

Региональная конкуренция проявляется в борьбе регионов за целевые группы потенциальных потребителей ресурсов территории, в привлечении которых она заинтересована, при этом территория становится продавцом товаров и услуг – равноправным участником рыночных отношений[1].

К формам реализации территориального маркетинга можно отнести целевые региональные программы, которые ориентированы на решение социально-экономических проблем и способствуют решению следующих

задач: формирование рыночной инфраструктуры; заполненность единого экономического пространства; решение проблем занятости населения; изменение структуры экономики; улучшение демографической и экологической ситуации; повышение уровня жизни населения и другие[3].

Территориальный маркетинг, как нам представляется, должен быть направлен на следующие аспекты позиционирования Карачаево - Черкесии: 1. КЧР – динамично развивающийся регион инновационного развития, что делает ее привлекательной для инвестирования. 2. Крупный, средний, малый бизнес республики производят качественную, экологичную и инновационную продукцию. 3. Природа и историко-культурный потенциал территории делают ее привлекательной для путешествий.

Необходимым условием повышения региональной конкурентоспособности является согласованность действий и интересов органов власти и организованного бизнеса, гражданских институтов. Инструментом согласования указанных интересов в процессе реализации социально-экономической политики регионального развития выступает территориальный маркетинг. При этом отметим следующее: 1. Интересы населения и гражданских институтов лежат в плоскости решения вопросов социального обеспечения, повышения качества жизни, развития институтов местного самоуправления. 2. Бизнес-интересы хозяйствующих субъектов (корпоративные и отраслевые интересы), получающие выражение в осуществлении внутри- и межотраслевых связей, в максимизации прибыли, связаны с задачами развития и функционирования отрасли и ее ролью в воспроизводственном процессе.

3. В свою очередь, интересы органов региональной государственной (исполнительной и законодательной) власти и органов местного самоуправления обусловлены их функциями по обеспечению устойчивого социально-экономического развития и повышения конкурентоспособности.

Комплексное развитие территории и эффективная реализация стратегических целей и задач социально-экономического развития невозможны без соблюдения этих интересов.

Для комплексного решения задач сбалансированного регионального развития и роста конкурентоспособности Карачаево –Черкесской республики необходимо разработать стратегию маркетинга, которая позволит скоординировать действия органов власти в направлении повышения конкурентоспособности, применить маркетинговый подход к региональному управлению.

Территориальный маркетинг отражает экономические интересы населения, проживающего в регионе, властных структур, малого, среднего и крупного бизнеса. Субъектами, активно осуществляющими продвижение и, условно говоря, «продажу территорий», выступают региональные органы власти и управления, образовательные учреждения, туристические агентства, торговые дома и т.д., проявляющие активность с целью привлечения внимания к территории возможных потребителей (заказчиков продукции и

потребителей услуг)[1,4].

Функциональная соподчиненность стратегических направлений территориального маркетинга дает возможность представить их основные элементы применительно к Карачаево – Черкесской республике (табл.1).

Формирование конкурентоспособности Карачаево – Черкесской республики на основе реализации стратегии маркетинга позволит добиться строгой иерархии и целевой фокусировки, а также выбора оптимальных направлений воздействия на каждую целевую группу.

Таблица 1 – Основные компоненты стратегии маркетинга Карачаево - Черкесии

Стратегия маркетинга КЧР как элемент стратегии комплексного социально-экономического развития			
Целевой рынок (группа)			
Предприятия Малый бизнес	Туристы	Инвесторы	Население
Продукт			
Производимые на территории товары и услуги	Природные красоты, достопримечательности и т.д.	Инвестиционные проекты	Условия проживания на территории, трудоустройство
Стратегии			
Стратегии развития отраслей	Стратегия развития туризма	Стратегия стимулирования инвестиционной деятельности	Стратегия социального развития и повышения занятости населения
Направления развития территориального маркетинга региона			
Маркетинг имиджа	Маркетинг привлекательности	Маркетинг инфраструктуры	Маркетинг населения

Соответственно, по каждому направлению стратегии маркетинга появляется возможность разработать эффективный механизм её реализации, закрепить финансовые ресурсы, определить ответственных исполнителей и критерии оценки полученных результатов.

При разработке региональной маркетинговой стратегии инициатива должна исходить от главы региона. При этом подразумевается, что он понимает необходимость применения новых рыночных инструментов хозяйствования в условиях возрастающей конкуренции между регионами, в частности территориального маркетинга, который способен влиять на процесс повышения конкурентоспособности региона через проведение целенаправленной маркетинговой политики. Для масштабной реализации проектов и повышения на их основе уровня конкурентоспособности Карачаево – Черкесской республики её властные органы должны достигать согласованности интересов основных целевых групп потребителей ресурсов территории с целью удовлетворения их потребностей. Воздействие региональных органов власти на процесс повышения конкурентоспособности

должно представлять системный порядок действий, определенный в стратегии маркетинга региона.

Использованные источники:

1. Андреев В.Е. Конкурентоспособность региона и методика ее оценки [Электронный ресурс]/В.Е. Андреев. – Режим доступа: <http://reklama.rezultat.com>.
2. Ермишина А.В. Конкурентоспособность регионов [Электронный ресурс] / А.В. Ермишина. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/>
3. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. – 2-е изд., доп. /А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
4. Ушвицкий Л.И. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние/Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина//Сборник научных трудов СевКавГТУ. Экономика. – Владикавказ: Северо-Кавказский гос. технический ун-т, 2005. – № 1. – С.1-20.

УДК 336.5

*Сюсюра К.С.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель, преподаватель
кафедра Экономики предприятий
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

К ВОПРОСУ О ПРИОРИТЕТНЫХ ЗАДАЧАХ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

В статье рассмотрены основные направления классификации государственных расходов; основные задачи, решаемые в области государственных расходов; принципы, на которых базируется организация системы государственных финансов.

Ключевые слова: государственные расходы, обыкновенные расходы, бюджет государства, финансирование, капиталовложения.

*Syusyura K. S., 2nd year student
faculty "Finance and credit"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Scientific Director Dudnik T. A.
Lecturer in Economics
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin*

THE QUESTION OF PRIORITIES IN PUBLIC SPENDING

The article considers the basic directions of classification of public

expenditure; the main tasks in the field of public expenditures; principles underlying the organization of the system of public Finance.

Key words: public expenditure, ordinary expenditure, state budget, financing, investment.

Государственные расходы-это упорядоченная нормами права деятельность государства по расходованию фондов денежных средств на обеспечение жизнедеятельности общества: на государственное управление, оборону страны, развитие производства, социально-экономические и культурные потребности. Особенность таких расходов состоит в обеспечении финансовыми ресурсами потребностей государственной сферы деятельности. Характер и содержание расходов связаны с функциями государства. К таким функциям можно отнести социальную, управленческую, экономическую, военную.

Государственные расходы можно выполнять разными способами:

1. Финансированием;
2. Путем предоставления ссуд и кредитов.

Основным способом, конечно, можно назвать финансирование. Финансирование-это безвозмездное и безвозвратное предоставление денежных средств в разных формах для исполнения соответствующей деятельности. Составной частью финансирования является бюджетное финансирование, т.е. выделение денежных средств из бюджета соответствующего уровня.

Организация системы государственных финансов всегда базируется на некоторых определенных принципах, которые устанавливает государство.

К таким принципам можно отнести: целевое направление средств; безвозвратность расходования ресурсов; бесплатность; соблюдение режима экономии; контроль за использованием государственных ресурсов.

Когда используются государственные расходы, независимо с какого источника, всегда должна соблюдаться финансовая дисциплина, принципы законности, целесообразности и эффективности.

Государственные расходы можно классифицировать по признакам:

- По источникам получения расходных средств:
 1. Централизованные расходы, которые осуществляются за счет бюджетов различных уровней и государственных внебюджетных фондов;
 2. Децентрализованные расходы, которые осуществляются государственными и муниципальными предприятиями и учреждениями за счет средств, полученными самостоятельно)
- По уровням бюджетной системы:
 1. Федеральные расходы;
 2. Расходы субъектов РФ;
 3. Муниципальные расходы.
- По целям финансирования:
 1. Государственные расходы на финансирование текущих расходов;
 2. Резервы.

- По экономическому содержанию:

1. Капитальные расходы;
2. Текущие расходы.

Государственные и муниципальные расходы подразделяются на Централизованные и Децентрализованные расходы.

К Централизованным относятся расходы федерального бюджета, расходы бюджетов субъектов РФ, расходы местных бюджетов, расходы государственных внебюджетных фондов.

К Децентрализованным расходам можно отнести расходы федеральных унитарных предприятий, в том числе и казенные предприятия; расходы унитарных предприятий субъектов РФ; расходы муниципальных предприятий; расходы бюджетных учреждений.

Основная часть доходов уходит на внутренние проблемы государства. Они, в свою очередь, подразделяются на расходы по целевому назначению и расходы по общественному назначению.

К расходам по целевому назначению относятся:

1. Капитальные расходы (эти расходы связаны с затратами на развитие действующих объектов государственной собственности, для их расширения и реконструкции)
2. Текущие расходы (они связаны с затратами на содержание правоохранительных органов, на науку, выплату процентов по государственному долгу, на оборону.
3. Страховые и резервные фонды (они формируются для предупреждения и возмещения материальных ущербов от непредвиденных событий).

Расходы по общественному назначению делятся на:

1. Расходы на социальные нужды- это важный вид расходов, включающий расходы на здравоохранение, страхование, социальное обеспечение.
2. Внеэкономические расходы, они связаны с тем, что государство разными способами предлагает производителю попасть на рынок. Это прямые субсидии компаниям из бюджета, освобождение экспортеров от налогов. В эту группу можно отнести затраты государства на реализацию научных связей, международных договоров и др.
3. Экономические расходы, имеют важное народнохозяйственное значение. Они могут способствовать структурной перестройке общественного производства, модернизации предприятий. Главное место принадлежит инвестициям, они расходуются на финансирование отраслей инфраструктуры, такие, как связь, дороги, транспорт, некоторые из них требуют больших капиталовложений так как они низкорентабельные.
4. Расходы на оборону страны: содержание армии, вооружение, строительство военных объектов, подготовка кадров и др.
5. Расходы на управление- это самая противоречивая статья государственных расходов, они отличаются постоянным возрастанием, с

одной стороны, а с другой стороны отсутствием критериев оценки реальности.

Расходы по характеру потребностей можно разделить на две группы: К первой группе можно отнести «обыкновенные расходы», которые отвечают постоянным потребностям государства и возобновляются с каждым новым финансовым годом.

Ко второй группе можно отнести «Чрезвычайные расходы», они определяются изменчивыми потребностями.

Обыкновенные расходы оплачиваются обычными доходами, такими как налоги, пошлины, а чрезвычайные посредством независимых друг от друга поступлений, это продажа государственного имущества, выпуск государственных займов.

В области государственных расходов так же есть и недостатки:

1. Бюджетные средства используются совсем не эффективно;
2. Многие проблемы социальной политики еще не решены;
3. Нецелевое расходование средств широко распространяется;
4. Списание долгов в аграрном и других секторах экономики до сих пор продолжается.

Основные задачи, которые решаются в области государственных расходов, это:

- сокращение числа федеральных целевых программ с целью концентрации средств на эффективных проектах;
- снижение расходов на содержание государственного аппарата;
- продолжение децентрализации инвестиционного процесса;
- повышение эффективности использования ассигнований на национальную оборону и оборонный комплекс;
- обеспечение приоритетного финансирования расходов на науку, медицинское обслуживание, культуру, образование.

Нормы расходов это единые измерители расходов по однородным учреждениям.

Нормы расходов можно разделить на обязательные и расчетные.

К обязательным расходам будет относиться заработная плата, расходы на командировки, а к расчетным содержание зданий, сооружений, затраты на отопление.

Нормы расходов, которые учитываются при составлении смет, могут быть материальными нормами (они определяют объем материальных средств на единицу измерения расходов) и денежными нормами (являются стоимостным выражением материальных норм расходов).

Действуют так же индивидуальные нормы, такие нормы предусматривают расходы только на одну цель, например, медицинское обслуживание одного больного; комбинированные нормы, например, на содержание одного больного в день.

Общественные расходы представляют собой целенаправленное

использование государственных ресурсов для создания общественных благ.

Задачи, которые решаются в сфере расходования общественных средств: финансирование и производство отдельных товаров; оказание социальной помощи; обеспечение обязательного социального страхования.

Организация производства в государственном секторе аргументирована тогда, когда существуют провалы рынка, т.е. частные фирмы не заинтересованы в производстве данной продукции. Например, в ситуации естественной монополии фирма производит только социально важную продукцию. В таком случае государство вынуждает ее устанавливать низкие цены. Убытки, которые из-за этого она несет должны быть обязательно покрыты. Государство имеет два способа действий: компенсация потерь и распределение финансирования убыточной естественной монополии на всех налогоплательщиков.

Изменяя структуру расходов, государство может легко использовать в выборе целей проводимой социально-экономической политики. Хотя не только государство может управлять структурой и величиной расходов: на эти показатели могут оказывать влияние внешняя и внутренняя политика государства, уровень благосостояния населения и многие другие факторы. Значение расходов в развитии современной российской экономике велико, учитывая их влияние и роль на различные стороны хозяйствования, ведь расходы государства способствуют ускоренному обновлению производственных фондов.

Расходы бюджетов играют важную роль в финансовой системе РФ. Бюджет фиксирует направления расходов средств, соотношения расходов по отраслям и территории и является выражением экономической политики государства.

Можно сказать следующее:

1. Государственными расходами можно назвать денежные отношения, которые появляются на последней стадии распределительного процесса в связи с использованием фондов финансовых ресурсов и субъектов экономических отношений, с целью финансирования важных затрат расширенного воспроизводства и возмещения общественных потребностей.

2. Объединение определенных видов государственных расходов, которые тесно связаны между собой и организуют систему государственных расходов. Организационное построение данной системы базируется на определенных принципах, которые устанавливаются государством. К числу важных можно отнести: целевое финансирование, бесплатность, безвозвратность расходования.

Использованные источники:

1. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник для вузов /Под ред. П. И. Вахрина. – М.: «Дашков и К», 2002.
2. Экономическая теория/ Учебник/ В.Я. Иохин.- М.: Юристъ, 2000.

УДК 338.222

*Таков Р.М.
студент 3 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Экономический факультет
Вылегжанина Е.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра Экономического анализа, статистики и финансов
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация: Статья посвящена вопросам ознакомления с основами экономической политики Ставропольского края по позициям оценки эффективности мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В ней рассмотрены преимущественные факторы и потенциал развития региона, актуализирован вопрос его участия в программах совершенствования туристического и инвестиционного потенциала Российской Федерации в единстве с возрастающей ролью предпринимательства. В работе дана видовая характеристика элементов государственной поддержки на Ставрополье и проанализированы показатели финансирования программы по развитию малого и среднего бизнеса по данным последних лет.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, субъекты МСП, Ставропольский край, курорты Северного Кавказа, государственная поддержка, оценка эффективности

UDC 338.222

*Takov Rustam Mussaevich
student of the Economics faculty, specialty "Economic security"
Kuban State University
Russia, Krasnodar city
Vylegzhanina Elena Vladimirovna
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor, Department of Economic Analysis, Statistics and
Finance
Kuban State University
Russia, Krasnodar city*

ASSESSMENT OF THE GOVERNMENT SUPPORT EFFICIENCY OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE REGION STAVROPOL

Abstract: Article is devoted to acquaintance with the fundamentals of economic policy positions of the Stavropol Territory on evaluating the effectiveness of government support measures for small and medium-sized businesses. It examines the advantageous factors and potential development of the region, updated the question of its participation in the programs of improvement of tourist and

investment potential of the Russian Federation in the unity of the increasing role of the business. In the given species characteristic elements of state support in the Stavropol region and analyzed the financial performance of the program on development of small and medium enterprises according to recent years.

Key words: small business, business, Stavropol Region, Resorts of the North Caucasus, governmental support, assessment of the government support efficiency

С позиции экономической регионалистики Ставропольский край – это прежде всего центральный субъект всего Северного Кавказа, а по имеющемуся потенциалу многостороннего развития – это, без преувеличения, лидер или «лев», напоминание о котором мгновенно возникает при взгляде на административную карту Юга Российской Федерации. Важным здесь является подкрепление сформировавшейся абстрактности объективными фактами. Так, край граничит со всеми без исключения субъектами, входящими в историко-географическое понимание термина «Северный Кавказ», что позволяет проводить активную дифференцированную политику экономического взаимодействия с регионами. Статус соседнего имеют Чечня, Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия-Алания, Ростовская область, Калмыкия, а также регионы-партнеры, ставшие частью широкомасштабного туристского логистического проекта, реализация и совершенствование которого происходит по сей день, – Краснодарский край, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария.

О чём идет речь? Осенью 2016 года был представлен доклад Министра Российской Федерации по делам Северного Кавказа Кузнецова Льва Владимировича, согласно которому Кавказские Минеральные Воды, обладавшие некогда невероятной популярностью среди туристов всего Советского Союза, ныне вновь являются основным транспортным узлом региона, и в ближайшей перспективе Ставрополью как представителю КМВ предстоит стать периферией распределения финансовых потоков. На сегодняшний день, несмотря на фактическое отсутствие внутри Северного Кавказа термина «границ» в его первостепенном понимании, двусторонний естественный обмен туристами между СКФО и ЮФО невозможен по объективным причинам неудобств перемещения, т.к. на линии курортов Краснодарского края и Республики Адыгеи¹⁰⁰ (г. Сочи и нагорному плато Лаго-Наки) имеются естественные горные преграды, ограничивающие проезд через КЧР в субъекты СКФО. Строительство платной дороги Кисловодск – Сочи решит данную проблему, сократив длительность пути и одновременно перераспределив финансы между Ставрополем, Карачаево-Черкесией, Краснодарским краем и Адыгеей, которые в совокупности являются частью логистической цепи, формируемой в рамках программ по развитию Северного Кавказа. Такая систематизация курортов позволит увеличить инвестиционную привлекательность Ставропольского края.

¹⁰⁰ Таков Р.М. Инвестиционное взаимодействие Краснодарского края и республики Адыгея // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016.

Однако необходимо понимание, что современная экономика предполагает поддержку государства в вопросах развития малого и среднего бизнеса как переходной ступени к крупному.¹⁰¹ Опыт может быть заимствован у экономически схожего Краснодарского края¹⁰². Следовательно, неустойчивый бизнес в Ставропольском крае на начальных этапах масштабного инвестирования нуждается в должном финансировании. Развитие туристско-рекреационного комплекса в крае осуществляется в рамках государственных программ, финансируемых как из федерального, так и регионального бюджета. Объем межбюджетных трансфертов из центра достаточно велик, т.к. данная группа курортов носит статус федерального значения. Цели программы разработчики связывают с созданием условий для эффективной и конкурентоспособной индустрии, которая обеспечит удовлетворение потребностей отечественных и иностранных туристов. Ранее рассмотренное повышение инвестиционной привлекательности Кавказских Минеральных Вод и в целом края послужит созданию санаторно-курортных, гостиничных, медико-реабилитационных туристических комплексов новейшего типа, станет фундаментом для туристических кластеров. Все это в конечном счете должно способствовать формированию на территории Ставропольского края полноценного туристского продукта.¹⁰³ Согласно данным Министерства экономического развития в рамках реализации программы темп прироста туристов 2016 году по отношению к 2015 году составил 4%, или 50 тыс. чел., а к 2014 – 17%, или 190 тысяч человек, что свидетельствует о позитивных тенденциях реализации программ. При этом объем финансирования оставался неизменен в периоды 2014 – 2016 гг., а цепной темп прироста по объему оказываемых услуг в 2016 году был равен 19%, или 6 млрд. руб. С авторской точки зрения отрицательным фактором влияния на туристическую и инвестиционную привлекательность в русле создания искусственной преграды для развития малого бизнеса может стать участие Ставрополя в качестве пилотного региона по внедрению курортного сбора. Несмотря на способствование региональному бюджету в сфере поддержания высокого инфраструктурного состояния курортов, недоверие населения к новому платежу по причине низкой информированности о его сущности, а также общим неустойчивым позициям российских курортов, может привести к снижению привлекательности возрождающихся курортов Ставропольского края.¹⁰⁴ От нововведения на прошлой неделе отказался Севастополь.¹⁰⁵

¹⁰¹ ФИНАНСОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА. Вылегжанина Е.В.

¹⁰² ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ. Вылегжанина Е.В., Оганян Г.А.

¹⁰³ Открытый бюджет Ставропольского края/ Аналитики и финансовый контроль// [Электронный ресурс]. URL: <http://openbudsk.ru/content/index.php?id=735>

¹⁰⁴ СКФО NEWS// Ставрополье станет пилотным регионом для введения курортного сбора// [Электронный ресурс]. URL: <http://skfonews.info/news/6371>

¹⁰⁵ Российская газета / Не поделили туристов // [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2016/11/29/reg-ufo/sevastopol-otkazalsia-vzimat-kurortnyj-sbor-s-turistov.html>

Перейдем от более долгосрочных общеполитических тенденций взаимодействия власти и малого бизнеса на Ставрополье к близким в краткой и среднесрочной перспективе. Для этого выявим механизм реализации на примере одного из МО, не включенного в реестр зон по развитию курортов Северного Кавказа, и разберем их применение на субъектах малого бизнеса. Проведем аналитическое исследование мер, принимаемых Министерством экономического развития Ставропольского края¹⁰⁶ в русле поддержки малого и среднего предпринимательства. Стоит отметить, что именно данное Министерство подает трап всем муниципальным образованиям, функционирующим в пределах установленных «границ» - полномочий. Свою политику оно выстраивает в соответствии со стратегией экономического развития Российской Федерации, где совершенствование основ бизнеса носит далеко не второстепенный характер. Представим список основных вспомогательных инициатив, являющихся инструментами способствования субъектам МСП со стороны органов власти Ставрополья, в табличной форме по убыванию в зависимости от эффекта и перспектив взаимодействия с субъектом бизнеса.

Таблица №1 – Элементы государственной поддержки МСП в Ставропольском крае

№	Государственная поддержка бизнеса
1	Нефинансовые виды поддержки
2	Финансовая поддержка
3	Центр поддержки социального предпринимательства
4	Центр поддержки предпринимательства
5	Центр кластерного развития
6	Региональный центр инжиниринга для МСП
7	Центр экспорта для субъектов МСП

Нефинансовые виды поддержки особенно актуальны в условиях ставропольской действительности, когда вспомогательные посылы со стороны органов власти менее актуальны, чем принцип необходимости борьбы с деструктивным вмешательством со стороны последних. Да, формальные идеи нефинансовых видов поддержки включают «Фонд содействия инновационному развитию Ставрополья», «Фонд поддержки предпринимательства Ставрополья», «Корпорации развития Ставрополья», так называемые «Бизнес-инкубаторы», характеризующиеся тенденцией к увеличивающейся доли применения данного инструмента «зарождения бизнеса» в ведущих регионах страны (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Республика Татарстан), приносят положительный результат. Всё это, безусловно, является частью передовой экономики современности; однако в стране, имеющей, помимо вертикальной системы отношений субъектов РФ еще и сильную горизонтальную структуру,

¹⁰⁶ Министерство экономического развития Ставропольского края // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stavinvest.ru/business> (дата обращения 24.11.2016)

учитывая масштабы взаимоинтеграции некоторых регионов; наличие в МО как наименьшей территориальной единице, от которой берет своё начало строительство всей экономической системы государства, факторов в лице низкоквалифицированного аппарата управления МО, который дестабилизирует нормальное функционирование бизнеса, в долгосрочной перспективе является прямой угрозой национальной безопасности Российской Федерации.

Элементарным примером такого некомпетентного управления муниципальным образованием являются факты попыток бизнес-начинаний на территории Кочубеевского района Ставропольского края. Активные идеи и меры местных бизнес-сообществ в сфере торговли, строительства многофункциональных развлекательных центров, торговых комплексов или частных автовокзалов в большинстве случаев приостанавливаются на конечном этапе реализации проектов. Низкая информируемость населения о причинах таких неожиданных приостановок наталкивает на выводы о личном конфликте органов власти и представителей бизнес-сообществ, ведь, как правило, опытный предприниматель осведомлен о налоговой специфике региона и МО, ознакомлен с аналитическими сведениями по перспективам развития собственного проекта и не в его интересах сворачивать начатое на финишной прямой. Следовательно, в интересах краевой власти принять меры об установке под личный контроль хода реализации масштабных финансовых проектов на территории муниципальных образований, проводя регулярный мониторинг осуществимости плана. В случае возникновения в деятельности субъекта предпринимательства непредвиденных обстоятельств, не позволяющих завершить реализацию идеи, органы местной власти обязаны осуществить четкий анализ причин их появления и рационально способствовать созидательному решению вопроса в интересах собственника и населения, проживающего на территории МО, придерживаясь задачи стратегии социально-экономического развития МО по повышению уровня социального благополучия граждан, коим и является обеспечение населенных пунктов, в т.ч. и социальной, транспортной и рыночной инфраструктурой. Ещё одним дестабилизирующим фактором развития малого бизнеса является нелегальная приватизация торговых точек и имущества, использование административного ресурса в целях личного обогащения отдельными депутатами села Кочубеевского, устранение конкуренции и монополизация рынка с помощью инструмента власти и клановости, установившейся в Кочубеевском районе по причине несменяемости аппарата управления и низкой гражданской позиции местного населения. Благодаря такой ситуации депутат и местная власть имеют возможность наращивать свою прибыль за счет населения, лишая предпринимателей перспектив к честной конкурентной борьбе. Практическая ситуация, разобранный на примере Кочубеевского района, является не единичным случаем в Ставропольском крае.

Безусловно, высокую роль в аспекте развития МСП Ставропольского

края занимают финансовые виды поддержки. К ним можно отнести взаимодействие органов краевого управления с руководством «Фонда микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае»; «Гарантийным фондом поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в СК»; проведение масштабных дифференцированных конкурсов на реализацию лучших проектов различной направленности; подетальную структуру поддержки отраслей фермерских (крестьянских) хозяйств (животноводство, растениеводство и т.д.). Особое внимание уделено аграрному сектору развития МСП, т.к. Ставропольский край входит в число лидеров по производству сельскохозяйственной продукции.

Большое внимание край стал уделять развитию социального предпринимательства, практикуемого в ведущих странах. Суть идеи заключается в финансировании и внедрении инновационных решений социальных, культурных и экологических проблем, где выработка механизма заинтересованности бизнеса способна значительно сократить расходование бюджета, увеличив уровень социального положения региона и удовлетворив потребности собственников. Центр социального предпринимательства базируется на проведении образовательных семинаров и тренингов, маркетинговых исследованиях социального предпринимательства, сопровождении в формировании пакета документов и проведении конкурсов на лучшие инновационные проекты.

Центр поддержки предпринимательства помимо всего прочего включает межрегиональное взаимодействие субъектов МСП, обеспечивает участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории всей РФ, осуществляет консультационные услуги и способствует подготовке собственного бизнес-плана. Одним из важнейших элементов выстраиваемой центром политики является создание механизма взаимодействия органов власти и бизнеса. Создание региональных, муниципальных форумов, собраний способствует большему продвижению уровню реализации бизнес проектов. Однако каждое МО имеет возможность применять собственные меры по обеспечению такого контакта. Так, органы власти Кочубеевского района Ставропольского края наиболее современным методом выявления пожеланий населения по развитию условий бизнеса на территории считают не форумы или личный прием, а регистрацию новой электронной почты, на которую будет осуществлен прием вопросов и просьб от начинающих предпринимателей, публично оценивая этот «шаг» как «положительный».¹⁰⁷ Такие показательные инициативы местной власти региональной властью не должны расцениваться как вклад в развитие бизнеса в крае.

Особую позицию занимает департамент «Центра кластерного развития» Ставропольского края, целью которого стало формирование условий

¹⁰⁷ Официальный сайт Кочубеевского района Ставропольского края/ [Электронный ресурс]. URL: http://www.akmr-kochubeevskoe.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=4416:2016-01-12-12-01-13&catid=1:2010-12-24-11-10-48&Itemid=6 (дата обращения 24.11.2016)

эффективного взаимодействия науки и образования, органов государственной власти, НКО, инвесторов, органов местной власти с субъектами предпринимательства, желающих реализовать проект по продвижению собственной кластерной зоны во всех отраслях бизнеса. Краевой департамент осуществляет весь спектр консультационных, аналитических и иных услуг.

Региональный центр инжиниринга возлагает на себя ответственность за вопросы материально-технического совершенствования основных фондов субъектов МСП.

Центр экспорта Ставропольского края направлен на консультирование бизнеса, ставшего на путь поиска новых рынков сбыта, организацию встреч с иностранными делегациями и аналитическое исследование зарубежных рынков.

Отметим, что поддержка малого и среднего бизнеса осуществляется в рамках масштабной программы Ставропольского края по «Модернизации экономики, развитию инноваций, малого и среднего бизнеса, поддержки конкуренции и улучшению инвестиционного климата», которая разрабатывается в единстве с рассмотренной ранее программой по «Развитию туристско-рекреационного комплекса». Если для реализации последней финансирование не было изменено, то для оценки приоритетности планов по поддержке малого и среднего бизнеса проанализируем объемы финансирования первой программы на 2015, 2016 и плановый 2017 годы (Таблица №2).

Таблица №2 – Показатели объемов финансирования программы «Модернизация экономики, развитие инноваций, малого и среднего бизнеса, поддержка конкуренции и улучшение инвестиционного климата» Ставропольского края

Наименование программы / подпрограммы (тыс. руб)	2015 год	2016 год	2017 год
Программа «Модернизация экономики, развитие инноваций, малого и среднего бизнеса, поддержка конкуренции и улучшение инвестиционного климата»	342 541,90	227 342,92	227 427, 83
в том числе по подпрограммам:			
Обеспечение реализации государственной программы Ставропольского края "Модернизация экономики, развитие инноваций, малого и среднего бизнеса, поддержка конкуренции и улучшение инвестиционного климата" и общепрограммные мероприятия	105 593,53	104 725,87	104 781,58
Формирование положительного имиджа и пропаганда	95 558,30	31 058,30	31 058,30

Ставропольского края, создание благоприятного инвестиционного климата, развитие выставочно-ярмарочной деятельности

Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства	86 306,76	43 840,60	43 840,60

Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг в Ставропольском крае, в том числе в многофункциональных центрах предоставления государственных и муниципальных услуг в Ставропольском крае	55 083,31	47 718,15	47 747,35

Так, если плановые показатели на 2017 год по четырем подпрограммам не были снижены, а в целом темп прироста к 2016 году даже был положителен и составил 0,04 %, то по отношению к 2015 году объем финансирования всех подпрограмм значительно снижен. Поступления по программе в 2016 году по сравнению с предыдущим годом были сокращены на 34%, или 115 198,98 тысяч рублей. В разы были уменьшены расходы на реализацию подпрограмм по формированию положительного имиджа и пропаганде Ставрополья, а также поддержке субъектов малого и среднего бизнеса. Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что в условиях кризисного периода Ставропольский край использует статьи расходов на поддержку малого и среднего бизнеса как возможность за их счет увеличить финансирование направлений социального характера, выполнив первостепенные обязательства по поддержанию благосостояния населения и компенсированию дефицита бюджета. К сожалению, такая тенденция не позволяет бизнесу развиваться должным образом.

Подводя итоги анализа мер государственной поддержки, осуществляемых руководством Ставропольского края, подчеркнем, что в список приоритетных видов инвестиционной деятельности края на 2016-2020 гг., помимо не менее важных пунктов технологического перевооружения, внедрения ресурсосберегающих технологий, наукоемкого производства, развития транспортно-логистической инфраструктуры, агропромышленного комплекса, вошли и взаимосвязанные разделы по совершенствованию торговых, транспортных, логистических сетей, внедрению механизмов государственного частного партнерства в целях устранения ограничений экономического роста и, конечно, созданию и развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в т.ч. в научной сфере. Однако результаты реализации программ будут заметны лишь при достойном финансировании, что является проблемным фактором в условиях нынешней ситуации с дефицитом бюджета Ставропольского края.

Использованные источники:

1. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ. Вылегжанина Е.В., Оганян Г.А. В сборнике: Актуальные проблемы науки в современной России Сборник статей студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 89-93.
2. ФИНАНСОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА. Вылегжанина Е.В. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Краснодар, 2003.
3. ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Мамий Е.А., Мартыас К.А Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-1 (68-1). С. 976-981.
4. Таков Р.М. Инвестиционное взаимодействие Краснодарского края и республики Адыгея // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/06/11685> (дата обращения: 20.11.2016).
5. Министерство экономического развития Ставропольского края // [Электронный ресурс]. URL: <http://stavinvest.ru/invest/state-support-of-investors/the-list-of-priority-types-of-investment-activities-in-stavropol-region> (дата обращения 19.11.2016).
6. Официальный сайт Кочубеевского района Ставропольского края // [Электронный ресурс]. URL: http://www.akmr-kochubeevskoe.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=4416:2016-01-12-12-01-13&catid=1:2010-12-24-11-10-48&Itemid=6 (дата обращения 17.11.2016).
7. Открытый бюджет Ставропольского края/ Аналитики и финансовый контроль// [Электронный ресурс]. URL: <http://openbudsk.ru/content/index.php?id=735> (дата обращения 28.11.2016).
8. СКФО NEWS // Ставрополье станет пилотным регионом для введения курортного сбора // [Электронный ресурс]. URL: <http://skfonews.info/news/6371> (дата обращения 26.11.2016).
9. Российская газета / Не поделили туристов // [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2016/11/29/reg-ufo/sevastopol-otkazalsia-vzimat-kurortnyj-sbor-s-turistov.html> (дата обращения 29.11.2016).

УДК711.14(470.40)

*Тараканов О.В., д.т.н.
профессор*

Кондратьева Л.А.
1 курс, магистратура
факультет «Управление территориями»
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства
Россия, г. Пенза

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена современным проблемам территориального планирования. Проведен анализ документов территориального планирования для выявления основных проблем. По результатам исследования были определены основные факторы влияния территориального планирования на развитие поселения. Актуальность работы заключается в необходимости корректировки документов территориального планирования муниципальных образований Пензенской области.

Ключевые слова: проблемы территориального планирования, вид разрешенного использования, документы территориального планирования, развитие муниципальных образований

Tarakanov O. V., dean of the faculty "Management of territories"
Penza State University of Architecture and Construction
Russia, Penza
Kondratieva L.A.
1 course Master, Department of "Management of territories"
Penza State University of Architecture and Construction
Russia, Penza

CURRENT PROBLEMS OF REGIONAL PLANNING IN THE PENZA REGION

The article is devoted to contemporary problems of spatial planning. The analysis of land use planning documents to identify the main problems. The study identified the main factors of influence on the settlement of territorial planning development. The relevance of the work is the need to adjust territorial planning documents of municipalities of the Penza region.

Keywords: spatial planning issues, type of permitted use, territorial planning documents, development of municipalities

Территориальное планирование является важным элементом, влияющим на выбор направления развития различных инфраструктур, сохранение существующих инвесторов и планирование привлечения новых инвестиций в долгосрочной перспективе [1].

В соответствии с требованиями Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131-ФЗ и Градостроительного кодекса Российской Федерации в каждом муниципальном образовании должна быть утверждена

схема территориального планирования, а каждый сельсовет или же городской округ должен иметь утвержденный генеральный план и правила землепользования и застройки, местные нормативы градостроительного проектирования. [2]

Но в настоящий момент в некоторых районах обнаружены недочеты в документах территориального планирования.

Анализ документов территориального планирования районов Пензенской области показывает, что содержание большинства из них не соответствует действующему градостроительному законодательству РФ. В большинстве случаев схемы территориального планирования не отвечают требованиям законодательства в плане прохождения границ населенных пунктов, изменения границ особо охраняемых природных территорий и расположения объектов капитального строительства.

На примере Русско-Камешкирского сельсовета Пензенской области можно показать, как расположение объектов капитального строительства, указанных на схеме территориального планирования, не соответствует действительности (рис.1, 2)



Рисунок 1 – Зона индивидуальной усадебной жилой застройки, требующая внесение изменений в границы данной зоны



Рисунок 2 – Данные со спутниковой карты о прохождении границы зоны индивидуальной усадебной застройки

На основе документов территориального планирования устанавливают функциональные зоны, разрабатывают проекты размещения зон планируемых объектов капитального строительства. Данные мероприятия основываются на социальных, экономических, экологических и иных факторов в целях

устойчивого развития территории, развития инженерной, транспортной и других инфраструктур, обеспечения учета интересов граждан. Поэтому отсутствие в документах актуальной информации о границах, функциональных зон и т.д. окажет негативное влияние на развитие региона в целом.

Другой современной проблемой Пензенской области в сфере территориального планирования является отсутствие актуальных Генеральных планов муниципальных образований. Необходимость корректировки, приведения информации в документе к современному виду, назрела уже давно. Ситуация на чертежах, нарисованных около 10 лет назад, очень сильно отличаются от реальной ситуации на местности. Не только графическая часть, но текстовая часть, содержащая стратегии развития поселения, требует внесения поправок. Новые Генеральные планы должны содержать информацию об актуальных стратегиях среднесрочного или долгосрочного развития муниципального образования. Также будут учтены результаты, достигнутые в ходе реализации предшествующего генерального плана. То есть разработка новых генеральных планов необходима. С разработки действующих генеральных планов прошло достаточное количество времени. Информация о первоочередных задачах или долгосрочных перспективах развития поселения устарела и требует внесения изменений с учетом современных стратегий развития. [4]

Следующей важно современной проблемой является не соответствие видов разрешенного использования земельных участков установленных в документах территориального планирования. В сентябре 2015 внесены изменения в Приказ Минэкономразвития России от 01.09.2014 №540 «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков», который предусматривает проведение корректировки Правил землепользования застройки, с утверждением тех видов разрешенного использования земельных участков, которые предусмотрены Классификатором [3].

В документах территориального планирования Русско-Камешкирского района Пензенской области указано семь общественно-деловых зон. Новый Классификатор предусматривает только две «Общественное использование объектов капитального строительства» и «Предпринимательства». Поэтому необходимо проведение корректировки документов.

Итак, территориальное планирование необходимо в первую очередь для развития территории с учетом социальных, экономических и других факторов. Развитие муниципальных образований будет невозможно без решения современных проблем территориального планирования: не соответствие требованиям градостроительного законодательства, устаревшие Генеральные планы поселений, не соответствие видов разрешенного использования земельных участков. Поэтому решение данных проблем является первостепенной задачей для органов местной власти.

Использованные источники:

1. "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) – Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс», - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>;
2. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003 N 131-ФЗ (действующая редакция, 2016) – Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс», - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>;
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 01.09.2014г. №540 «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков» – Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс», - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>;
4. Тараканов О.В. «Территориальное планирование как основа управления развитием территорий»: учеб. пособие / О.В. Тараканов, Н.А. Киселева, М.С. Акимова. – Пенза: ПГУАС, 2014.

УДК 336.225.673:005.52

*Тарасюк Е.Д.
студент 4 курса*

факультет «Налоги и налогообложение»

Бегиян А.Р.

магистрант 2 курса

факультет «Налоги и налогообложение»

Полинская М.В.

научный руководитель, профессор

кафедра налогов и налогообложения

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье дается оценка эффективности налогового контроля в Краснодарском крае, рассматриваются направления повышения его эффективности.

Ключевые слова: налоговый контроль, эффективность, налоговые проверки, налоговые органы.

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF TAX CONTROL

In the article the estimation of efficiency of tax control in the Krasnodar region, discusses ways of increasing its effectiveness.

Key words: tax control, efficiency, tax audit, tax authorities.

В соответствии со ст. 82 НК РФ налоговый контроль – это деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах [1].

Целью налогового контроля является предупреждение и выявление налоговых правонарушений (в том числе налоговых преступлений), а также привлечение к ответственности лиц, нарушивших налоговое законодательство.

Анализ эффективности контрольной работы представляет интерес, как для региональных органов власти, так и необходим самой налоговой службе, так как он позволяет оценить её работу на основе качественных показателей.

Формул для расчета эффективности и результативности налогового контроля в учебной литературе приведено огромное количество [4]. Рассмотрим некоторые из них:

1. Эффективность налоговых проверок
$$\text{Энп} = \text{Д} / \text{Кнп}, \quad (1)$$

где Энп – показатель дополнительно начисленных платежей в расчете на 1 проверку;

Д – сумма дополнительно начисленных платежей по результатам контрольных мероприятий;

Кнп – количество налоговых проверок по видам (камеральные, выездные).

2. Коэффициент результативности проверок
$$\text{Кр} = \text{Р} / \text{П} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где Кр – коэффициент результативности проверок;

П - количество проведенных проверок;

Р - количество проверок, в которых выявлены нарушения.

3. Коэффициент сокрытия налогов
$$\text{Ксн} = \text{Нв} / \text{НН}, \quad (3)$$

где Ксн – коэффициент сокрытия налогов;

Нв – дополнительно начисленные налоги по результатам налоговых проверок;

НН – начисленные налоги согласно поданным декларациям налогоплательщиков.

4. Коэффициент начисления пеней
$$\text{Кнп} = \text{Пк} / \text{НН}, \quad (4)$$

где Кнп – коэффициент начисления пеней;

Пк – начисленная пеня за несвоевременное перечисление платежей в бюджет;

НН – начисленные налоги согласно поданным декларациям налогоплательщиков.

5. Коэффициент выявленных ошибок при заполнении налоговых деклараций

$$\text{Конд} = \text{Нк} / \text{НН}, \quad (5)$$

где Конд - коэффициент выявленных ошибок при заполнении налоговых деклараций;

Нк – начисленные налоги по результатам налоговых проверок;

НН – начисленные налоги согласно поданным декларациям

налогоплательщиков.

6. Коэффициент применения санкций за нарушение налогового законодательства

$$K_{\text{санкций}} = (Шв + Шк) / (Нв + Нк), \quad (6)$$

где $K_{\text{санкций}}$ - коэффициент применения санкций за нарушение налогового законодательства;

Шв и Шк - примененные в виде штрафов налоговые санкции;

Нв – дополнительно начисленные налоги по результатам выездных налоговых проверок;

Нк - дополнительно начисленные налоги по результатам камеральных налоговых проверок.

Оценим эффективность и результативность налогового контроля в Краснодарском крае, используя данные отчетности УФНС России по Краснодарскому краю, а именно форму № 2-НК (таблица) [3].

Анализ данных таблицы показывает, что уровень результативности выездных налоговых проверок значительно выше уровня камеральных. Так, результативность ВНП увеличилась на 0,2%, КНП – на 5,5%. Высокая результативность налоговых проверок говорит о тщательном сборе налоговыми органами доказательной базы по нарушениям и об улучшении качества подготовки и проведении контрольных мероприятий.

Эффективность как выездных, так и камеральных налоговых проверок за анализируемый период снизилась. Значительно сократилась эффективность ВНП, а именно на 32%. Снижение связано с уменьшением дополнительных начислений по результатам контрольной работы налоговых органов, а также с сокращением количества, проводимых налоговых проверок [5].

Таблица – Показатели эффективности и результативности налогового контроля в Краснодарском крае

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2013г.
1	2	3	4	5
Количество проверок, ед.:				
- ВНП	1 511	1 359	1 197	79,2
- КНП	1 376 380	1 294 717	1 278 495	92,9
Количество результативных проверок, ед.:				
- ВНП	1 502	1 350	1 192	79,4
- КНП	75 283	79 800	73 665	97,9
Результативность, %:				
- ВНП	99,4	99,3	99,6	100,2
- КНП	5,5	6,2	5,8	105,5
Доначисленно по результатам проверок, тыс. руб.:				

- ВВП	12 002 929	9 983 635	6 531 197	54,4
- КНП	1 799 674	1 798 179	1 402 041	77,9
1	2	3	4	5
Эффективность налоговых проверок, тыс. руб.:				
- ВВП	7 943,7	7 346,3	5 479,2	68,0
- КНП	1,3	1,4	1,1	84,6
Начисленные налоги согласно поданным декларациям налогоплательщиков, тыс. руб.				
	98 293 982	91 311 171	125 032 833	127,2
Дополнительно начисленные налоги по результатам налоговых проверок, тыс. руб.:				
- ВВП	8 489 749	7 268 799	5 007 661	59,0
- КНП	1 399 966	1 371 436	1 023 198	73,1
Коэффициент сокрытия налогов				
- ВВП	0,08	0,07	0,04	50,0
- КНП	0,01	0,02	0,01	100,0

Как мы видим, коэффициент сокрытия налогов по КНП за 2013-2015гг. оставался на прежнем уровне. Нельзя сказать, что это является отрицательным показателем, но и сказать, что это положительно характеризует деятельность налогового органа тоже нельзя. Коэффициент сокрытия налогов по ВВП сократился в 2 раза, показывая тем самым снижение усилий налоговых органов по выявлению налоговых правонарушений.

Одной из главных задач налоговых органов сегодня является повышение эффективности контрольной работы, которая, в свою очередь, характеризуется уровнем мобилизации в бюджетную систему налоговых доходов и других обязательных платежей; полнотой учета налогоплательщиков и объектов налогообложения; качеством налоговых проверок, снижением числа судебных разбирательств и жалоб налогоплательщиков на действия субъектов налогового контроля; сокращением времени на контакты с налогоплательщиками [2].

Выделим некоторые актуальные, на наш взгляд, направления совершенствования налогового контроля:

1. Повышение качества подготовки кадров для налоговой службы с одновременным повышением уровня их материального стимулирования.

2. Повышение уровня информирования граждан о развитии правоприменительной практики по делам о налоговых правонарушениях и преступлениях.

3. Разработка специальных мер повышения налоговой культуры налогоплательщиков, а именно:

- развитие института налогового консультирования граждан;
- рекламно-информационные мероприятия, проводимые ФНС России;
- использование различных каналов СМИ.

4. Активное взаимодействие с органами внутренних дел в целях борьбы с налоговыми правонарушениями и преступлениями.

5. Разработка поощрительных мер для добросовестных налогоплательщиков.

6. Ужесточение ответственности за налоговое правонарушение.

7. Повышение ответственности сотрудников налоговых органов за результаты работы.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. – М.: Издательство «Омега Л», 2016. – 939 с.
2. Барулин С.В. Налоговый менеджмент : учебник / Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. - М. : Дашков и К, 2013. - 331 с. - (Серия учеб. изд. для бакалавров)
3. Данные отчетности УФНС России по Краснодарскому краю, форма № 2-НК за 2013-2015 гг.
4. Налоговый менеджмент. Продвинутый курс [Электронный ресурс]: учебник для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит»/ И.А. Майбуров [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.— 559 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20976>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn23/>

УДК 368.1

Татарова М.А.
студент 3 курса

факультет Финансы и кредит
Захарян А.В., к.э.н.
доцент

факультет Финансы и кредит
Храмченко А.А.
ст. преподаватель

факультет Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Российская Федерация, г. Краснодар

СТРАХОВОЙ РЫНОК РФ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Страховой рынок – сфера формирования спроса и предложения на страховые услуги. Он выражает отношения между различными страховыми организациями, предлагающими соответствующие услуги, а также юридическими и физическими лицами, которые нуждаются в страховой защите.

Страхование является сферой деятельности, которая жестко регламентируется государством. В Гражданском Кодексе РФ регламентации страхования в настоящее время является Федеральный Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 10.12.2003 №172 – ФЗ. Лицензированию подлежит деятельность всех субъектов страхового дела.

В современных условиях развитие страхового бизнеса становится одним из стратегических направлений социально – экономической политики государства, т.к. страховая отрасль вносит существенный вклад в экономический рост и призвана обеспечить высокий уровень активности [1].

В обществе необходимо минимизировать уровень недострахования рисков в экономике для обеспечения непрерывности процесса производства и социальной стабильности. В России не имеют страховой защиты более 80% всех рисков, традиционно подлежащих страхованию в развитых странах. Недострахование в наибольшей степени характерно для таких секторов страхового рынка как страхование ответственности, страхование недвижимости и иных видов имущества физических лиц, страхование строительных, сельскохозяйственных рисков и рисков малого и среднего бизнеса.

Стимулирование спроса на страхование:

- Стимулирование развития риск – менеджмента и систем безопасности на предприятиях;
- Популяризация страхования среди населения;
- Создание пунктов по оказанию юридической помощи гражданам по вопросам страхования;
- Субсидирование сельскохозяйственного страхования, страхования имущества в зонах с повышенной вероятностью наступления экологических катастроф и страхования объектов социальной сферы;

- Введение краткого курса по страхованию во всех средних учебных заведениях в рамках преподавания основ экономики [2].

Необходимо способствовать сохранению суверенитета российского страхового рынка. Низкий уровень капитализации российского страхового рынка на фоне высоких темпов роста объема совокупных взносов вызывает повышенный интерес иностранных компаний к российскому страховому рынку. Высокая доля иностранных инвестиций в капитале страховых компаний формирует зависимость российского страхового сектора и всей национальной экономики от международного капитала.

Так, завышение страховых тарифов при страховании предприятий, работающих в стратегических для России отраслях, может привести к снижению конкурентоспособности их товаров на мировом рынке.

Сохранение суверенитета российского страхового рынка:

- Препятствие чрезмерному допуску филиалов иностранных страховых компаний;

- Ограничение рыночной доли российских страховых компаний с иностранным участием на уровне не выше 30%;

- Снижение порогового значения доли участия иностранного капитала в компаниях, осуществляющих ряд стратегических для государства видов страхования с 49 до 24% [3].

Добровольное страхование должно стать основой российского страхового рынка. Необходимо пересмотреть принципы действия существующих видов обязательного страхования в пользу рыночных механизмов. Сегодня взносы по обязательным видам страхования составляют значительную часть российского страхового рынка.

Повышение эффективности работы систем обязательного страхования и снижение доли обязательных видов страхования в совокупных взносах:

- Исключение возможности дублирования взносов по программам ДМС и ОМС, страхования от НС и болезней и обязательного социального страхования от НС на производстве и профессиональных заболеваний;

- Предоставление страхователям возможности самостоятельно выбирать страховые компании, работающие в системе ОМС;

- Установление дополнительных требований к надежности и уровню географической диверсификации для страховщиков ОСАГО [4].

В 2016 году номинальный объем российского страхового рынка, по базовому прогнозу, вырастет не более чем на 2-5%. Это означает падение рынка без учета инфляции. Риски демпинга усилят падение взносов по страхованию автокаско и страхованию имущества юридических лиц. Замедление ОСАГО и страхования жизни приведет к росту убыточности и сокращению рентабельности собственных средств. Финансовую стабильность страхового рынка, при этом, ослабит угроза оттока инвестиций из отрасли. В 2016 году, по оценкам RAEX, будут преобладать негативные рейтинговые действия.

В 2016 году рентабельность собственных средств российских

страховщиков вернется к уровню 6-7% в результате стагнации страхового рынка, постепенного исчерпания эффекта от повышения тарифов по ОСАГО и снижения банковских ставок по депозитам. Негативный прогноз предполагает сокращение рентабельности собственных средств российских страховщиков до уровня 4-5%. При базовом прогнозе (43%) доля расходов на ведение дела российских страховщиков останется на уровне 2015 года, при негативном прогнозе вновь вырастет до 44-45% (из-за отсутствия роста взносов).

В 2016-м рынок благодаря ОСАГО покажет минимальный положительный прирост от нуля до 2%, но игрокам станет сложнее. С одной стороны, рынок еле держится в плюсе, преодолевая давление кризиса, с другой — Центробанк РФ продолжает борьбу за его финансовую устойчивость и вводит более жесткие требования к активам, капиталу, финансовой и инвестиционной политике страховых компаний.

По прогнозу Всероссийского союза страховщиков, к концу 2016 года останется 200 страховых компаний. Отдельные работники ЦБ даже называют число 60. Большинство опрошенных игроков рынка прогнозируют, что их численность уменьшится примерно на 20%.

Говоря о проблемах развития страхового рынка, необходимо отметить, что в 2013 году была разработана и принята Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года. Ее основные направления заключаются:

- Совершенствование регулирования обязательного страхования.
- Развитие инфраструктуры страхового рынка.
- Развитие системы сельскохозяйственного страхования.
- Стимулирование развития добровольного страхования.
- Расширение сферы деятельности субъектов страхового дела.

От организации финансовой деятельности самих страховщиков и качества, оказываемых ими услуг во многом будет зависеть развитие страхового рынка в условиях снижения темпов развития бизнеса. Поэтому для повышения качества оказания услуг в интересах имеющих и вновь привлеченных клиентов актуально совершенствование механизма страхования. Особое внимание должно быть уделено развитию дистанционного обслуживания клиентов посредством продажи электронных полисов, снижению влияния страхового мошенничества, совершенствованию механизма урегулирования убытков ОСАГО в рамках Бельгийской модели и другим направлениям деятельности страховых компаний [5].

Использованные источники:

1. Захарян А.В. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления в России/Гусарова А.В., Захарян А.В. //В сборнике: Научные механизмы решения проблем инновационного развития, Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 58-61.
2. Захарян А.В. Роль страхования в повышении качества жизни

россиян/Удодова Э.И., Захарян А.В.//Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 5-1 (79). С. 96-99.

3. Захарян А.В. Проблемы страховой защиты/ Калайчиев Р.В., Захарян А.В.//Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 6-1 (88). С. 109-111.

4. Захарян А.В. Экономический рост в России: проблемы и перспективы/ Слюсарев Р.В., Захарян А.В.//Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 4-1. С. 109-111.

5. Захарян А.В. Страховые взносы в фонд социального страхования РФ: надежды и сложности предпринимательства в России/Захарян А.В. //В сборнике: Эволюция современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 367.

УДК: 894.341-8-131

**Темирова Б.Т., к.филол.н.
доцент
ОшГУ**

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРИЛОГИИ “МАНАС” С КЫРГЫЗСКОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ

В научной статье взяты для исследования теоретические проблемы взаимодействия трилогии “Манас” с кыргызской письменной литературой, пути развития, идейно-философские, художественно-эстетические признаки преобразования эпического мира в индивидуальное творчество.

Ключевые слова: трилогия “Манас”, литературное взаимодействие, генетическая основа, личное творчество, эпический стержень, процесс взаимообогащения, научно-теоретическая основа, эстетическая философия.

Поскольку фольклор в человеческом обществе представляется феноменальным видением, то социально-исторические факторы условий его взаимодействия с письменной литературой, процесса взаимного обогащения, художественно-эстетического опыта и историческая проблема перехода фольклорных произведений в индивидуальное творчество через аспект научно-теоретической методологии со стороны литераторов и фольклористов еще пока широко не исследованы. Такой художественный синтез фундаментальной основы литературного развития – закономерное художественное явление. Однако в каждой национальной литературе его характер, художественные качества осваиваются по-разному, поиски в индивидуальном творчестве проявляются в разных направлениях. Как видно, художественное отражение жизненной правды по методам обозначения и языку в фольклоре и письменной литературе реализуются на двух разных уровнях. Поэтому неспроста появилось определение П. Г. Богатырева: “фольклор является особым видом творчества, литературное творчество, литературная традиция “резко отличается от фольклорной традиции” [6, 369].

Произведения устного народного творчества являются исторической

судьбой, мировоззрением, культурным и духовным богатством каждой этнической группы. Выдающийся ученый, специалист по научной фольклористике В. Я. Пропп рассматривал фольклор как один из видов художественного развития, отмечая по форме его поэтические особенности от письменной литературы: “фольклор есть продукт особого вида поэтического творчества. Фольклор обладает совершенно особой, специфической для нее поэтикой, отличной от поэтики литературных произведений” [10, 20]. Письменная литература отличается от народного устного творчества эстетическими признаками, обусловленными историко-социальными, общественными этапами и социальными потребностями. А также отличается принципами отражения жизненных явлений, техникой строения образа, формой художественного мышления, индивидуализированностью, устойчивостью текста и разработкой психологизма. Фольклорные элементы при использовании в письменной литературе претерпевают целый ряд изменений. Это художественно-эстетическое явление реализуется согласно профессиональной хватке писателей, жанровой природе, строению сюжета и композиции, социально-историческому контексту произведения.

На сегодняшний день одной из значительных проблем в кыргызском литературоведении является исследование широкого влияния уникальных устных произведений, начиная с трилогии “Манас”, на генетическую основу национальной письменной литературы, внимательное понимание и обучение, художественно-эстетическое отношение художника на богатое народное наследие, состояние освоения, исследование исторического процесса перехода от фольклорного мышления на индивидуальное творчество. Широко исследовавшая проблему “Ч. Айтматов и фольклор” Л. Укубаева отмечает: “Генетическая основа современной кыргызской литературы появилась тысячи лет назад, прошла через столетия в устном народном виде, и сейчас представлена вершиной бессмертного народного устного художественного наследия до сегодняшнего дня - эпосом “Манас”, письменных памятников тюркских народов древних и средних веков, а также стоящей у истоков индивидуального творчества акынской поэзии” [11, 103].

Богатое устное народное наследие во главе с трилогией “Манас” сыграли большую роль в “генетической основе” художественно-эстетического опыта кыргызской профессиональной литературы, оказали влияние на укоренение, формирование и развитие всех жанров. Как видно, подающие надежды художники новой кыргызской письменной литературы в направлении развития и роста сразу же не могли подняться на вершины качества художественного мышления. Опираясь на самые необходимые как воздух, веками сложившиеся эпические традиции, мировоззрение и вечные идеи, художественно-эстетическое богатство народного фольклора, они затем начали осваивать опыт своей национальной литературы и других развитых народных литератур. Как писал ученый М. Борбугулов: “Если брать с исторической стороны, появившись и сформировавшись в краткие сроки, ради развития до уровня мировых литератур разносторонне развитое богатое

устное творчество кыргызского народа стало его соединением и в то же время арсеналом” [4, 347]. Древний памятник устной поэзии эпос “Манас”, как великое наследие, вместил в себя события многих веков, впитав, обобщив и синтезировав в себя жизненные идеалы, традиции и обычаи, мировоззрение и думы о будущем всего кыргызского народа. Поэтому закономерным явлением художественного развития стало то, что поздно начавшаяся письменная культура оказала сильное влияние на формирование, рост и развитие национальной литературы. Подобная сокровищам золотого фонда мировой литературы - “Илиада” и “Одиссея”, “Махабхарата” и “Калевала” - трилогия “Манас” также продолжает жить во всех видах и жанрах кыргызского искусства. Примерами этой мысли можно считать живописные полотна, скульптурные произведения, оперные, драматические и прозаические художественные творения на эпические темы.

Эпический мир кыргызской литературы продолжает жить в неожиданных формах, преодолевая судьбу резких изменений, во всех направлениях искусства. В национальной литературе появилось направление в рождении новых литературных жанров реалистических произведений на основе народных эпосов, перевод их на язык обычной прозы. Вспоминаются слова выдающегося писателя современности Ч. Айтматова: “Эпос переживает информационный ренессанс. У современного человека, живущего в эпоху коммуникации, нет времени воспринимать эпос. Он требует вхождения в эпическое пространство. Его менталитет, мышление другое. Он привык потреблять целую информацию, через газеты, телевидение. Ему нужно нечто другое, как сценарий” [2, 52].

Как говорил знаменитый писатель, эпический мир становится свидетелем неожиданных, резких изменений, так и в кыргызском литературоведении появляются большие проблемы. Возникают вопросы, типа того, что при трансформации трилогии в письменной литературе возможно ли сохранить наславившееся веками художественное пространство эпоса, мощный язык, стиль, особенно красивые описания, краски мелодии в своей уникальности? Конечно, резкие изменения общественной жизни нашего времени, быстрый рост науки и техники, невиданные доселе различные явления в информационном пространстве разрушили пределы классических правил эпического мира, привели к жизни искусства в разных направлениях, обновления, разнообразия. Поэтому в процессе всемирной глобализации для продолжения жизни трилогии “Манас” в письменной литературе, его перевод на иностранные языки, построения литературных связей с другими народами, расширения границ научного поиска оказывает большое влияние. На самом деле, начавший генезис кыргызской профессиональной литературы “Манас” - произведение устного народного творчества выполнило роль неисчерпаемого богатства словесных средств, продуктом поэтических традиций. Кыргызский фольклор – по сравнению с фольклором имеющих традиции других письменных литератур очень сильно развился, поднявшись на особую вершину профессионализма.

Это не вершины в отношении формы и стилистической стороны, в первую очередь, это высота, впитавшая в себя художественное мышление из народной жизни. В новой литературе и искусстве взаимно переплетены профессионализм и фольклорные особенности, это обязательное закономерное видение и этот процесс незаметно оставляет след в творчестве вершины современной профессиональной литературы - Ч. Айтматова.

Начиная с появления национальной литературы, до сегодняшнего дня появилась целая галерея произведений, впитавших в себя эпический дух "Манаса", использовавших сюжеты, мотивы, художественную концепцию эпоса: в поэзии это поэтические творения Дж. Боконбаева, С. Эралиева, О. Султанова, Ш. Дуйшеева и др., в прозе, начиная с произведений Ч. Айтматова, романы Т. Сыдыкбекова "Голубое знамя", К. Акматова "Годы вокруг солнца", А. Джакыпбекова "Глубинный Манас", рассказ А. Саспаева "Золотой браслет Каныкей", в драматургии - это "Академические вечера" К. Тыныстановы, "Айчурек" К. Маликова, Дж. Боконбаева, Дж. Турусбекова, драматургическая трилогия "Манас" Дж. Садыкова.

Поэтому их разделение на виды с идейно-тематической, жанрово-стилевой сторон влияет и на их исследование. На эту важную проблему обратил внимание ученый К. Абакиров и разделил их на несколько видов. Во-первых, не нарушая сюжет эпоса, внесение некоторых коррективов в записанные содержание и форму эпоса авторских литературных творений. Во-вторых, поэтические произведения, испытавшие влияние на сам эпос, героев, манасчи. В-третьих, "само переложение эпоса в прозаическую форму уже считается индивидуально-авторским творческим процессом" [1, 65-66]. Обращение литературы к трилогии "Манас", использование художественно-эстетического опыта или же прозаическое его переложение на язык прозы в разные исторические времена на разных уровнях продолжает активную жизнь великого наследия. "Все то на каком-то уровне как порождение индивидуального творчества своими успехами и недостатками дает дорогу для определения не только отношения к великому эпосу, но и уровней мастерства художника. Эти три группы произведений есть художественно-эстетические, авторско-литературные явления в манасоведении", - пишет он [1, 67]. Интерес общественности к эпосу "Манас" ширится, начиная с 20-гг. в краткие сроки наследие широко распространилось среди населения, и всегда поднимаются вопросы о подробном ознакомлении с сюжетом, его переводе. В то же время видимым путем выхода из положения является перевод эпоса на прозаический язык, разработка и прославление неисчерпаемого художественного богатства эпоса в различных жанрах искусства. Насколько эпос "Манас" древний, настолько он прямо связан с острыми проблемами современности, влияет на развитие современного эпоса, его обогащение с жанрово-стилевой стороны.

Мы согласимся с мнением известного манасоведа, профессора Р. Кыдырбаевой: "Каким бы древним событиям не был посвящен эпос "Манас", поднятые в нем мысли, категории, назидания как будто бы перекликаются с

сегодняшним днем” [8, 17]. Эпос “Манас” сравнительно с эпосами других народов является “эпосом-океаном”, в котором слиты высокий реализм и психологизм, он полон глубокого гуманизма и трагедийности. Поскольку в письменной литературе одним из требований является реализм, эпос достоин того, чтобы жить во всех жанрах реалистической литературы. Особенно жизнь эпоса “Манас” в виде романа-эпопеи может породить успехи в будущем: “Романизация других жанров не есть их подчинение чуждым жанровым канонам; напротив, это и есть их освобождение от всего того условного, омертвевшего, ходульного и нежизненного, что тормозит их собственное развитие, от всего того, что превращает их рядом с романом в какие-то стилизации отживших форм” [5, 482]. Если вспомнить слова Бахтина, то можно романное мышление считать результатом развития художественной литературы в “Манасе”. Произведение для того, что стать “романом”, должно обрести художественную силу познания мира в эпосе, достойно его чудесной поэтической вселенной, основных требований. Опираясь на стержень эпоса, каждый художник, стремящийся создать произведение, очень ответственно относится к авторскому праву, при создании творческого отношения к нему.

Одна из основных проблем – переложение трилогии “Манас” на письменную литературу активно началось в 80-90-годы. В результате появились творения этого времени – драматургическая трилогия Дж. Садыкова, Т. Сыдыкбекова “Көк асаба” (“Голубое знамя”), К. Акматова “Годы вокруг солнца” (“Күндү айланган жылдар”), А. Джакыпбекова “Глубинный Манас” (“Теңири Манас”), А. Саспаева “Золотой браслет Каныкей” (“Каныкейдин алтын билериги”). Значит, до 80-90-годов кыргызский народ сохранял через эпос “Манас” свой национальный дух, держа его в себе, в конце XX века усилились стремления продолжить все эти ценности, духовные качества для обновления форм его жизни в русле “Великого слова”.

Ю. Боров писал о том, что фольклорное искусство обогащается новыми видами, постоянно пополняясь ими: “1) у человека возникали новые художественные потребности, удовлетворить которые могли только новые виды искусства; 2) ранее рожденные формы и виды искусства, выдержавшие испытание временем и отшлифованные им, не противостояли и не вытесняли, конкурентно не убивали вновь возникшие виды” [7, 340]. В процессе изменения и обновления искусства требования времени и человечества играют большую роль. Нельзя не считаться с этой мыслью. От нее исходят проблемы о бережном отношении к великому наследию, качественному росту взаимодействия с ним национальной литературы, ответственности литературных работников.

Ученый К. Асаналиев в книге “Эпос “Манас” и Чингиз Айтматов” верно показывает отношение писателя к эпосу, характер его знакомства, подъема художественного диапазона на совершенно другом качественном этапе: “При изучении эпоса “Манас” выйдя из эмпирического, партикулярного состояния,

конъюктурно-временных политизированных форм, Ч. Айтматов поднял уровень восприятия и понимания Великого слова на современный философско-эстетический уровень как мировой образец синкретического искусства” [3, 23]. То, что писатель отмечает “подъем восприятия и понимания на уровень с опорой на современное философско-эстетическое мировоззрение” показывают особенности эстетических принципов его художественного мышления. В своем творчестве писатель рассматривает эпос “Манас” с разных сторон.

Прежде всего трилогия “Манас” – древний памятник устной поэзии. Поэтому переложение живущего в устной форме эпоса на индивидуальное творчество не является простой формой работы. Потому что: “один вид искусства (речь здесь – об устном словесном искусстве) по времени своего появления и развития находящийся достаточно далеко, переложить на другой вид искусства, по материалам своего строения и художественным средствам резко отличающийся (здесь имеется в виду профессиональное искусство), должно перекладываться и на “язык” его” [1, 62]. Значит, у вершины устной народной поэзии – эпического мира и профессиональной литературы есть только им свойственные и характерные особенности. При переложении эпоса на “язык” профессиональной литературы художники слова находятся в доскональных творческих поисках.

В этом смысле уровень манасчи тоже самый разный, памятник народной поэзии, превращаясь в индивидуально-авторское произведение, начиная его вторую письменную жизнь в широком освоении эпического мира, упирается в неустанные творческие поиски, точнее сказать, приводит к авторской концепции. Например, если раньше обращались к эпическому мотиву, образам героев, языковым средствам, топонимике, в последующие периоды появились произведения, созданные по мотивам сюжета великого наследия. Например, в романе А. Джакыпбекова “Теңири Манас”, драматургической трилогии Дж. Садыкова есть индивидуальная позиция художника по отношению к поэтическому миру эпоса, устойчивое мировоззрение и творческие принципы. Много произведений на тему “Манаса”, однако редкость в достижении качества художественной высоты, литературного резонанса вызывают лишь сожаление.

Перед нами стоит еще одна важная проблема, связанная с трилогией “Манас” и письменной литературой. Необходимо донести до читательской аудитории целостное художественное влияние идейно-философских понятий посредством богатства чудесного языка его поэтики, широко используя традиционно сформировавшихся веками эпические формулы, не уменьшая неисчерпаемых сокровищ эпоса при переложении на жанры письменной литературы – поэзию, прозу и драматургию – вечных идей “вершины кыргызского духа”.

На самом деле “Трилогия “Манас” является памятником поэзии “великого мастерства красноречия” богатством своего живого языка. “Вы видим, что составители прозаических вариантов приближают язык эпоса без

излишних сложностей к народным устным произведениям, среди всего прочего приближая художественность, влияние и память к устной речи, используя соответственно эпохе и времени появления эпоса исторические слова, архаизмы, диалектизмы, пытаюсь создать речевые особенности того или иного героя, представителей народа. Отражение живого, богатого языка народного эпоса в простых прозаических вариантах безусловно становится большой проблемой” [1, 66-67]. Известно, не должно даваться повода для извращения, использования в качестве политического орудия, подавления национального духа, разрушения монументального единства великого наследия, как дастан “Манас Великодушный”. В обращении к миру эпоса только когда у художника появляется ответственное отношение при создании произведения, он становится обладателем новой жизни искусства художественного слова.

Итак, можно сказать, идет тесная связь эпоса с кыргызской литературой, взаимовлияние, обогащение и восполнение. Взаимодействие трилогии “Манас” с личным творчеством поднимается на идейно-философские, эстетические вершины а через мир эпоса в эпоху глобализации появятся литературные творения, отражающие одну из актуальных проблем всего человечества.

Использованные источники:

1. Абакиров К. Формирование и развитие манасоведения. - Бишкек, 2016.
2. Айтматов Ч. Мы преобразим мир, мир преобразит нас. Статьи, беседы, выступления. Сост.: С. Тургунбаев. - Фрунзе: Кыргызстан, 1988.
3. Асаналиев К. Эпос “Манас” и Чингиз Айтматов. // В книге: Чингиз Айтматов и духовная культура. - Бишкек: Бийиктик, 1999.
4. Борбугулов М. Теория литературы. - Бишкек: Шам, 1989.
5. Бахтин М.М. Вопросы литературы и эстетики. - М.: Худ.лит-ра, 1975. - 378с.
6. Богатырев П.Г. Фольклор как особая форма творчества. – М.: Наука, 1971.
7. Борев Ю. Эстетика. – М.: Политиздат, 1988.
8. Кыдырбаева Р.З. Манасчи - духовные личности народа. - Бишкек, 2010.
9. Искендерова С. Взаимодействие индивидуального творчества с художественным наследием. - Бишкек: “Олл Колорс”, 2010.
10. Пропп В.Я. Фольклор и действительность. – М.: Наука, 1973.
11. Укубаева Л. Чингиз Айтматов и кыргызская литература. – Бишкек, 2012.

УДК 338.1.

*Темякова Т.В., к.э.н.
доцент*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы исследования конкурентоспособности сырьевого сектора экономики и направления ее повышения. Развиты внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность. Обоснована разработка методов оценки устойчивой динамики развития региональных образований. Государственное регулирование в повышении социально-экономической устойчивости российских регионов рассмотрено с позиции инерционного, пессимистического и оптимистического сценарного прогноза.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационная экономика, государственное регулирование, региональная политика, повышение устойчивости регионов.

*Temyakova T.V.
Saratov State University,
Saratov, Russian Federation*

STATE INFLUENCE ON THE STABILITY OF THE RUSSIAN REGIONS

Abstract: In article are considered questions of the study of competitiveness of the commodity sector of the economy and areas of improvement. Developed external and internal factors affecting competitiveness. It justifies the development of methods for the evaluation of sustainable development dynamics of regional entities. Government regulation in raising the socio-economic stability of the Russian regions is analyzed from the perspective of inertial, optimistic and pessimistic scenario of the forecast.

Key words: competitiveness, innovative economy, government regulation, regional policy, increasing the stability of the regions.

В настоящее время одним из стержневых факторов, позволяющих определить эффективность деятельности компаний и развитие отраслей является повышение конкурентоспособности сырьевого сектора экономики. Отличительной чертой конкурентоспособности сырьевого сектора является зависимость от специализации и интенсификации производства. Как правило, это обеспечивает рост при малых расходах и дает возможность создать основание высококонкурентоспособного производства [1]. Одним из главных факторов конкурентоспособности сырьевого сектора является качество производимой продукции. Кроме того, существенным принципом увеличения конкурентоспособности на основании качества производства является гармонизация и взаимное сочетание отечественного и международного стандарта. Все это повышает эффективность производственных процессов, а также процесса хранения, модификации и реализации. Другим важным

фактором конкурентоспособности является ценообразование. Данный процесс дает возможность обусловить расходы производства, общественного труда, определить равнозначность обмена, произвести стимулирование производства, установить соотношение спроса и предложения. Конкурентоспособность – это категория сложная и многогранная, которая, как правило, связана с процессом государственного регулирования в сфере ценообразования, качества, субсидирования, формирования инфраструктуры [2]. Среди внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность сырьевого сектора можно выделить уровень производственной базы хозяйствующих субъектов; степень обновления капиталовложений и политика в сфере качества; формирование стоимости и реклама; состояние человеческого фактора; применение инновационных технологий и уровень их внедрения; реализация управленческой функции и т.д. К внешним факторам относятся степень развития российской экономики и политическая стабильность; организация НИОКР и инновационная политика России; системы господдержки хозяйствующих субъектов; степень развития инфраструктур производства и сопредельных отраслей; степень интеграции экономической связи с мировыми рынками и т. д [3].

Разработка методов оценки устойчивой динамики развития региональных образований, исследование факторов, влияющих на эту динамику, изучение и проектирование механизмов стабилизации регионов, прогнозирование поведения под влиянием кризиса в настоящее время приобретает особую актуальность. Регион представляет собой единую систему, имеющую иерархию, существующую в соответствии с определенными условиями, обладающую связями и взаимодействиями во всей сфере, что в итоге показывает нам уровень благосостояния граждан на территории [4]. Регион как система характеризуется наличием большим количеством подсистем с общими связями, представляющие различные типы и виды местных задач, хорошо развитой управляющей системой. Устойчивость на местном уровне имеет существенные отличия от прочих типов устойчивости, потому что в своей основе оценки она имеет не определенное благоприятное существование системы, а её возможность иметь такое состояние при действиях на регион возмущающих факторов. В таком положении система региона должна сохранить запланированный сценарий развития. В базисе развития государства лежит своевременное прогнозирование роста регионального уровня. С его помощью выявляются перспективные пути и алгоритмы развития экономики региона, направленные на визуализацию противоречий и роста уровня жизни среди жителей Российской Федерации.

Главный оценочно-стратегический инструмент развития в регионах - прогноз параметров стабильного и сбалансированного развития социума в соответствии с инновационными преобразованиями, необходимыми для организации новых и технически модернизированных старых кластеров. Стратегическое регулирование регионального развития напрямую зависит от

качественного прогнозирования. В зависимости от его результата проводится выбор главных направлений по оздоровлению экономики, поднятию уровня благосостояния граждан, уничтожению разности развития регионов всей страны [5]. Прогноз имеет три разреза возможного сценария: инерционный, пессимистический и оптимистический. Пессимистический сценарий подразумевает сохранение складывающейся динамики с учётом всех неблагоприятных факторов, максимально возможное повышения инвестиционных настроений, улучшение социальной сферы, мобилизацию запасов плюс реализацию комплексных программ на всех уровнях системы [6]. Инерционный сценарий включает в себя активное проявление в инвестиционной сфере, модернизацию всей системы производственной деятельности, положительный инвестиционный климат, осуществление реализации институциональных и национальных проектов, а также внедрение долгосрочных программ развития ключевых узлов экономической системы. В совокупности параметры развития данного сценария не смогут обеспечить необходимого государству уровня благосостояния населения. При оптимистическом сценарии мы получаем завышенные темпы роста инвестиционного капитала, который будет являться главным фактором экономического роста. Средства инвесторов должны образовать более надежный человеческий капитал; увеличение потребления в бюджете, развитие науки, образования, здравоохранения; наращивание ресурсных сил; совершенствование сферы услуг и многие другие положительные факторы включает в себя данный сценарий. Он является самым желанным, так как его реализация откроет к 2020 году очень хорошие перспективы экономического роста.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта 14-06-00446-а

Использованные источники:

1. Серков А.Ю. Особенности интенсификации в условиях рыночной экономики//Интенсификация и эффективность агропромышленного производства под ред. И.Г. Ушачева, М.2004.
2. Казыбаев А.К. Конкурентоспособность продовольственного рынка //Агропродовольственная политика России. - 2013. - №12 (24). - С. 21-24.
3. Семенов А.С., Дерунова Е.А. Методические подходы к развитию сырьевого сектора экономики России//Известия Саратовского университета. Сер.: Экономика. Управление. Право. 2014. Т. 14. № 2. С. 379-386.
4. Левченко С.А., Герасимов А.Н. Проблемы функционирования и развития, региональных социально — экономических систем // Экономика и предпринимательство. 2012. №2 (25).
5. Попов Р.А. Экономика региона: теория, методология, методика: монография. М.: Вузовская книга. 2012. 432 с.
6. Дерунова Е.А. Организационно-экономический механизм управления иннова-ционной деятельностью в АПК//Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. -2012. -№ 52. -С. 93-99.

*Тетерева К.Э.
студент 4 курса
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ИЗМЕНЕНИЯ В БЮДЖЕТНОМ КОДЕКСЕ И БЮДЖЕТНОМ УЧЁТЕ РФ

Бюджетный учет должны вести все организации и субъекты бюджетной сферы, так же бюджетный учёт необходимо вести в органах государственной власти, государственных внебюджетных, органах управления, и территориальных государственных внебюджетных фондов, органах местного самоуправления, а так в других некоммерческих организациях, созданных Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, которые не являются участниками бюджетного процесса, осуществляющих ведение бюджетного учета, в органах, осуществляющих кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (органы казначейства), а также в финансовых органах, органах управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов, осуществляющих составление и исполнение бюджетов

На сегодняшний день в бухгалтерском учёте происходят существенные изменения, направленные на совершенствование учёта. В том числе изменение влияет на бюджетный учёт, в частности. Основные документы, влияющие на организацию бюджетного учёта, это закон «О бухгалтерском учёте», Бюджетный кодекс РФ. В Законе «О бухгалтерском учёте» в соответствии со статьёй 5 закона общее методологическое руководство бюджетным учетом в Российской Федерации осуществляется Правительством РФ. В статье 13 так же сказано, что состав бухгалтерской отчетности бюджетных организаций определяется Министерством финансов Российской Федерации. Определение бюджетного учета дано в статье 264.1 Бюджетного кодекса РФ: «Бюджетный учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии финансовых и нефинансовых активов и обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также об операциях, изменяющих указанные активы и обязательства»

В новом 2016 году был издан документ: Проект Основных направлений бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. В котором затронуты вопросы модернизации бюджетной системы РФ. Так в 2016 году: Внесены изменения в подразделы классификации

расходов бюджетов в разделе образование которое следует применять с 2017 года. С этого же периода подлежит применению новая статья 47.1 БК РФ под названием «Перечень и реестры источников доходов бюджетов». В пункте 1 статьи 51 Бюджетного Кодекса РФ, говорится о снижении нормативов за негативное воздействие на окружающую среду, с 20 % до 5 %. При этом в бюджеты Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя она подлежит зачислению по нормативу 95 % (ранее был 80 %) - ст. 57 БК РФ, а в бюджеты муниципальных районов, городских округов и городских округов с внутригородским делением по нормативу 55 % (ранее он равнялся 40 %) - ст. 62 БК РФ. Внесены изменения в пункт 2 статьи 93.6 БК РФ, бюджетный кредит на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ (местных бюджетов) теперь предоставляется на срок, не превышающий 50 дней. Ранее этот срок составлял 30 дней. Статья 152 Бюджетного Кодекса РФ теперь дополнена пунктом 5, устанавливающим условия осуществления бюджетных полномочий участниками бюджетного процесса.

В статье 174.2 Бюджетного Кодекса также дополнена новым пунктом, в котором отражены особенности планирования бюджетных ассигнований. Так же видоизменён перечень документов и материалов, представляемых одновременно с проектом закона бюджета в законодательный орган, увеличен. Теперь необходимо представлять реестры источников доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (ст. 184.2 БК РФ). Значительным правкам подверглись основания внесения изменений в сводную бюджетную роспись (ст. 217 БК РФ). Исправления также были внесены в порядок составления и ведения сводной бюджетной росписи, в частности, им теперь могут утверждаться лимиты бюджетных обязательств (п. 4 ст. 217, п. 2, 3 ст. 219.1 БК РФ).

В статье 78 Бюджетного Кодекса РФ дополнена положением, регламентирующим порядок возврата субсидий получателями в бюджет в случае нарушения ими условий, указанных при предоставлении денежных средств.

Бюджетные полномочия главного администратора источников финансирования дефицита бюджета расширены: добавлена обязанность составлять обоснования бюджетных ассигнований (п. 1 ст. 160.2 БК РФ). Все основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов (Основные направления бюджетной политики) разработаны в соответствии со статьей 165 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Таким образом в 2016 году бюджетная система российской федерации в 2016 году претерпевает, существенные изменения и доработки. В связи с этим меняется политика ведения бюджетного учёта, в частности. И как показывают законодательные документы, которые касаются вопросов бюджетной политики, изменяя на сегодняшний день не последние, в 2017 и 2018 году планируется изменяя, которые в большинстве случаев связаны с снижением расходов бюджетов, а также с совершенствованием системы в

целом.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ). Информационно правовой портал Гарант. ру. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12112604/> (Дата обращения 20.10.2016)
2. Заключение счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/8d8/8d89ab8cae2a8bc39cd380b9b6f44c77.pdf> (Дата обращения 31.10.2016)
3. Изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации в 2016 году. Договор – Юрист. Ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dogovor-urist.ru/полезная_информация/бк_рф/изменения_2016/ (Дата обращения 03.11.2016)
4. Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. Минфин РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713 (Дата обращения 01.11.2016).
5. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (действующая редакция, 2016). Консультант плюс - Надёжная правовая поддержка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (Дата обращения 01.11.2016)

УДК 330.3

*Тимохина А.С.
студент 2 курса
юридический факультет
Зубайдуллина Д.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра Экономической теории и анализа
СФ БашГУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак

РАЗВИТИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

В статье рассматривается понятие, раскрываются признаки государственно-частного партнёрства. Выявляются основные формы государственно-частного партнёрства, даётся их краткая характеристика.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, государство, частный бизнес, формы государственно-частного партнёрства.

DEVELOPMENT OF FORMS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

The article discusses the concept, characteristics of public-private

partnerships. Identifies the main forms of public-private partnerships, given their brief description.

Key words: public-private partnership, government, private business, forms of public-private partnerships

В последнее время государственно-частное партнёрство в системе современной экономики занимает отдельное место. Это объясняется тем, что с процессом развития и усложнения социально-экономической жизни государство затрудняется выполнять общественно значимые функции. Многие страны, в том числе и Россия, в своей практике имеют привлечение частного бизнеса для разрешения главных задач страны.

Государственно-частное партнёрство является соглашением между государством и одним или несколькими частными партнерами, в соответствии с которым задачи государства по предоставлению услуг объединяются с задачей частных партнеров по извлечению выгоды [1, с. 17]. Данное определение является не единственным, в научной литературе приводится множество трактовок данного понятия. Благодаря определению данного термина, можно выделить несколько базовых признаков государственно-частного партнёрства. Во-первых, сторонами являются государство и частный бизнес. Во-вторых, сотрудничество этих сторон закрепляется на юридической основе. В-третьих, направленность отношений этих двух сторон носит публичную, общественную направленность. В-четвёртых, взаимодействие сторон носит равноправный характер. В-пятых, в процессе деятельности объединяются ресурсы, вклады сторон. В-шестых, всевозможные риски, результаты, достигнутые в процессе совместной деятельности, делятся между сторонами в заранее определённом соотношении. В-седьмых, государственно-частное партнёрство направлено на выполнение определённых функций.

Государственно-частное партнерство представляет собой совокупность общественных отношений, которые находятся на стыке публичного и частного права и регулируются различными отраслями права [2, с. 3]. В системе нормативно-правовых актов, которые прописывают и определяют правила взаимодействия государства и бизнеса, можно выделить: Конституцию РФ, административное законодательство, гражданское законодательство, градостроительное и земельное законодательства, налоговое и таможенное законодательство, иные нормативно-правовые акты, регулирующие данную деятельность.

На данный момент времени сложилось немалое количество разнообразных форм государственно-частного партнёрства. Можно выделить следующие формы:

1. Контракты как административный договор, который заключается между государством или органом местного самоуправления и определённой частной фирмой. Целью является осуществление необходимых видов деятельности. В этих отношениях право собственности не передаётся в

частные руки, расходы и риски относятся к государству. Заинтересованность и выгода частного партнёра заключается в том, что по заключённому договору он получает право на определённую прибыль. На практике наиболее распространёнными контрактами являются контракты на осуществление оговоренных работ, на оказание общественных услуг, на оказание технической помощи.

2. Аренда. Она может осуществляться как в форме договора аренды, так и в форме лизинга. Арендные отношения между государственной структурой и частным бизнесом проявляются в том, что на основании условий заключенного договора, происходит передача имущества государства или муниципалитета в руки частного партнёра на временное пользование за определённую плату. В этих отношениях в обязательном порядке предусматривается возврат самого предмета отношений, предусмотренного договором аренды, но права по распоряжению имуществом сохраняется за собственником (государством) и не передается второй стороне соглашения (частному партнеру).[3]

3. Концессия (концессионное соглашение). Её специфика состоит в том, что государство (муниципальное образование) остаётся собственником своего имущества, которое составляет предмет концессионного соглашения, поручает частному лицу выполнить оговоренные требования, при этом наделяет его определёнными полномочиями, которые необходимы для достижения цели. Частный партнёр за пользование собственностью предоставляет плату, предусмотренную соглашением. Ему на правах собственности принадлежит вся выпущенная по соглашению продукция.

4. Соглашения о разделе продукции. Данная форма отношений схожа с концессией, но здесь присутствует следующее отличие. Если в концессиях частному партнёру принадлежит вся выпущенная по соглашению продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру государства принадлежит только ее часть. Раздел продукции его условия и порядок определяются в соглашении. Данная форма активно применяется в нефтяном бизнесе.

5. Совместные предприятия – хозяйственные предприятия, которые учреждаются большим числом юридических лиц на основе совместной собственности. Они могут быть выражены в формах полного товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерного общества. Целью совместного предприятия является максимальное использование потенциала каждой из сторон для получения конкретного эффекта их деятельности. Возможность участия в принятии решений в совместном предприятии основывается на определённой доле в капитале.

6. Инвестиционный фонд РФ. Он предназначен для софинансирования инвестиционных проектов. Согласно части 1 статьи 179.2 Бюджетного кодекса РФ инвестиционный фонд - часть средств бюджета, подлежащая использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства [4].

Целью деятельности данного фонда является поддержка наиважнейших для государства инвестиционных проектов. Для этого создаются различные транспортные, инженерные, энергетические инфраструктуры.

Таким образом, одним из главных направлений деятельности государства на данный момент является развитие взаимодействия государства и частного сектора. Развитие форм государственно-частного партнёрства позволит государству решить свои главные задачи в социально-экономической сфере. Для этого необходимо решить ряд принципиальных вопросов. Во-первых, обеим сторонам отношений важно понимать, что эффективное государственно-частное партнёрство нельзя рассматривать узко, нужно стараться учитывать интересы обеих сторон. Во-вторых, необходимо более чёткое понимание и практическая реализация публично-правовых функций государства.

Использованные источники:

1. Борщевский Г.А. Государственно-частное партнёрство. Учебник и практикум для бакалавров и магистрантов - М: Юрайт, 2015. - 346 с.
2. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королёв В.А. Государственно-частное партнёрство: теория и практика. Учебное пособие. - М.: Высшая школа экономики, 2010. - 228с.
3. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство: политика и механизм реализации. М.: Научный эксперт, 2006 г. - с.564.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016 ред. от 01.09.2016 // Официальный интернет-портал правовой информации URL: <http://www.pravo.gov.ru> - 12.11.2016).
5. Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации – М.: Альпина Паблишерз, 2010 г. - 196 с.

УДК 316.7

Тирская М.А.
магистрант

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: Данная статья посвящена этике разрешения конфликтных ситуаций. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современном мире конфликты занимают значительное место в нашей повседневной жизни.

Ключевые слова: противоречие, конфликтная ситуация, конфликт, стили поведения в конфликт.

Как образно заметил американский психолог Б.Вул, «жизнь-процесс решения бесконечного количества конфликтов. Человек не может избежать

их. Он может решить, участвовать в выработке решений или оставить это другим». Поэтому руководителю, да и каждому культурному человеку, необходимо иметь хотя бы элементарные представления о конфликтах, способах поведения при их возникновении; к сожалению, для большинства людей характерно неумение находить достойный выход из них [1].

Что же такое конфликт? Конфликт – столкновение противоположных интересов на почве соперничества, противоборства или отсутствия взаимопонимания по разным причинам. В социальной психологии существует многовариантная типология конфликта:

- внутриличностный конфликт;
- межличностный конфликт;
- конфликт между личностью и группой;
- межгрупповой конфликт.

Несмотря на свою специфику и многообразие, конфликты имеют общие стадии протекания, более или менее четко выраженную структуру.

Процесс делового общения предполагает наличие трех факторов: восприятия, эмоций и обмена информацией. В конфликтных ситуациях легко забыть об этом. Поэтому можно выделить следующие предпосылки возникновения конфликта в деловом общении [2]:

- несовпадение рассуждений, т.е. разногласия из-за несовпадения ваших рассуждений с рассуждениями другой стороны.
- особенности восприятия, т.е. люди, очень часто разговаривая, не понимают друг друга.

Поэтому конструктивное разрешение конфликта зависит от следующих факторов:

- адекватности восприятия конфликта, т.е. достаточно точной, не искаженной личными пристрастиями оценки поступков, намерений, как противника, так и своих собственных;
- открытости и эффективности общения, готовности к всестороннему обсуждению проблем, когда участники честно показывают свое понимание происходящего и пути выхода из конфликтной ситуации;
- создания атмосферы взаимного доверия и сотрудничества.

Для руководителя полезно также знать, какие индивидуальные особенности личности создают у человека склонность или предрасположенность к конфликтным отношениям с другими людьми. К таким качествам относятся:

- неадекватная самооценка своих возможностей и способностей;
- стремление доминировать, во что бы то ни стало; сказать свое последнее слово;
- консерватизм мышления, взглядов, убеждений, нежелание преодолеть устаревшие традиции;
- излишняя принципиальность и прямолинейность;
- критический настрой;
- определенный набор эмоциональных качеств личности [3; 4].

Поскольку в реальной жизни не так просто выяснить истинную причину конфликта и найти адекватный способ его разрешения, то целесообразно выбрать определенную стратегию поведения в зависимости от обстоятельств. Существует пять основных стилей поведения при конфликте:

- конкуренция или соперничество;
- сотрудничество;
- компромисс;
- приспособление;
- игнорирование или уклонение.

Стиль поведения в конкретном конфликте, определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально [5].

Стиль конкуренции или соперничества – этот стиль наиболее типичен для поведения в конфликтной ситуации. Его можно использовать, если вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы, поскольку исход конфликта очень важен для вас:

- 1 – обладаете достаточной властью и авторитетом, и вам представляется очевидным, что предлагаемое вами решение – наилучшее;
- 2 – чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять;
- 3 – должны принять непопулярное решение и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага;

Однако следует сказать, что эта стратегия редко приносит долгосрочные результаты, так как проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле. Кроме того, тот, кто сегодня проиграл, завтра может отказаться от сотрудничества.

Сотрудничество – наиболее трудный из всех стилей, но вместе с тем наиболее эффективный при разрешении конфликтных ситуаций. Преимущество его в том, что вы находите наиболее приемлемое для обеих сторон решение и делаете из оппонентов партнеров. Такой подход ведет к успеху, как в делах, так и в личной жизни. Однако такой стиль требует умения объяснить свои решения, выслушать другую сторону, сдерживать свои эмоции. Отсутствие одного из этих факторов делает этот стиль неэффективным.

Стиль компромисса – суть его заключается в том, что стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки. Этот стиль наиболее эффективен, когда обе стороны желают одного и того же. При использовании этого стиля акцент делается не на решении, которое удовлетворяет интересы обеих сторон, а на варианте, с которым каждый мог бы согласиться.

Стиль уклонения – реализуется обычно, если конфликт не затрагивает прямых интересов сторон или возникшая проблема не столь важна для сторон и у них нет нужды отстаивать свои интересы.

Стиль приспособления означает, что вы действуете совместно с другой

стороной, но при этом не пытаетесь отстаивать собственные интересы в целях сглаживания атмосферы и восстановления нормальной рабочей обстановки. В таком случае вы жертвуете собственными интересами в пользу другой стороны. Но это не означает, что вы должны отказаться от своих интересов. Вы просто должны как бы отставить их на некоторое время, а потом, в более благоприятной обстановке, вернуться к их удовлетворению за счет уступок со стороны вашего оппонента или каким-либо иным образом [6].

Таким образом, конфликты – явление обычное. Конфликт – это всего лишь форма, в которой мы можем явить себе противоречие, чтобы попробовать его разрешить. Суть человека во многом определяется тем, как он себя ведет в конфликтной ситуации. Важно серьезно заняться конфликтом, вместо того, чтобы его избегать. Жизнь не может быть бесконфликтной. Надо научиться эффективно использовать каждый из принципов разрешения конфликтов, и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства. Народная же мудрость предписывает универсальное правило: худой мир лучше доброй ссоры.

Использованные источники:

1. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Н.Лавриненко - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 327 с.
2. Еникеев М.И. Общая и социальная психология. Учебник для вузов. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА М, 2009. – 624 с.
3. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.
4. Игебаева Ф.А. Руководитель и его роль в предупреждении конфликтов в организациях // Развитие современного общества России в условиях новой экономики. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2012. – С. 39 – 42.
5. Игебаева Ф.А. Социальные конфликты и способы их решения. Социально-экономическое развитие общества: система образования и экономика знаний. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Пенза. 2007. – С.33 – 35.
6. Игебаева Ф.А. Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств в сборнике: Science, technology and life – 2014 proceedings of the international scientific conference. editors v.a. iljuhina, v.i. zhukovskij, n.p. ketova, a.m. gazaliev, g.s.mal'. 2015. с. 1073 – 1079.

*Титова Е.В., к.э.н.
доцент, заведующая кафедрой
международного права и менеджмента*

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В МЯСНОЙ ОТРАСЛИ

Бизнес-процессы существуют в любой организации, независимо от сферы деятельности. Существенной проблемой является выделение бизнес-процесса на каждой стадии осуществления хозяйственной деятельности, а также отделение бизнес-процесса от хозяйственной операции.

Специфика мясопродуктового подкомплекса определяет особенности формирования и развития бизнес-процессов. Основными классификационными признаками выступают региональные, отраслевые, функциональные, технологические и организационные особенности. Анализ условий и факторов, влияющих на бизнес-процессы в мясном подкомплексе, позволил подразделить их на рестриктивные, негативные – сдерживающие развитие, и экспансионистские, позитивные – способствующие ускорению бизнес-процессов (рисунок 1).

С учетом этих факторов совокупность средств производства, которые имеются в наличии в агропромышленном производстве и регулярно поступающие в него, которые «создаются на основе коммерциализации научных знаний и достижений научно-технического

Факторы развития бизнес-процессов в мясной
промышленности

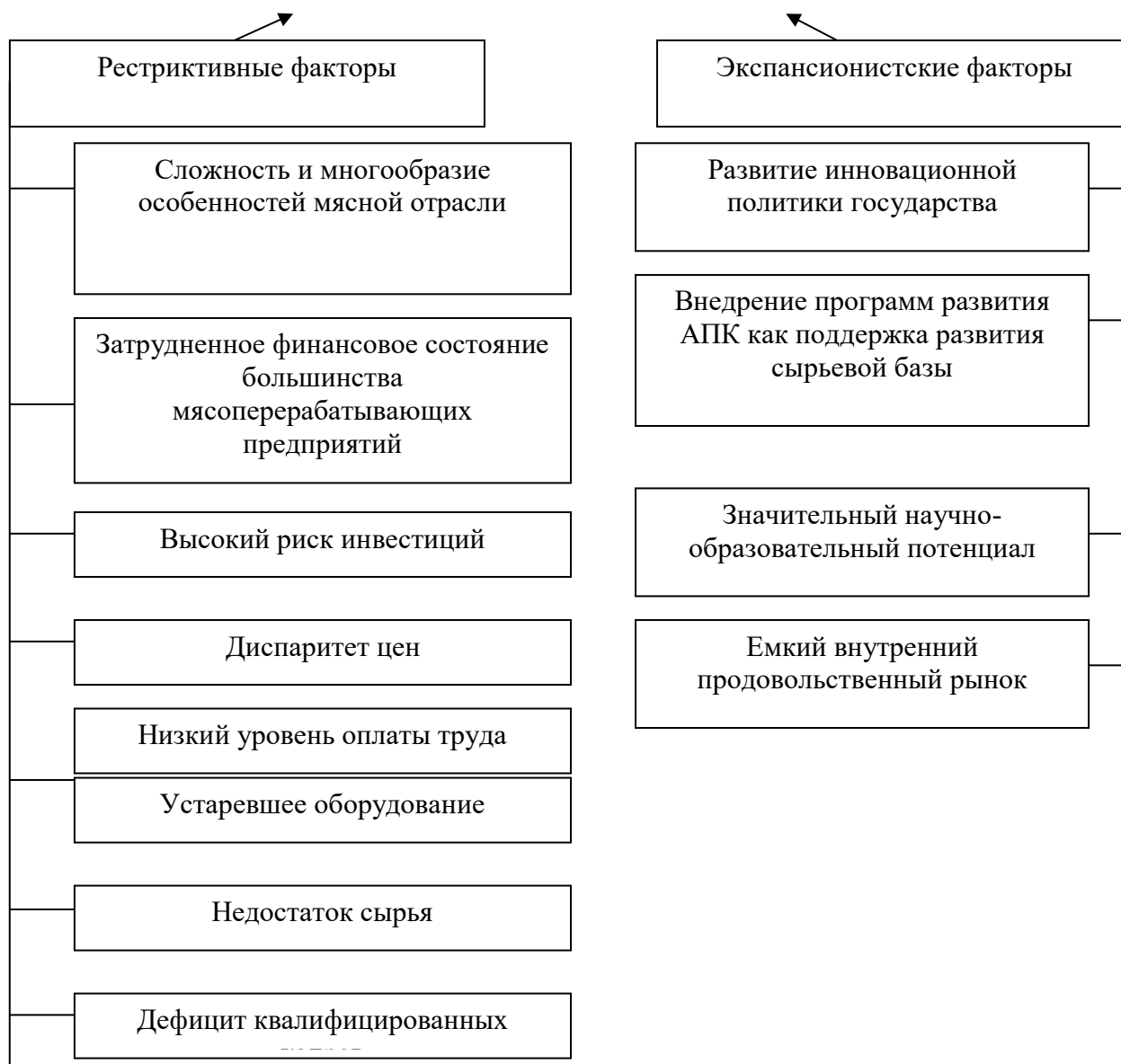


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на развитие бизнес-процессов при формировании материально-технического потенциала мясной промышленности прогресса, способствуют формированию потенциала мясной отрасли, а также усилению роли формирования и развития бизнес-процессов в отрасли». [1] При этом «максимально возможное количество материально-технических ресурсов, которые предприятие может вовлечь в сферу научно-технического развития производства при заданном размере ресурсных ограничений и без сокращения размеров конечного выпуска продукции зависит от конкретизации определения вектора развития бизнес-процессов. Прогрессирующий кризис в мясоперерабатывающей отрасли в нашей стране определяет программно-целевой путь развития как неотвратимый. К сожалению, именно в сфере технического обеспечения мясного подкомплекса факторы бизнес-воздействия не получили достаточного развития».[2]

Система реализации интересов при потреблении результата

эффективного взаимодействия бизнес-процессов при использовании техники является сложной системой взаимоотношений, которая в любой экономической системе формирует противоречивую связь между отдельными потребителями техники, разработчиками бизнес-процессов, внедренческими структурами. Указанное противоречие в полной мере устраняется разработкой и внедрением организационно-экономического механизма освоения бизнес-процессов в мясном подкомплексе (рисунок 2).

Достаточно полное внедрение системы реализации интересов участников бизнес-процесса при использовании технических новшеств объясняется сочетанием нескольких основных направлений: с одной стороны – внедренческая структура при продвижении бизнес-процесса, с другой – непосредственная организация, которая предоставляет услуги для организаций мясопродуктового подкомплекса и имеет свои особенности установления и регулирования внутренних связей и отношений [3].

Взаимодействие между бизнес-процессами в мясном подкомплексе возникает, когда происходит передача информации и ее материальных воплощений из сферы идеи, ресурсов, НИОКР в производство, причем результаты этого процесса находят своего потребителя[4].

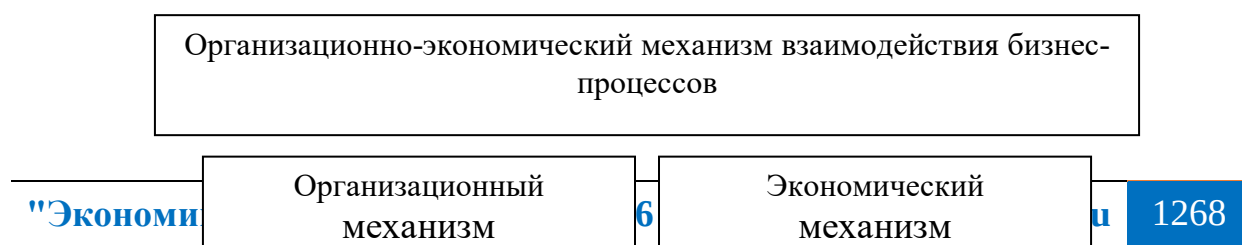




Рисунок 2 – Организационно-экономический механизм взаимодействия бизнес-процессов в мясопродуктовом подкомплексе

Необходимо отметить, что в современных условиях недостаточно исследованы методы регулирования мясопродуктового подкомплекса, характеризующие организационно-экономическую сущность бизнес-процесса в мясной отрасли.

Использованные источники:

1. Титова Е.В. Комплексная задача организации эффективного бизнес-процесса / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова // Успехи современной науки. – 2016. – № 1. – С. 21-25. – 0,25 п.л., авт. – 0,16 п.л.
2. Титова Е.В. Оптимизация бизнес-процессов в сельском хозяйстве / Е.В. Титова, Г.А. Сергуткина // Успехи современной науки и образования. – 2015. – № 5. – С. 48-53. – 0,32 п.л., авт. – 0,16 п.л.
3. Титова Е.В. Повышение эффективности производства, переработки и реализации продукции мясопродуктового подкомплекса на основе создания

интегрированного формирования (кооператива) / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, Т.Ф. Сибирина, А.Н. Полубояринова // Электронное периодическое издание «Эпоха науки». Сборник монографий. – 2016. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа://eraofscience.com/Statii/ с. 1–165.pdf. – 5,1 п.л., авт. – 2,25 п.л.

4. Титова Е.В. Развитие мясопродуктового подкомплекса / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, Т.Ф. Сибирина, А.Н. Полубояринова, Е.Ю. Солохина, Л.С. Замятина, Н.В. Шварцкопф, А.Е. Машнева // Электронное периодическое издание «Эпоха науки». Сборник монографий. – 2016. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа://eraofscience.com/Statii/ с. 1–80.pdf. – 5,3 п.л., авт. – 2,6 п.л.

УДК 338.2

Тихомиров И.В.
студент, 4 курс
факультет гостинично-ресторанной,
туристической и спортивной индустрии
Российский Экономический Университет им.Плеханова
Россия, г. Москва

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РФ И ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ

В статье рассмотрены особенности формирования и использования государственного бюджета РФ. Также рассмотрены сущность и структура государственного бюджета .

Ключевые слова: бюджет, экономика, деньги, государство, казна, расходы, доходы, финансы, торговля, кредиты.

The article describes the peculiarities of formation and usage of state budget of the Russian Federation. In addition to this , the essence and structure of the state budget are considered in this article.

Key words: budget, economy, money, government, treasury, expenditure, income, finance, trade, loans.

Государственный бюджет РФ и его формирование .

В современных условиях одной из самых актуальных тем является реформирование бюджетного процесса, которое предполагает эффективное использование бюджетных средств всеми участниками бюджетного процесса. Уровень бюджетных расходов свидетельствует о степени участия государства в экономической деятельности общества и в обеспечении общеэкономического равновесия. Исследование динамики расходов бюджета государства может дать важную информацию о степени социально-экономического развития страны, о приоритетах государственной политики, о дисбалансах, которые складываются в результате неравномерного распределения финансовых ресурсов, и о направлениях дальнейшего совершенствования распределения финансовых ресурсов при реализации государством возложенных на него функций и

задач.[6] Не стоит забывать и о том, что на современном этапе развития в условиях экономической глобализации социально-экономическое развитие страны должно происходить под влиянием тех же приоритетов, которыми определяется развитие ведущих зарубежных стран, а государственная финансовая политика должна быть направлена на реализацию этих приоритетов.

Бюджетные расходы идут на такие основные статьи, как национальная оборона и содержание государственного аппарата; финансирование хозяйства; финансовое обеспечение социальной инфраструктуры (здравоохранение, наука); выплата процентов по государственному долгу. [1,4]

Также через бюджет осуществляется процесс перераспределения денежных средств по уровням бюджетной системы посредством субвенций, субсидий, дотаций и бюджетных ссуд. Расходы бюджета носят безвозвратный характер.

На возвратной основе могут предоставляться только бюджетные кредиты.

Нельзя не отметить, что расходы бюджета любого уровня осуществляются за счет средств, уплачиваемых налогоплательщиками и, следовательно, государство несет перед ними ответственность за выполнение определенных функциональных обязательств.

Сегодня в России созданы огромные резервы, прежде всего в виде средств, аккумулируемых в Резервном фонде РФ. Федеральный бюджет исполняется с профицитом. Превышение доходов над расходами бюджета есть особый вид неравновесности государственных финансовых потоков, при наличии которой нельзя однозначно говорить о высокой эффективности государственной финансовой политики.[2,8] В условиях сильного отставания размеров финансирования социальной сферы от развитых зарубежных стран в качестве косвенного эффекта выступает ущерб для социально-экономического развития страны от низкого уровня жизни населения и недофинансирования социальных затрат.

В формировании и развитии экономической структуры любого современного общества ведущую, определяющую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовая система общества, главное звено которой – бюджетная система. С момента, когда государство начинает регулярно составлять бюджет, финансы приобретают всеобщий характер.

Бюджетная система Российской Федерации включает государственный федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты. [7]

Федеральный бюджет РФ – главное звено бюджетной системы страны, которое является основным финансовым планом государства, утвержденным

Федеральным Собранием РФ в форме закона. Государственный бюджет концентрирует основную часть бюджетных ресурсов страны, отражает доходы и расходы Правительства Российской Федерации.[6] Бюджет государства выражает экономические отношения, опосредующие процесс образования и использования централизованного фонда денежных средств государства.

Через государственный бюджет мобилизуются финансовые ресурсы, которые в дальнейшем перераспределяются и используются для целей государственного регулирования социально-экономического развития Российской Федерации и реализации финансово-бюджетной политики страны.

Варьируя основные показатели государственного бюджета в условиях экономического и финансового кризиса, Федеральное Собрание и Правительство Российской Федерации должны определенным образом влиять на экономическую ситуацию в стране, решать наиболее важные социальные проблемы.

Целенаправленное социально-экономическое развитие государства обеспечивается образованием различных централизованных фондов, и, прежде всего, общегосударственного фонда денежных средств. Государственный бюджет - ведущее звено финансовой системы страны.[3,5]

В Бюджетном кодексе Российской Федерации дается определение бюджета как формы образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Однако это определение бюджета не дает полной его характеристики.

В материальном понимании государственный бюджет представляет собой централизованный в масштабах государственного или административно-территориального образования денежный фонд, который находится в распоряжении соответствующих органов государственной власти и местного самоуправления.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что изучение бюджетной системы, бюджетного процесса, теоретических и законодательных основ и практики функционирования бюджетного механизма обрело в настоящее время особую актуальность.

Использованные источники:

1. Девятко И.Ф. Включенное наблюдение // Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2010. - С. 15 - 43.
2. Полякова А.А. , ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ И ПРОГНОЗА ВНЕШНЕЙ МИГРАЦИИ В РФ, Высшая школа. 2016. № 8. С. 19-23.
3. Долятовский В.А., Долятовская В.Н. Исследование систем управления - М., Ростов-н/Дону, Издательский центр Март, 2014.
4. Дробозиной Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит./ Л.А

Дробозиной. - М.: ЮНИТИ, 2012

5. Полякова А.А., КРЕДИТНЫЙ ЛИЗИНГ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЛИЗИНГА, В сборнике: Актуальные проблемы финансового менеджмента Материалы Международной научно-практической конференции. Институт гуманитарных наук, экономики и информационных технологий; Главный редактор К.В. Ордов; ответственный за выпуск С.В. Шайтура. 2016. С. 255-264.
6. Рой М.Н., Киселева А.М. Исследование социально-экономических и политических процессов - Питер, 2013.
7. Коротков Э.М. Бюджетная система - М., ДеКа, 2011
8. Николаева Т.Е., Степанова Д.И., ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 893-904.

УДК 316.334:37

Тихомирова А.М., к.филос.н.

доцент

кафедра прикладной социологии

Банных Г.А., к.социол.н.

доцент

кафедра прикладной социологии

Уральский государственный экономический университет

Россия, г. Екатеринбург

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРИЁМНОЙ КОМПАНИИ В ВУЗ (НА ОПЫТЕ УРГЭУ)

Аннотация. В статье на материалах конкретных социологических исследований, проведённых в УрГЭУ анализируется поведение абитуриентов, при выборе Вуза и направления подготовки, источники информации используемые при этом, оценка работы приёмной комиссии и управленческие решения по организации приёмной компании, сделанные на основе этих исследований.

Ключевые слова: молодёжь, абитуриенты, студенты, жизненные стратегии молодёжи в сфере образования.

Tikhomirova, A.M., Ph.D.,

Associate Professor, Department of Applied Sociology

Ural State University of Economics

Russia, Ekaterinburg

Bannykh G.A., candidate of sociological science,

Associate Professor, Department of Applied Sociology

Ural State University of Economics

Russia, Ekaterinburg

SOCIOLOGICAL RESEARCH AND ENTRANCE CAMPAIGN IN HIGH SCHOOL (BASED ON THE EXPERIENCE IN USUE)

Abstract. In the article on the specific materials of sociological studies

conducted in USUE the behavior of applicants during the entrance campaign into University, the sources of information they used in this choice, the work and it's organization of the selection committee are analyzing. In the conclusion authors make the management solutions for the organization of such campaign, made on the basis of these studies.

Keywords: youth, applicants, students, life strategies of young people in education.

В условиях современной демографической ситуации в России, низкого уровня рождаемости, сокращения количества молодёжи и числа тех, кто в принципе может стать абитуриентом Вуза, возрастает конкуренция между Вузами за абитуриентов. Обеспечить набор в Вуз, привлечь самых способных студентов, стало нелёгкой задачей. Многие Вузы проводят социологические исследования поведения абитуриентов, их мотивов выбора Вуза и адаптации первокурсников. Такие исследования служат основой управленческих решений по организации приёмной компании. Это прикладные исследования. В.И. Добренёв и А.И. Кравченко определяют прикладные исследования уничижительно как «маломасштабные и непрезентативные исследования, призванные изучать конкретную социальную проблему и разработать практические рекомендации для её решения» [1, с. 173]. Однако для конкретной организации такие исследования важны. В нашем университете в Уральском государственном экономическом университете – более 10 лет действует Центр социологических исследований, темы исследований для которого определяются практическими потребностями Вуза, администрации. Дважды за последнее время (в 2014 и в 2016 годах) нами проводилось исследование по теме «Абитуриент УрГЭУ». В 2014 было опрошено 726 первокурсников (66% всего набора); в 2016 – 400 человек, по 100 человек из каждого департамента Вуза. Часть из анализируемых в данной статье проблем мы затрагивали ранее [2, с. 1012].

Одной из главных задач исследования было выявление мотивов выбора УрГЭУ и направления подготовки. Распределение ответ на эти вопросы представлены в таблице 1 и 2. Из таблиц видно, что мотивация абитуриентов носит вполне рациональный характер и большинство делает выбор не случайно.

Таблица 1 – Мотивы выбора УрГЭУ, место.

Мотивы выбора	2014	2016
Наличие интересных специальностей	1-2	3
Удобство расположения Вуза	1-2	2
Статус государственного Вуза	3	1
Известность Вуза, его престиж	4	4
Наличие бюджетных мест	5	6
Хорошее здание, красивые интерьеры	6	9
Высокий рейтинг	7	7

Стоимость обучения	8	5
Наличие общежития	5	8

Три самых важных мотива выбора УрГЭУ совпадают в обоих исследованиях. Но 2016 году на 1-ое место вышел мотив «Статус государственного Вуза». По-видимому, это связано с тем, что летом 2016 года в Екатеринбурге были закрыты 5 негосударственных Вузов и 10000 их студентов оказались на улице, пошли переводиться в другие Вузы.

Тремя самыми важными мотивами выбора направления подготовки были следующие: интересная работа (по 70,6% и 74,5% соответственно), хорошо оплачиваемая работа (по 49,6% и 38,8% соответственно), которую легко найти (по 33,0% и 33,5% соответственно). Значимость мотивов одинакова в обоих исследованиях.

Когда же школьниками был сделан выбор конкретного Вуза? В таблице 3 сгруппированы ответы респондентов.

Таблица 2 – Когда был сделан выбор Вуза обучения, в %.

	2014	2016
До 10 класса	76,9	55,5
В период учёбы в 10-11 классе	6,1	28,1
После получения аттестата	17	15,7
Итого	100	100

Таким образом, видно, что 83% опрошенных в 2014 году и 83,6% опрошенных в 2016 году сделали выбор ещё в школе. Это означает, что работу по профориентации в школе нужно начинать не в 10-11 классах, как делается обычно, а раньше уже в 8-9 классах. Этот вывод был положен в основу профориентационной работы нашего вуза со школьниками.

Из каких же источников наши абитуриенты получали информацию о Вузе? (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Источники информации об УГЭУ, в %.

Источники информации	2014	2016*
Друзья и знакомые	57,6	50
Родственники и родители		36,8
Интернет	28,7	79,8
Справочники	25,7	19,5
Личное знакомство с Вузом	20,0	14,3

** В опросе 2016 года источник «друзья и знакомые» и «родственники и родители» был разделён на 2 отдельных, а в опросе 2014 года они были перечислены в одном варианте ответа.*

Видно, что в 2016 году главным источником информации стал интернет с большим отрывом от всех остальных! Хороший сайт университета, возможность получить ответы на вопросы через интернет – важные условия современной приёмной компании Вуза. Личное знакомство с Вузом проходил главным образом на «Днях открытых дверей». Это мероприятие приёмной комиссии значительно важнее для привлечения абитуриентов, чем все остальные, проводимые Вузом: культурно-развлекательные, спортивные,

олимпиады, «Малый экономический университет», «Профи-дебют» и т.п. В «Днях открытых дверей» участвовало 70,5% абитуриентов в 2014 году и 59,4% в 2016 году. В остальных мероприятиях университета участвовало по 12% и менее наших абитуриентов. В обоих исследованиях подавляющее большинство (по 72% опрошенных) отметило, что им было достаточно информации об УрГЭУ для выбора Вуза и направления подготовки.

Мы просили респондентов оценить работу приёмной комиссии УрГЭУ. В 2014 году 96,6%, а в 2016 году 89,6% респондентов удовлетворены тем как их встретили в Вузе, консультировали и работали с документами в приёмной комиссии.

В исследовании выявлено, что абитуриенты, ставшие студентами достаточно серьёзно относятся к получению высшего образования, уверены в его важности для своей жизни и профессиональной деятельности. Студентов привлекают в Вуз не только интересные профессии и перспективы трудоустройства, но и возможности самореализации в творчестве и спорте. Победы студентов УрГЭУ в спорте, КВН, творческих конкурсах – тоже часть профориентационной работы Вуза.

Использованные источники:

1. Добренков В.И., Кравченко А.И. Социология [Текст]. – М.: ИНФА-М, 2009.
2. Банных Г.А., Тихомирова А.М. Особенности адаптации первокурсников в образовательному процессу в Вузе // Материалы XIX Международной конференции «Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыты эмпирического исследования» / ред. кол.: Грунт Е.В., Меренков А.В., Рыбцова Л.Л., Старшинова А.В. – Екатеринбург, УрФУ, 2016.
3. Артамонова М.В. Проблемы российской и высшей школы. Реферативный обзор публикаций в отечественной периодической печати за 2011-2012 гг. // РЖ «Социология», ИНИОН. – 2013. - №2. (2013.02.001)

УДК 658.58

Трибуналова И.А.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерского учета, контроля и анализа»

ПУТИ УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА СОХРАННОСТЬЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассматриваются пути усиления контроля основных средств, механизмы взаимодействия между службами торговых организаций и формы соответствующих контрольных журналов

Ключевые слова: основные средства, торговые организации, контроль, ремонт, контрольные регистры

Improvements of plant, property and equipment audit are suggested. The means of that are interactions in organization structure and special audit ledgers.

Ключевые слова: fixed capital, retail business, audit, , maintenance, audit ledgers

Исследование организации внутрихозяйственного контроля сетевых торговых объектов показывает, что, не смотря на то, что в целом контроль за сохранностью основных средств организован на довольно высоком уровне, в нем присутствует ряд недостатков существенно снижающих его эффективность.

Наиболее выраженные слабые места контроля основных средств связаны с географической удаленностью лиц, на которые возложен контроль от самих объектов основных средств.

Такая ситуация обуславливает возникновение ряда сложностей в организации эффективного контроля за сохранностью и использованием основных средств, что приводит к определенным видам нарушений.

Основным недостатком внутрихозяйственного контроля основных средств является низкий уровень контроля за сохранностью и использованием основных средств непосредственно в торговых объектах.

Работниками, обеспечивающими контроль основных средств в данном направлении внутрихозяйственного контроля чаще всего являются директор торгового объекта и менеджер торгового зала. Однако кроме этого контроль за сохранностью основных средств возложен на начальника соответствующего отдела контроля сохранности использования основных средств (далее отдел технического обслуживания торгового оборудования) который чаще всего располагается в здании общего руководства торговой сетью.

И если менеджер торгового зала и директор торгового объекта осуществляют непосредственный контроль за сохранностью и использованием основных средств, то контроль начальника отдела технического обслуживания торгового оборудования, который также должен осуществляться какими-то методами отсутствует.

По сути, отдел технического обслуживания торгового оборудования осуществляет и контролирует только ремонтные работы торгового оборудования, в то время как контроль за сохранностью и правильностью использования основных средств по факту полностью возложен на руководство магазина. Такая ситуация может обусловить наличие ряда проблем, в том числе и умышленную перенастройку весового оборудования, неправильные условия хранения отдельных видов товаров с целью экономии энергоресурсов и т.д.

Поэтому на наш взгляд, целесообразно утвердить ряд контрольных форм для отдела технического обслуживания торгового оборудования. С целью усиления контроля за сохранностью и правильностью использования основных средств непосредственно в торговых объектах розничной сети. Так, отдел технического обслуживания торгового оборудования должен раз в квартал осуществлять обязательную проверку сохранности и правильности использования основных средств, так и внезапную проверку правильности использования весового и холодильного оборудования. Документально результаты проверки могут оформляться в журнале, форма которого представлена на рисунке 1.

Журнал учета ежеквартальной проверки сохранности и правильности использования торгового оборудования торговых объектов					
Наименова ния торгового объекта	ФИО проверяю щего	Дата проверки	Выявленные недостатки (ошибки)	Выявленные объекты основных средств требующие ремонта и не включенные в график ремонта основных средств на соответствующий период	Подп ись прове ряющ его
<i>График проверки утверждается в начале года</i>			<i>Контрольная часть составляется по результатам проверки</i>		
Магазин 1					
Магазин 2					
...					
Магазин n					

Рис. 1 Предлагаема форма «Журнала учета ежеквартальной проверки сохранности и правильности использования торгового оборудования

Как видно из рисунка, данная форма объединяет в себе как плановую часть, представленную в виде графика проверок который утверждается в начале года, так и контрольную часть, которая составляется по результатам проверки. Данная форма контроля преследует две цели.

Во-первых, это усиление контроля за сохранностью и использованием основных средств. Так выявленные в результаты проверки недостатки фиксируются в журнале с указанием конкретных объектов, по которым они были выявлены и при проведении проверки в следующем квартале или

внезапной проверки, что позволит контролировать, насколько оперативно магазин устраняет выявленные недостатки.

Во вторых, в ходе проверки можно выявить объекты которые требуют планового ремонта, однако не учтены в графике ремонта основных средств на соответствующий период. Запись в данном журнале будет являться основанием для внесения изменений в график ремонта основных средств.

Внезапную проверку целесообразно проводить ежемесячно по каждому торговому объекту исключительно в разные даты, для усиления факта внезапности проверки. Что касается объектов проверки они должны касаться только весового и холодильно-компрессорного оборудования, ошибки в использовании которых встречаются наиболее часто. План таких проверок целесообразно составлять внутри отдела технического обслуживания торгового оборудования в начале каждого месяца и предусмотреть в должностных инструкциях данного отдела пункт о неразглашении данной информации. Помимо непосредственно составляемых актов проверок, их учет целесообразно вести в журнале, примерная форма которого может быть представлена на рисунке 2.

Журнал учета внезапной проверки сохранности и правильности использования весового и холодильно-компрессорного оборудования торговых объектов

Наименование торгового объекта	ФИО проверяющего о	Дата внезапно й проверки	Выявленные ошибки в использовании и оборудования	Отметка об устранении выявленных ошибок при следующей проверке	Подпись проверяющего о
Магазин 1					
...					
Магазин n					

Рис. 2 Предлагаемая форма «Журнала учета внезапной проверки сохранности и правильности использования весового и холодильно-компрессорного оборудования»

Предложенная форма журнала позволит не только усилить контроль за наиболее неправильно используемыми видами торгового оборудования, но и позволит отслеживать торговые объекты, в которых наиболее часто встречаются неправильная настройка весового оборудования и другие ошибки в его использовании, и тем самым усилить контрольные процедуры в их отношении.

Еще одним слабым участком контроля за сохранностью и использованием основных средств является низкий уровень контроля ремонтных работ в части их длительности.

Во многих торговых сетях контроль за длительностью отдельных видов ремонтных работ и их сопоставимостью по времени проведения не осуществляется вообще. Вследствие этого, отдельные работники могут проводить одни и те же виды ремонтных работ с разницей в 3-10 дней.

На наш взгляд, такое положение дел дает работником ремонтной бригады возможность безнаказанно совершать внутрисменные прогулы, не влекущие за собой никаких последствий в виде изменения стимулирующей части их оплаты труда.

Для усиления контроля в данной области, на наш взгляд, целесообразно вести учет длительность проведения отдельных видов ремонтных работ с целью последующего нормирования времени ремонта для наиболее типичных поломок. Примерная форма такого журнала может быть представлена на рисунке 3.

Журнал учета ремонтных работ торгового оборудования

№ и дата Акта ремонтных работ	Характер поломки и ее причина	Дата начала ремонтных работ	Дата окончания ремонтных работ	Время, затраченное на непосредственн ое проведение ремонтных работ по оценке работника	Примеча ния

Рис. 3 Предлагаема форма «Журнала учета ремонтных работ торгового оборудования»

Данная форма позволит накапливать информацию о продолжительности отдельных видов ремонтных работ и установить среднее время продолжительности ремонта, которое впоследствии позволит выявлять отклонения от средних норм и анализировать причины их возникновения. Кроме этого установленные нормы позволят повысить контроль за использованием рабочего времени ремонтной бригады и возможно повысить зависимость размера их заработной платы от результативности их труда.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что основные недостатки в организации внутрихозяйственного контроля основных средств в торговых сетях в первую очередь связаны с удаленностью торговых объектов от отдела на который возложены основные функции за их контролем. В результате этого возникают определенные сложности, связанные с повышением эффективности контроля, своевременности

организации ремонтных работ, с достоверным учетом потерь рабочего времени ремонтной бригадой, правильности использования весового и измерительного оборудования.

Для устранения указанных выше недостатков, на наш взгляд, целесообразно:

1 Для усиления контроля за сохранностью и правильностью использования основных средств отдел на который возложены функции контроля за сохранностью и использованием основных средств должен раз в квартал осуществлять обязательную проверку сохранности и правильности использования основных средств, и ежемесячную внезапную проверку правильности использования весового и холодильного оборудования. Результаты проведенных проверок должны фиксироваться в соответствующих контрольных регистрах:

- журнале учета ежеквартальной проверки сохранности и правильности использования торгового оборудования;

- журнале учета внезапной проверки сохранности и правильности использования весового и холодильно-компрессорного оборудования.

2 Для усиления контроля за качеством и своевременностью проведения ремонтных работ ввести «Журнал учета ремонтных работ торгового оборудования» для учета информации о продолжительности отдельных видов ремонтных работ с целью устранения потерь рабочего времени рабочими ремонтной бригады.

Введение предложенных мероприятий и учетно-контрольных регистров позволит повысить эффективность внутрихозяйственного контроля за состоянием и использованием основных средств, улучшить качество и своевременность выполнения ремонтных работ, предотвратить потери рабочего времени, предупредить внезапные поломки торгового оборудования, а также в целом повысить качество информации для принятия управленческих решений

УДК 378.14

*Трусова А.С.
студент 1 курса
факультет базовой подготовки
Новосибирский государственный*

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В США РОССИЙСКИМИ СТУДЕНТАМИ

В статье рассматриваются возможности получения высшего экономического образования в некоторых ВУЗах США. Делается вывод о значительном количестве программ по экономическому образованию и прекрасном профессорско-преподавательском составе, работающем в университетах. Однако возможности обучения для российского студента ограничены, связаны с высокими требованиями знаний английского языка и стоимостью обучения.

Ключевые слова: экономическое образование, программы обучения, исследовательская деятельность, знания английского языка, стоимость обучения.

*Trusova A. S.
first-year student
Basic Department*

***Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia* OPPORTUNITY OF OBTAINMENT ECONOMIC EDUCATION IN USA FOR RUSSIAN STUDENTS**

The possibilities of higher economic education of some universities of the USA are discussed in this article. The conclusion about considerable number of programs for economic education and about wonderful universitys' faculty members is done. Educational opportunities for Russian students are limited. It is connected with the high demands of English knowledge and with the high cost of training.

Keywords: economic education, education programs, research, knowledge of English language, the cost of training.

Изучение возможностей получения образования в США является для российского студента актуальной задачей. Это обусловлено общим высоким уровнем развития системы образования в данной стране, его многоцелевым и многофункциональным характером. Считается, что система формального образования (средняя школа, профессиональные училища и высшие учебные заведения), доступна самым широким слоям американского населения. Дипломы ВУЗов США котируются во всем мире.

Из государственных источников (федерального, штатных и местных бюджетов) финансируется 80% всех учреждений сферы образования США. Остальные 20% всех учреждений образования поддерживается частным капиталом (корпорациями, частными фондами и отдельными лицами). Данное соотношение отражает особенность американской системы образования: роль государства в его финансировании преобладает. Особенностью системы является отсутствие единых образовательных программ и стандартов. Регионы имеют различия в программах, требованиях

и методах обучения.

Для поступления в университет американским школьникам необходимо окончить полную среднюю школу и в дальнейшем получать образование по трем основным уровням (ступеням) с разным содержанием и назначением. Первая ступень – бакалавриат, рассчитана на 4 года. Вторая – магистратура, на 2 года. Программы ориентированы на специализированную практическую деятельность в различных областях. Наряду со степенями по определенной специальности, могут присуждаться и непрофессиональные или научно-исследовательские магистерские степени. Для получения степени магистра требуется написать диссертацию. Высшая ступень образования в США – докторская. Она предполагает специализированное обучение и самостоятельное научное исследование в избранной области знаний. Аспирант пишет диссертацию и представляет к защите для получения степени доктора наук.

Элементы учебного процесса – лекции, практические занятия для усвоения лекционного материала, рефераты, отчеты по учебному материалу, экзамены. Как и в российских ВУЗах, используются интерактивные формы обучения. Для закрепления материала по экономическим дисциплинам используется опыт решения задач и упражнений [1]. Слушатель взаимодействует и с преподавателем очно и дистанционно; самостоятельно изучает материал, обобщает и анализирует его, использует для решения поставленных задач [2]. Широко распространена исследовательская деятельность студентов, участие в студенческих конференциях [3,4]. Интерактивное обучение формирует у студентов ответственность за усвоение материала, а преподаватель превращается в помощника и организатора процесса самообразования студентов [5].

Многие вузы требуют обязательного посещения занятий. В конце семестра студенты набирают определенное число «зачетных единиц». На экзаменах высшей оценкой является «А», следующими положительными оценками являются «В», «С», «D», а неудовлетворительной оценкой является «F».

Анализ оплаты за обучение в некоторых университетах США выявил различия. Так, Гарвард (Harvard University), занимающий 1 место в международном рейтинге университетов, представляет в качестве оплаты за обучение 43,938 тыс. долл. в год. Университет Джорджа Мейсона (George Mason University), занимающий 406 место в рейтинге университетов, представляет в качестве оплаты 9,0 тыс. долл. Общее количество студентов – 21,708 тыс. чел и 25,324 тыс. чел соответственно. В Гарварде доля иностранных студентов составляет 22%, что в 3,6 раза больше, чем в университет Джорджа Мейсона.

Таблица 1

Некоторые университеты США: международный рейтинг, количество студентов, оплата за обучение в 2016 году

Универ-	Располо-	Кол-во	Оплата за обучение,	Рейтинг	Между-

университеты	местонахождение	студентов (доля иностран- ных студентов	тыс. долл.		в стране	народный рейтинг
			Бакалав- риат	Маги- стратура		
Colorado State University	Форт-Коллинз	24,709 (6%)	9,886	9,000	80	295
George Mason University	Фэрфакс, штат Вирджиния	25,324 (6%)	9,000	11,000	95	406
Harvard University	Бостон	21,708 (22%)	43,938	43,774	1	1
Oregon State University	Корваллис	23,499 (11%)	11,000	23,000	75	284
Princeton University	Принстон	7,925 (20%)	41,820	43,720	5	7
University of California (UCLA)	Лос-Анджелес	39,642 (15%)	35,580	15,000	15	18
University of South Florida	Тампа	32,016 (10%)	17,324	21,126	92	363

При поступлении в университеты США российскому студенту, помимо аттестата средней школы с выпиской оценок за последние 4 года обучения и средним баллом от 4,0 и выше, необходимо иметь 2 академические рекомендации, эссе и мотивационное письмо. Необходимо так же сдать экзамены на знание языка с высоким уровнем по «TOEFL» не ниже 79 или «IELTS» - 6.5.

Рассмотрены некоторые из программ для изучения экономики в университетах.

Университет штата Колорадо (Colorado State University) имеет программы, включающие изучение следующих экономических дисциплин: неоклассической, кейнсианской, институциональной, марксистской, феминистской экономики, экономики окружающей среды. Программа по международной экономике дает студентам основы неоклассической и неортодоксальной экономической теории, эмпирического анализа и спорных моментов в международной торговле и финансах. Главные области изучения государственной политики включают в себя экономику государственных расходов, налогообложение для покрытия этих расходов, а также политику и программы государства в широком понимании. В университете студенты проводят исследовательские проекты, затрагивающие смежные области, такие как региональная экономика, экономика окружающей среды, экономика развития. Занятия проходят с использованием новейшей информации и

литературы, и нацелены на развитие аналитического подхода к изучению экономической политики. Например, на программе по региональной экономике изучается вопрос экономической активности территорий, локаций для ведения бизнеса. Важной частью исследований является определения уровня дохода населения и то, как рост экономики влияет на благосостояние.

Экономический факультет университета Джорджа Мейсона (George Mason University - GMU) получил международное признание благодаря своему уникальному подходу к изучению экономики, он является лучшим экономическим факультетом в южных штатах Америки. Программы включают теорию общественного выбора, разработанную Нобелевским лауреатом и профессором GMU Джеймсом Бьюкененом, принципы австрийской экономической школы и экспериментальной экономики, которую разработал Нобелевский лауреат и профессор GMU Вернон Смит. Экономика как академическая дисциплина в GMU заключается в признании особой роли свободного рынка в создании мира и процветания.

Студенты могут брать курсы у преподавателей, широко известных во всём мире своими блогами, в частности, Café Hayek и Marginal Revolution. Кроме того, на экономическом факультете преподаёт Уолтер Уильямс, известный колумнист. Студенты имеют возможность обучаться параллельно на ускоренной магистерской программе по экономике и проходить стажировку в компаниях Smith Barney, Merrill Lynch, BB&T Bank. Выпускники магистратуры GMU обладают компетенцией, необходимой для проведения самостоятельных исследований и оценки трудов других соискателей, работы на политических постах в Вашингтоне и написания аналитических статей на экономическую тематику.

Университет Принстон (Princeton University) – один из ведущих мировых исследовательских университетов. Имеет в мировых рейтингах университетов ведущие позиции. Факультет экономики Принстонского университета - образовательный и исследовательский центр мирового уровня. Бакалаврские программы включают общую специализацию и специализацию по политической экономике.

Гарвардский университет (Harvard University) - старейшее высшее учебное заведение США. За более чем 350-ти летнюю историю университета, студенческий набор вырос с 9 до 18 000 студентов. Занимает первые места в американских и мировых рейтингах. Среди гарвардских выпускников было семь американских президентов, а среди профессорско-преподавательского состава – более 40 нобелевских лауреатов. Гарвард входит в Лигу плюща – ассоциацию самых старых и престижных университетов США. Главный упор делается на исследовательскую составляющую. По многим направлениям нет магистерских программ, на постдипломном уровне предлагаются только программы PhD. Отделение экономики Гарвардского университета предлагает две программы в этой области: бакалавриат и PhD. Экономика - одна из самых популярных бакалаврских специализаций в университете. Программа PhD -

для студентов, готовящихся к преподавательской или исследовательской деятельности, а также для тех, кто стремится занять ведущие позиции в управленческой и предпринимательской сферах.

Университет штата Орегон (Oregon State University) представляет программы по экономике, направленные на подготовку специалистов для совершенствования экономических процессов национального и мирового уровня, составляет конкуренцию лучшим программам подобного профиля в ведущих вузах США. В университете проводятся исследования по макро- и микроэкономике, эконометрика, антимонопольном законодательстве, экономическом развитии, экономике труда, анализе производительности, общественной и нормативной экономика.

Сравнительный анализ некоторых ведущих университетов США, предоставляющих экономические программы, позволил сделать следующие выводы: - в США находятся 3 университета, входящие в двадцатку лучших университетов мира; - экономические программы разнообразны, преподаватели высококвалифицированы (можно поучиться даже у Нобелевских лауреатов); - соотношение цена-престижность имеет прямую зависимость с процентом обучающихся иностранных студентов; - российскому студенту для поступления в американский университет необходимо иметь высокий балл аттестата об окончании средней школы с выпиской оценок за последние 4 года, рекомендации, хорошее знание английского языка и приличную сумму денег – от 585 тыс. руб. до 2795 тыс.руб. в год.

Использованные источники:

1. Руди, Л.Ю. Опыт использования задач и упражнений на кафедре экономической теории / Л.Ю.Руди, Т.А.Тропникова // В сборнике: Научные записки НГУЭУ. - 2006. - с.99-103.
2. Спирина Т. А., Сагоякова Н. Ф. ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ. Мир науки, культуры, образования. №3 (46)/ 2014. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-i-otechestvennyy-opyt-individualizatsii-obucheniya-v-vysshey-shkole#ixzz4Qks8PpDi>
3. Тропникова, Т.А. О проблемах руководства научно-исследовательской работой студентов / Т.А.Тропникова // В сборнике: Качество и полезность в экономической теории и практике. Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Отв. ред.: В.А.Сибирцев: Новосибирский государственный университет экономики и управления. 2014.С.61-62.
4. Тропникова, Т.А. Научно-исследовательская работа как способ активизации познавательной деятельности студентов / Т.А.Тропникова, Т.Л.Колесова// е-Журнал «Экономика и социум». 2015. №1(14) (январь-март). С.374-378. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%201\(14\)%202015%201.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%201(14)%202015%201.pdf)

5. Дмитриев Г. Д. Анатомия американского университета. — М.: Школьные технологии, 2010. — 222 с. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-interaktivnogo-obucheniya-v-nauchno-obrazovatelnom-protsesse-universiteta#ixzz4QktCyBms>

6. Димиев Айрат. Классная Америка. URL: <http://www.rulit.me/books/klassnaya-amerika-read-45692-39.html>

УДК 336.77

*Удовцева А.С.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Носова Т.П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Денежного обращения и кредита»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрено современное состояние потребительского кредитования, проанализирован объем выданных кредитов заемщикам и просроченной задолженности перед банковскими структурами. Выявлены проблемы потребительского кредитования и приведены способы их решения, которые позволят усовершенствовать не только потребительское кредитование, но и экономическую ситуацию в целом.

Ключевые слова: потребительский кредит, кредитор, заемщик, просроченная задолженность, проблемы кредитования.

The article discusses the current state of consumer crediting, analyzed the volume of loans to borrowers and overdue debts to banking institutions. Identified problems in consumer credit and the methods of their solutions, which will improve not only consumer credit but also the overall economic situation.

Keywords: consumer credit, creditor, borrower, arrears, issues credit.

Кредитование – одна из важнейших составляющих экономики любой страны, в том числе и России. На протяжении нескольких последних лет рынок потребительского кредитования постоянно меняется вместе со всей экономической ситуацией в целом. Это во многом связано с политическим и экономическим положением в стране, в том числе с обесценением рубля, низкими заработными платами, связанным с этим дефицитом денежных средств у населения, а также неспособностью граждан пользоваться деньгами в качестве средства накопления.

Ежемесячно Центральный Банк России анализирует деятельность всего банковского сектора, в том числе предоставляет статистические данные о

потребительском кредитовании. Динамика выданных потребительских кредитов, а также задолженность перед банками на протяжении 2013 – 2015 гг. представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика потребительского кредитования в России на 31 декабря 2013 – 2015 гг.

Введение санкций, инфляционные процессы не обошли стороной и потребительское кредитование. Как видно из рисунка 1 объем выданных потребительских кредитов в 2015 г. по сравнению с 2013 г. заметно уменьшился и составил 5765,8 млрд. руб. Просроченная задолженность наоборот возросла на 396,2 млрд. руб., что связано с неспособностью граждан вернуть основной долг, а также проценты по нему.

На данную ситуацию повлияли, в первую очередь, экономические трудности в стране, в связи с которыми Центральный Банк РФ был вынужден поднять процентную ставку, что соответственно вызвало увеличение процентных ставок в коммерческих банках, в том числе и на потребительский кредит.

Другими немаловажными проблемами потребительского кредитования являются неравномерное распределение заемных средств по территории России, различие в процентных ставках между городами федерального значения и другими населенными пунктами, а также наличие слабых коммерческих банков, которые могут прекратить свою деятельность в любой момент времени.

Одной из угроз для всей банковской системы является мошенничество. Даже высокая степень защиты во многих случаях бессильна против использования поддельных или утерянных документов, с помощью которых берутся огромные суммы потребительского кредита и не выплачиваются в будущем.

Также нельзя обойти стороной проблему появления на территории России иностранных банков, предлагающих более выгодные условия, чем российские, пагубно влияющих на всю банковскую систему нашей страны, не просто конкурируя с ними, но и незаметно подавляя ее.

Но, несмотря на наличие всех рассмотренных проблем, перспективы развития потребительского кредитования в России достаточно высокие. На российском рынке можно выделить следующие перспективные направления, представленные на рисунке 2.

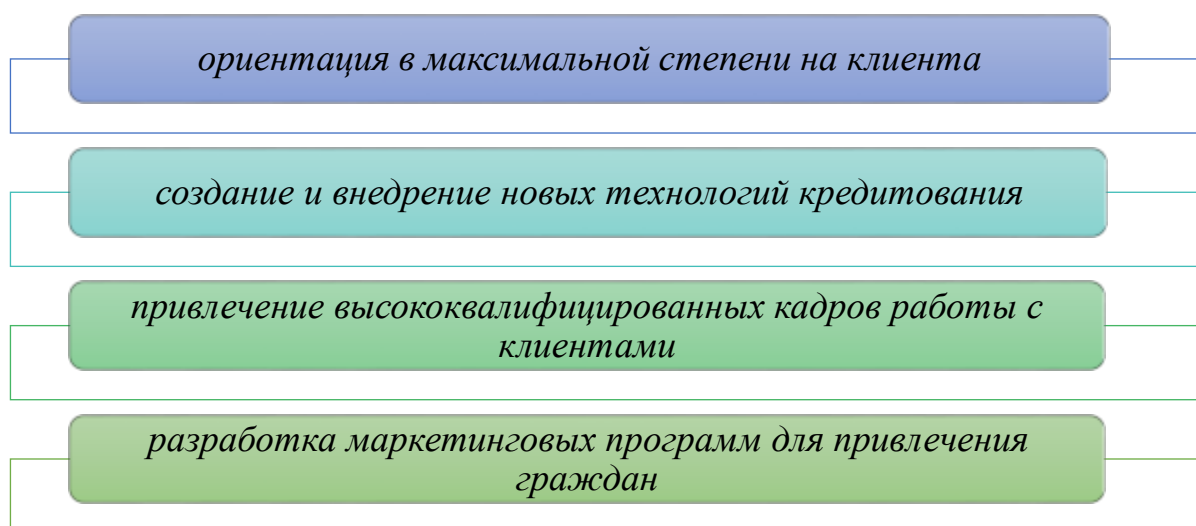


Рисунок 2 – Перспективы развития потребительского кредитования в России

Главной перспективой развития потребительских кредитов является сокращение их выдачи тем, кто не может гарантировать выплату по обязательствам в установленный договором срок.

Совершенствование потребительского кредита позволит улучшить всю кредитную систему. Достичь этого можно только взаимодействием всех сторон, а именно государства, кредиторов и заемщиков.

Государству необходимо усовершенствовать законодательную базу путем внесения поправок в законы, строго прописывающих кредитные отношения между заемщиком и кредитором, возникающие между ними проблемы и пути их решения.

Кредитным организациям рекомендуется проводить более детальный и четкий контроль за персональными данными заемщика в целях снижения мошенничества, ввести бонусы и льготы для постоянных клиентов, увеличить количество предлагаемых услуг и программ, которые отвечали бы рыночным тенденциям.

Еще одним шагом к улучшению потребительского кредитования послужит рост предложений кредитов для студентов, стремящихся получить образование, но у которых недостаточно денежных средств для

осуществления данной цели. Такие кредиты должны быть на льготных условиях и сроком погашения удобным для студентов.

Положительной тенденцией развития потребительского кредитования является и развитие электронной формы выдачи кредитов, которую уже практикуют некоторые банки. Но для осуществления данной процедуры необходима установка проверенного лицензионного антивирусного обеспечения, которая позволит защитить электронные деньги банка.

Введение вышеперечисленных усовершенствований в равной степени повлияет, как и на банки Российской Федерации, так и на их клиентов. Банкам данные нововведения позволят стабильно развиваться благодаря привлечению новых клиентов, способствуя получению большой прибыли, а для клиентов - повысить свой материальный уровень, приобретая в любой момент времени необходимые для них товары и услуги.

Использованные источники:

1. О потребительском кредите (займе): федеральный закон Российской Федерации от 21.12.2013 г. N 353-ФЗ (ред. от 03.06.2016), [принят Гос. Думой 13 декабря 2013 г.: одобр. Советом Федерации 18 декабря 2013 г.] // Российская газета. - 23.12.2013 г. - N 6265. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Соколов, Б. И. Деньги. Кредит. Банки: учебник для бакалавров в вопросах и ответах / Б. И. Соколов, В. В. Иванов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 288 с.

Ульянова В. М.¹⁰⁸

магистр

ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта

Россия, г. Калининград

ПРОБЛЕМЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСТИНИЦ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы современной организации интернет-продвижения гостиничного продукта в условиях развития глобальной сети.

Annotation: The article deals with the current organization's online promotion of hotel product in the development of the global network.

Ключевые слова: Интернет, сеть-интернет, интернет-продвижение, интернет-маркетинг, гостиничный бизнес.

Keywords: Internet, network, the Internet, Internet promotion, Internet marketing, hotel business.

Вопросы продвижения гостиничных услуг в сети интернет в настоящее время крайне актуальны. Однако в данном виде деятельности существует несколько общих проблем продвижения гостиничных предприятий в сети

¹⁰⁸ Научный руководитель – Зайцева Н.А., д.э.н. профессор ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

Интернет, с которыми сталкиваются большинство отельеров.

1) Сложности с созданием эффективного сайта гостиницы.

Для его функциональной работы необходимо нанять квалифицированного специалиста, который продумает его концепцию и оптимизирует структуру под работу пользователя. Необходимо продумать имидж сайта как «лицо» гостиницы или отеля в сознании потребителя. Потенциальные гости при работе с сайтом подсознательно принимают решение можно ли доверять данному средству размещения. Следует тщательно прорабатывать каждую страницу, включая такие элементы как логотип, слоган, контент, включая фотографии или видео. Они должны быть качественными и профессиональными, а также не противоречить общей концепции. Все это требует немало времени и финансовых затрат.

2) Сложности с запуском сайта гостиницы в работу.

Чтобы гостиничное предприятие эффективно продвигалось в сети Интернет, необходимо запустить его сайт в работу за несколько месяцев до открытия, потому что мировым поисковым системам потребуется некоторое время, чтобы сделать сайт полноправной рабочей единицей.

3) Сложности с выбором формы бронирования.

Основная цель продвижения гостиничного предприятия в сети Интернет – увеличение бронирования именно с сайта отеля, а не сторонних систем бронирования ввиду больших комиссионных отчислений. Необходимо определить нужно ли будет гостю для завершения бронирования дожидаться подтверждения оператора или нет. Первый вариант наиболее приемлем, так как он поможет избежать ошибок системы и неточностей в наличии свободных номеров.

4) Сложности с выбором подходящих каналов рекламы.

Необходимо определить тот канал, (в сети Интернет или реальной жизни) который даст наибольший обратный эффект при наименьших затратах. Примеры каналов: Контекстная реклама, Продвижение в поисковых системах (SEO), Социальные сети, Тематические сайты и форумы, 2Gis, Яндекс-справочник, Google, Различные городские порталы, реклама на телевидении, реклама на радио, билборды, реклама на общественном транспорте, Реклама в журналах, газетах, штендеры, вывески, указатели, рассылка по смс/e-mail.

5) Необходимость существенных затрат на создание мобильной версии сайта гостиницы.

В связи с развитием мобильного Интернета и наличием смартфонов у большинства потенциальных клиентов, важно, чтобы у сайта отеля была мобильная версия.

Гостиничные предприятия, принимая решение о продвижении своих услуг в интернете, организуют свою деятельность с помощью различных инструментов. В перспективе, большинство отельеров будут использовать следующие приемы интернет-продвижения:

1. Создание праздничного контента и предложений на веб-сайте

отеля. Информацию о праздничных мероприятиях, фестивалях и популярных праздничных развлечениях в регионе, которая может стать генератором спроса на услуги отеля.

2. Реализацию «off-page» - стратегии (вне сайта). Акции и предложения должны присутствовать во всех каналах, которые используются для продвижения отеля («TripAdvisor», социальные сети, геолокационные сервисы, e-mail и др.).

3. Определение наиболее эффективных каналов для поиска и привлечения целевой аудитории отеля.

4. Продвижение праздничных предложений отеля с помощью контекстной рекламы и ремаркетинга.

5. Анализ и корректировка праздничных предложений и методов продвижения.

Для расширения позиций на рынке отельеры будут стараться добавить на веб-сайт своего отеля «календарь событий» или специальные разделы «Куда пойти», «Чем заняться» с информацией об интересных праздничных мероприятиях, которые проходят в регионе. Потенциальных гостей интересует не просто проживание, а культурная программа и положительные эмоции. Объединив праздничное предложение отеля с популярным событием в местности на одной странице увеличивает шансы на получение бронирования.

Некоторые отельеры уже сейчас договариваются с организаторами популярных мероприятий о «кросс-маркетинге», особенно если у них есть специальный раздел с предложениями отелей или встроенный виджет (элемент управления) онлайн бронирования, а также добавляют возможность поделиться каждым мероприятием в социальных сетях, что способствует увеличению охвата среди потенциальной аудитории и повышает общую социальную активность отеля.

Добавляя пакеты, ориентированные на определенный сезон или праздник, создается иллюзия, что данные предложения доступны только в лимитированный период времени, а это значит, что потенциальные гости с большей вероятностью захотят их заказать.

Можно сделать предположение о том, что в перспективе отельеры наиболее активно будут использовать следующие способы продвижения информации об услугах отеля:

- обновлять специальные предложения на сайте «TripAdvisor», добавляя туда праздничные пакеты. Это достаточно хороший способ рассказать об особых предложениях, так как гости часто обращают на них внимание;
- делиться праздничными специальными предложениями на страницах в популярных социальных сетях («Facebook», «Twitter», «ВКонтакте»), чтобы за ними могли следить потенциальные гости, «лайкать» и распространять среди своих друзей и знакомых;
- публиковать посты в «Google+», посвященные предложению,

особенно если у отеля еще нет блога (страница «Google+» может стать ему альтернативой, поскольку имеет похожий функционал). Не смотря на низкую популярность «Google+» в нашей стране, ее основное преимущество - в повышении значимости отельного сайта для поисковой системы «Google» и влияние на отображение информации на странице результатов поиска. Все, что публикуется на странице «Google+» считается «dofollow» ссылкой на оригинальный пост. Следовательно, чем больше контент распространяется на «Google», тем лучше он будет индексироваться;

- использовать email-маркетинг для распространения информации о предложениях отеля. Рассказывая о праздничных пакетах своим постоянным гостям, призывая к действию и мотивации, добавляют в рассылку промо-коды и ваучеры на дополнительные услуги.

В целом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что важным инструментом продвижения гостиничных услуг может стать регулярное обновление контента в социальных сетях, на сайте и другие. Можно снимать и загружать короткие экскурсионные видеоролики об отеле, делать актуальные фотографии интерьера отеля, его сотрудников, ресторана, блюд и напитков, иногда вместе с рецептами приготовления. Это позволит потенциальным гостям отчетливо представить, как они смогут провести время в отеле.

Использованные источники:

1. Гуров Ф. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети. 2008. С.34-48.
2. Росситер Дж., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. СПб., 2009

*Урманова Г.С.
студент
эконом.-матем. факультет
НФ БашГУ
Насыров З.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Нефтекамск*

К ВОПРОСУ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Бюджетное учреждение - муниципальное учреждение, финансовое обеспечение выполнения функций которого, в том числе по оказанию муниципальных услуг физическим и юридическим лицам в соответствии с муниципальным заданием, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основе бюджетной сметы.

В смете доходов и расходов должны быть отражены все доходы бюджетного учреждения, получаемые как из бюджета, так и от осуществления предпринимательской деятельности, в том числе доходы от оказания платных услуг, другие доходы, получаемые от использования муниципальной собственности, закрепленной за бюджетным учреждением на

праве оперативного управления, и иной деятельности.

Бюджетное учреждение использует бюджетные средства в соответствии с утвержденной сметой доходов и расходов. Федеральное казначейство Российской Федерации либо другой орган, исполняющий бюджет, совместно с главными распорядителями бюджетных средств определяет права бюджетного учреждения по перераспределению расходов по предметным статьям и видам расходов при исполнении сметы.

Бюджетное учреждение при исполнении сметы доходов и расходов самостоятельно в расходовании средств, полученных за счет внебюджетных источников.

Можно выделить следующие особенности финансов бюджетных организаций.

1. Исклучительно тесная связь с бюджетом, из которого и финансируется основная часть расходов бюджетных организаций. Недополучение средств бюджетом приводит к недофинансированию расходов бюджетных организаций. Перевыполнение предусмотренных законом о бюджете соответствующего уровня поступлений приводит к дополнительному финансированию бюджетных организаций.

Благодаря указанной особенности финансы бюджетных организаций находятся в гораздо более тесной связи и взаимозависимости с общественными (централизованными) финансами, чем все другие звенья финансовой системы.

2. Бюджетные организации могут предоставлять и предоставляют определенные платные услуги, формируя часть своих финансовых ресурсов за счет самостоятельно заработанных доходов, что позволяет отнести их к хозяйствующим субъектам.

Две указанные особенности позволяют определить место финансов бюджетных организаций как промежуточное: между общественными финансами и финансами предприятий и организаций.

Указанное специфическое местоположение подтверждается и следующей особенностью финансов бюджетных организаций.

Это отсутствие самостоятельности в расходовании средств. Поскольку бюджетные организации в основном находятся на бюджетном финансировании, осуществляется жесткий контроль со стороны органов местного самоуправления за экономным и рациональным расходованием выделенных бюджетных ассигнований в отличие от коммерческих структур, для финансов которых характерен принцип самостоятельности.

К основным принципам организации финансов бюджетных учреждений относятся следующие..

1. Целевое использование выделенных и самостоятельно заработанных средств.

2. Жесткое разграничение бюджетного финансирования и самостоятельно заработанных средств. Обе группы средств хранятся на отдельных счетах, на каждую из групп составляется отдельная смета по их

расходованию, по каждой из групп составляется самостоятельная отчетность.

3. Бюджетный иммунитет. Согласно ст. 239 БК РФ иммунитет бюджетов представляет собой правовой режим, при котором обращение взыскания на бюджетные средства осуществляется только на основании судебного акта:

а) возмещение недофинансирования, если взыскиваемые средства были утверждены в законодательном порядке в составе расходов бюджета;

б) возмещения убытков, причиненных физическому лицу или юридическому лицу в результате незаконных действий государственных, муниципальных органов или их должностных лиц.

4. Контроль со стороны государственных органов и органов местного самоуправления за целевым и рациональным расходованием средств.

Бюджетное учреждение использует бюджетные средства в соответствии с утвержденной сметой доходов и расходов.

Бюджетное финансирование основано на определенных принципах, характеризуется специфическими формами и методами предоставления средств.

Принципы бюджетного финансирования играют важную роль в организации рациональной системы бюджетного финансирования бюджетных учреждений. К ним относятся следующие:

1. Получение максимального эффекта при минимуме затрат.
2. Целевой характер использования бюджетных ассигнований.
3. Предоставление бюджетных средств в меру выполнения производственных и других показателей и с учетом использования ранее отпущенных ассигнований.
4. Безвозвратность бюджетного финансирования.
5. Бесплатность бюджетного финансирования.

В практике бюджетных ассигнований используются два способа бюджетного финансирования.

1. Финансирование по системе «нетто-бюджет». Этот способ предоставления денежных средств характеризуется тем, что бюджетное финансирование выделяется на довольно ограниченный круг затрат, предусмотренных утвержденным бюджетом.

2. Финансирование по системе «брутто-бюджет». Применяется для предприятий и организаций, полностью находящихся на бюджетном финансировании. В этом случае бюджетные средства предоставляются на все виды расходов, которые связаны как с текущим содержанием, так и с расширением деятельности бюджетных организаций..

Указанные способы предоставления денежных средств осуществляется при помощи следующих форм бюджетного финансирования бюджетных организаций:

1. Ассигнования на содержание бюджетных учреждений - бюджетных средств, предусмотренных бюджетной росписью получателю или распорядителю бюджетных средств.

2. Средства на оплату товаров, работ и услуг, выполняемых физическими и юридическими лицами по государственным и муниципальным контрактам – все закупки товаров, работ и услуг на сумму свыше 500 тыс. руб. осуществляются исключительно по результатам торгов.

3. Трансферты населению, то есть бюджетные средства для финансирования обязательных выплат населению: пенсий, стипендий, пособий, компенсаций, других социальных выплат, установленных законодательством Российской Федерации, законодательством субъектов Российской Федерации, правовыми актами органов местного самоуправления.

4. Субвенции и субсидии физическим и юридическим лицам - бюджетные средства, представляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на осуществление определенных целевых расходов и на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Из выше сказанного можно выделить два основных вида источников финансирования бюджетных учреждений: бюджетное финансирование и собственные средства.

Бюджетное финансирование - предоставленное в безвозвратном порядке денежное обеспечение, выделение (ассигнование) денежных средств из местного бюджета на расходы, связанные с осуществлением муниципальных заказов, выполнением муниципальных программ, содержанием муниципальных организаций.

Бюджетное финансирование осуществляется в форме выделения денежных средств (бюджетных ассигнований) по определенному назначению для покрытия расходов организаций, находящихся на полном либо частичном муниципальном денежном обеспечении.

Собственные средства бюджетных учреждений состоят из различных источников:

- средства, получаемые от сдачи в аренду помещений, сооружений и оборудования;
- средства от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности;
- целевые средства юридических и физических лиц;
- другие поступления.

Все поступающие средства имеют одну общую цель - обеспечить профильную и хозяйственно-эксплуатационную деятельность бюджетного учреждения.

Собственные средства бюджетных учреждений можно сгруппировать так, как это предусмотрено генеральным разрешением на открытие в органах Федерального казначейства лицевого счета по учету средств, полученных от ведения предпринимательской и иной приносящей доход деятельности:

1. Средства, поступающие от платной деятельности бюджетного учреждения, соответствующей ее профилю.

2. Средства от производственной деятельности мастерских, опытных участков, хозяйств, типографий, магазинов, подразделений общественного питания, не имеющих статуса юридического лица.

3. Средства от оказания услуг по хозяйственным договорам.

4. Средства, поступающие в виде платы за проживание в общежитиях, содержания детей в детских дошкольных учреждениях и т.п.

5. Средства за выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и оказание услуг по договорам, грантам на проведение этих работ.

6. Доходы от услуг связи.

В соответствии со ст. 42 п. 2 БК РФ «доходы бюджетного учреждения, полученные от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, в полном объеме учитываются в смете доходов и расходов бюджетного учреждения и отражаются в доходах соответствующего бюджета как доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, либо как доходы от оказания платных услуг».

Таким образом, доходы муниципального или государственного учреждения от платных услуг (а также предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход) после уплаты соответствующих налогов и сборов в полном объеме перечисляются и зачисляются на единый счет бюджета, а также учитываются в смете доходов и расходов самого учреждения и отражаются в доходах соответствующего бюджета как доходы от оказания платных услуг.

Из бюджета эти средства возвращаются назад, в муниципальное учреждение, с соблюдением обязательных последовательно осуществляемых процедур санкционирования и финансирования и только в пределах фактического наличия бюджетных средств на едином счету бюджета (ст. 219 БК РФ).

Основными этапами санкционирования при исполнении расходов бюджета являются: составление и утверждение бюджетной росписи (ст. 219 БК РФ).

Таким образом, руководитель муниципального учреждения никакого права самостоятельно распоряжаться привлеченными из внебюджетных источников средствами не имеет. Ведь бюджетная роспись составляется главным распорядителем бюджетных средств в соответствии с функциональной и экономической классификациями расходов бюджетов РФ.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ - Ст. 3.
2. Годин А.М., Поднорина И.В. Бюджет и бюджетная система России:

учеб.пособие. - М., 2008. – С. 67.

3. Баранова Л.Г. Бюджетный процесс в Российской Федерации: учебное пособие. М. - Инфра-М. - 2008. – С.96.

4. Тютин Ю.В. Состав и особенности правового регулирования местных финансов // Финансы и кредит, 2015. – № 6. – С. 60.

5. Поляк Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 158 с.

6. Поляк Г.Б. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. - 2-е изд., перер. и доп. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С.112.

УДК 657.6

Усов И.В.

студент 3 курса

кафедра бухгалтерского учета и аудита

«Северный (Арктический) федеральный

университет имени М.В. Ломоносова»

Институт ВШЭиУ

Россия, г. Архангельск

БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ:

КЛАССИФИКАЦИЯ ТИПИЧНЫХ НАРУШЕНИЙ

FORENSIC ACCOUNTING EXPERTISE INCOME AND COSTS:

CLASSIFICATION OF TYPICAL VIOLATIONS

И.В. Усов

САФУ имени М.В. Ломоносова, г. Архангельск, РФ,

V. Usov, NARFU named after M. V. Lomonosov, Arkhangelsk, Russia

Аннотация. Разработана классификация типичных нарушений, которые могут быть обнаружены в ходе экспертизы бухгалтерского учета операций с доходами и расходами.

Ключевые слова: доходы, бухгалтерский учет, расходы, бухгалтерская экспертиза

Annotation. Classifier typical violations, which may be found in the course of the forensic accounting expertise examination of accounting operations with income and costs.

Key words: income, accounting, costs, accounting expertise

Обеспечение оперативности проведения и достоверности результатов бухгалтерской экспертизы возможно при использовании научно обоснованной методики изучения предоставленных документов. Особое внимание экспертизе доходов и расходов уделяют Л.Л. Горшкова [1], С.В. Панкова, Т.И. Обухова [2], В.Н. Сапрыкин [3], О.И. Швырев, В.Ю. Чокмасова [4]. Несмотря на важность и необходимость методики экспертного исследования, богатый опыт проведения экспертиз, отсутствует обобщение опыта в части типичных

ошибок в учете доходов и расходов. При этом эффективность экспертного исследования зависит от навыков эксперта-бухгалтера выявлять отклонения в учетных записях.

В связи с тем, что типичные ошибки в части изучения достоверности операций по учету доходов и расходов недостаточно исследованы, предлагаю следующую классификацию типичных нарушений, которые выявлены в ходе бухгалтерской экспертизы.

Ошибки в признании доходов:

- отражение доходов без связи с увеличением активов и уменьшением обязательств;
- признание доходов отчетного периода при уменьшении обязательств или при увеличении актива, что приводит к росту собственного капитала;
- недостоверно определяются (оцениваются) суммы доходов;
- отдельно к каждой операции не применяются критерии признания дохода.

Ошибки в признании дохода в обменных операциях:

- признание дохода в обменных операциях с активами, которые имеют одинаковую стоимость.
- неверная дата признания дохода

Ошибки в признании дохода от оказания услуг:

- признание дохода по незавершённым услугам;
- отражение доходов без расходов, подлежащие возмещению по предоставленным услугам;
- отражение доходов и непризнание расходов в отчетном периоде по предоставленным услугам.

Неправомерное признание доходов по активам, которые используются другими организациями:

- по активам, которые невозможно достоверно оценить;
- по активам, от которых нет поступления экономических выгод;
- отражение процентов от полезного использования соответствующих активов не в том отчетном периоде;
- непризнание дохода от дивидендов при начислении и принятии решения об их выплате.

Ошибки в оценке доходов:

- в бухгалтерском учете отражение дохода в сумме стоимости активов, если он не получен;
- в случае отсрочки платежа за продукцию и другие активы, непризнание доходом суммы в виде процентов;
- по бартерному контракту несоблюдение требований ПБУ.
- завышение себестоимости реализованной продукции путем включения в нее административных расходов, расходы на сбыт, других операционных расходов.

Неправомерное признание доходов от целевого финансирования.

- если нет подтверждения, что предприятие выполнит условия такого

финансирования и доход будет получен;

- в том периоде, в котором не было расходов, связанных с выполнением условий целевого финансирования;

- в виде компенсации расходов, понесенных предприятием и отражение его в другом периоде, чем тот, в котором возникла задолженность по этому финансированию.

Нарушение ведения операций по учету затрат деятельности:

- на предприятии не ведется аналитический учет производственных затрат;

- недостоверность синтетического учета производственных затрат и хозяйственных расходов.

- не ведется аналитический учет по счету 26 в разрезе каждой статьи затрат; центров ответственности и каждого материально ответственного лица.

Несоответствие данных аналитического учета затрат на производство счетам синтетического учета:

- не ведется отдельный учет прямых и косвенных расходов, что приводит к завышению себестоимости основного производства, занижение финансовых результатов хозяйственной деятельности.

- не распределяются общепроизводственные расходы;

- брак продукции всей суммой списывается на себестоимость продукции, без установления виновных лиц и без претензионной работы;

- не ведётся отдельно учет расходов основного и вспомогательного производств.

Ошибки в инвентаризации незавершенного производства:

- не проводится инвентаризация незавершенного производства в обязательных случаях;

- не соблюдаются сроки проведения инвентаризации, указанные в учетной политике;

- результаты инвентаризации не отражаются в финансовой отчетности.

Такая классификация типичных нарушений будет сопутствовать повышению качества бухгалтерской экспертизы, предоставлению объективной и достоверной информации о деятельности хозяйствующего субъекта.

Использованные источники:

1. Горшкова Л.Л. Спорные вопросы по налогу на прибыль с учетом последней судебной практики / Л.Л. Горшкова // Бухгалтер и закон. – 2011. – № 4. – С. 34-37.

2. Панкова С.В. Стандартизация процесса проведения аудитором бухгалтерской экспертизы расходов коммерческой организации / С.В. Панкова, Т.И. Обухова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 26. – С. 45-51.

3. Сапрыкин В.Н. Экспертная проверка: соответствие между доходами и расходами / В.Н. Сапрыкин // Аудиторские ведомости. – 2010. – № 2. – С. 54-57.

4. Швырева О.И. Методика бухгалтерской экспертизы полноты оприходования денежной выручки в организации оптовой торговли / О.И. Швырева, В.Ю. Чокмасова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2013. – № 8 (39). – С. 24-33.

УДК 364.027

Файдрахманова Г.Ф.
*старший преподаватель
кафедры математического
моделирования и информационной безопасности*
Давлетова А.А.
*студент 3 курса
экономико-математический факультет
Нефтекамский филиал
Башкирский Государственный университет
Россия, г. Нефтекамск*

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В статье проведен анализ системы социального обслуживания населения в Республике Башкортостан. Рассмотрены методы социального обслуживания. Показан охват населения пользующимися услугами системы социального обслуживания. Сделан вывод о том что уровень социального обслуживания населения в Республике Башкортостан значительно вырос и может считать достаточно высоким, но сохраняется и ряд проблем. Проведен анализ системы социального обслуживания населения в Краснокамском районе РБ.

Ключевые слова: социальное обслуживание, система, анализ, численность население, динамика.

Faydrakhmanova G. F.
*the senior teacher of chair of mathematical modeling and information
security Neftekamsk branch of Bashkir State University Russia, Neftekamsk*
Davletova A. A.
*student
3 year, Economics and mathematics faculty, Neftekamsk branch of
Bashkir State University
Russia, Neftekamsk*

EVALUATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL SERVICE OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

In the article the analysis of the system of social service of the population in the Republic of Bashkortostan. Are considered social services. Shows the coverage of the population using the services of the social service system. It is concluded that the level of social services in the Republic of Bashkortostan has increased significantly and can be considered quite high, but there remains a number of problems. The analysis of the system of social service of the population in

Krasnokamsk area of Republic of Belarus.

Keywords: social services, system analysis, population dynamics.

В Республике Башкортостан главным органом, регулирующим вопросы социальной защиты населения, является Министерство труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан. Министерство выстраивает свою политику в области социальной защиты и социального обслуживания населения региона исходя из многофункциональной системы социальных служб.

Уровень обеспеченности социальными услугами населения республики по состоянию на 1 января 2014 года составляет 99,9% от числа обратившихся граждан. Это достаточно высокий уровень, что говорит об эффективности функционирования системы социального обслуживания в Республике Башкортостан в целом. Общее количество учреждений социального обслуживания населения в регионе – 93 единицы. Наименее представлены социальные услуги для лиц без определенного места жительства и для лиц, больных алкоголизмом. Оба эти центра расположены в г. Уфа, однако и в других городах и муниципальных районах республики существуют лица, нуждающиеся в оказании такого рода социальной помощи. Особенно это касается лиц «БОМЖ».

Динамика численности граждан, обслуженных системой социального обслуживания населения в Республике Башкортостан имеет положительную направленность: рост количества обслуженных лиц составил более 20% с 2009 года. Это говорит о том, что система социального обслуживания в республике развивается и оказывает услуги все большему количеству людей. Основной категорией населения, пользующейся услугами учреждений социального обслуживания, являются граждане пожилого возраста и инвалиды. Численность населения региона составляла в 2013 году 4060957 человек, соответственно доля инвалидов составляет порядка 8% от общей численности населения. Общая численность инвалидов в 2014 году составляет 12946 человек. При этом данное значение в рассматриваемом периоде сократилось на 2% (по отношению к 2011 году). Это может свидетельствовать о некотором росте уровня здравоохранения в регионе. Наиболее многочисленная группа инвалидов это 2 группа (на начало 2014 года – 6595 человек). Вторая группа инвалидности, характеризуется социальной недостаточностью, требующей специализированной помощи, которая сопровождается серьезным расстройством функций организма, обусловленным заболеваниями, последствиями травм или дефектами. Однако численность таких людей сокращается. Как сокращается и численность инвалидов первой группы (наиболее тяжелые физические и психологические отклонения). При этом очень значителен рост детей-инвалидов – почти 11% в 2014 году по отношению к 2010 году. А также отмечается рост лиц с третьей группой инвалидности: 16,5% за тот же период.

Опишем структуру граждан пожилого возраста. По состоянию на 1

января 2013 г. более 40,5 млн. граждан РФ являются получателями пенсий по обязательному пенсионному страхованию и государственному пенсионному страхованию. Как отмечают специалисты, в возрастной структуре пожилого населения России преобладают люди старше 70 лет и их количество возрастает ежегодно, хоть и не значительно. Также увеличивается и количество людей в возрасте от 60 до 64 лет. Это говорит о том, что происходит старение населения страны. В возрастной структуре людей пожилого возраста преобладают женщины старше 60 лет.

Перейдем к анализу предоставления социального обслуживания выделенным категориям граждан. Наиболее востребованной услугой среди данных категорий граждан является социальное обслуживание на дому, в том числе социально-медицинское обслуживание. Развитие услуг на дому является приоритетным направлением, так как позволяет оказывать услуги пожилым людям в привычной для них обстановке, с сохранением сложившегося уклада жизни. На данный момент в регионе помощь на дому предоставляется 159 отделениями комплексных центров социального обслуживания населения, из них 8,5% отделений социально-медицинского обслуживания.

Обеспеченность граждан пожилого возраста и инвалидов социальными услугами на дому в Республике Башкортостан в целом возрастает за 2009-2013 год. С 2009 к 2012 году рост составил 1,9%, затем произошло некоторое снижение показателя. Это может свидетельствовать о снижении эффективности обеспеченности граждан пожилого возраста и инвалидов социальными услугами на дому. При этом очередь на социальное обслуживание на дому сократилась и по состоянию на 1 января 2013 года составила 134 человека (на 01.01.2012 – 320 человек). Если в 2009 году в очереди на социальное обслуживание состояло 1760 человек, то к 1 января 2013 года удалось достичь значительного снижения этой цифры – сокращение составило 92%. Это свидетельствует о том, что в этот период была проведена значительная работа по решению вопроса социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов на дому как одного из наиболее важных. Кроме этого, в последние годы наблюдается рост потребности населения в стационарном социальном обслуживании, которое в республике осуществляется 65 учреждениями, в том числе 20 домами-интернатами и 45 отделениями комплексных центрах социального обслуживания населения. На данный момент, в названных учреждениях социального обслуживания проживают более 7 тыс. человек. В стационарные учреждения социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов общего типа очередность отсутствует. Обеспеченность граждан пожилого возраста и инвалидов стационарным обслуживанием также увеличилась – рост составил 4,5% к началу 2013 года. Однако сохраняется очередь в психоневрологические интернаты, которая на 1 января 2013 года составляет 198 человек, из них – 130 мужчин, 68 – женщин (на 1 января 2012 года – 198 мужчин). Всего очередность на различное социальное обслуживание по

региону составляет 450 человек, что говорит о том, что это количество людей не получает необходимой помощи, в которой нуждается. В 2013 году в рамках республиканской адресной инвестиционной программы Министерством труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан было освоено 53,193 млн. рублей. В 2013 году было выделено меньшее количество средств, чем в 2012 году.

Можно сказать о том, что уровень социального обслуживания населения в Республике Башкортостан значительно вырос и может считать достаточно высоким. Однако сохраняется и ряд проблем, наиболее значительными из которых можно назвать:

- только в ГО г. Уфа предоставляются социальные услуги для лиц без определенного места жительства и для лиц, находящихся в состоянии алкогольного опьянения;
- в Республике Башкортостан существует 450 человек, которые состоят в очереди на социальное обслуживание и не получают ее в данный момент;
- рост численности детей-инвалидов.

Проведен анализ системы социального обслуживания населения в Краснокамском районе РБ, а именно проанализирована деятельности ГБУ Комплексный центр социального обслуживания населения Краснокамского района РБ. Сделан вывод о том, что все проблемы тесно связаны между собой и в итоге ведут к снижению уровня развития системы социального обслуживания населения в муниципальном районе.

Использованные источники:

1. Рощупкина Л.А. Льготы инвалидам. Ответы на все вопросы. 2-е издание «Эксмо-Пресс» 128 стр. 2008 г;
2. Роль общественных организаций инвалидов в политике независимой жизни // Человек, сообщество, управление. №3, 2007. с.83-97;
3. Социальная политика: Учебник / Под ред. Н. А. Волгина. М: Изд-во «Экзамен», 2002;
4. Цветковская Г. Социальное управление на муниципальном уровне // журнал «Экономист» - 2007 - №7 - с 49

УДК 339.187.62

Файдрахманова Г.Ф.
старший преподаватель
кафедра математического моделирования
и информационной безопасности

Рафиков Р.И.
старший преподаватель
кафедры математического моделирования и информационной
безопасности
Ахмадуллина И.Н.
студент 5 курса
экономико-математический факультет
Нефтекамский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Нефтекамск

ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА

Существует множество проблем, связанных с лизинговой деятельностью, решение которых необходимо проводить в ближайшее время, для улучшения и модернизации лизингового климата в стране. Улучшение нормативно-правовой базы, регулирующей лизинговые отношения, достижение стабильности, улучшение макроэкономической ситуации в стране, совершенствование налоговой политики, повышение активности промышленных предприятий, повышение компетентности и наращивание кадрового потенциала – все это может способствовать развитию лизинга в России.

Ключевые слова: лизинг, проблемы, развитие, риски.

Faydrakhmanov G. F.
the senior teacher of chair of mathematical modeling and information
security Neftekamsk branch of Bashkir State University Russia, Neftekamsk
Rafikov R. I.
the senior teacher of chair of mathematical modeling and information
security Neftekamsk branch of Bashkir State University Russia, Neftekamsk
Akhmadullina I. N.
student
5 year, Economics and mathematics faculty, Neftekamsk branch of
Bashkir State University
Russia, Neftekamsk

GENERAL ECONOMIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF LEASING

There are many problems associated with leasing activity, the decision is to be implemented in the near future, to improve and modernize the leasing climate in the country. Improvement of normative legal base regulating leasing relations, stability, improved the macroeconomic situation in the country, improving tax policy, enhancing the activity of industrial enterprises, competence enhancement and capacity strengthening – all of which can contribute to the development of leasing in Russia.

Keywords: leasing, problems, developments, risks.

Со времен момента организации первых российских лизинговых

компаний финансовая аренда перестала быть экзотичной и заняла свое место среди других финансовых инструментов. Кроме этого, во время всего периода ведения статистических исследований объемы лизинговых операций показывали хороший устойчивый рост. Но, все равно, несмотря на это, есть множество проблем, которые связаны с лизинговой деятельностью, проработку которых надо проводить в кратчайшие сроки, для модернизации и улучшения лизингового климата в стране.

Большинство проблем развития лизинга возникают из-за его «молодости». Сегодняшние участники российского рынка финансовой аренды работают относительно недолго, и этим объясняется их узкая специализация на определенных предметах. Большая часть таких компаний не имеют возможности диверсифицировать свои риски. А отсутствие длительной истории не позволило им сформировать достаточно большой собственный капитал, чтобы быть независимыми от внешних источников.

Также наиболее распространенная проблема – это недостаточное понимание сущности лизинга, его преимуществ и достоинств, как лизингодателями, так и лизингополучателями, другими словами нет системы информационного обеспечения лизинга, которое давало бы нужной постоянной и доступной информацией о предложениях лизинговых услуг.

Далее надо отметить достаточно неразвитую систему оценки рисков лизингополучателя. В России этим занимаются банки, у лизинговых же компаний просто нет достаточно серьезных соответствующих подразделений и служб. Тщательная проверка каждого лизингополучателя приводит к росту накладных расходов лизингодателя, соответственно, увеличивается стоимость лизинга, и удлиняются сроки оформления сделки.

Главным фактором спроса является процентная ставка, по которой рассчитываются лизинговые платежи. Она за последний период времени выросла из-за того, что инвесторы все чаще и чаще избегают риска, поэтому лизинговые компании сейчас привлекают более дорогое финансирование, и то не всегда, ну и затем это сказывается на заемщике. В условиях нестабильной экономики на спрос на лизинговые услуги влияет и такой фактор лизинговой сделки, как первый платеж. Если до кризиса он имел тенденцию к снижению, то сейчас подрос, причем существенно. Учитывая, что немало компании на данный момент имеют некоторые трудности с ликвидностью и увеличением собственных средств, то о модернизации оборудования, да к тому же с еще более жесткими условиями сделки, задумываются немногие.

Проблемы лизинга заключаются еще и в неисполнении лизингополучателем условий сделки от начала до конца. В договоре, часто указывается, что в случае двух невыплат подряд, компания имеет право заблокировать счет своего лизингополучателя и перечислить сумму платежей. На практике эти счета в банке прекращают существование, а лизингополучатель открывает новый счет в другом банке. Продажа же на рынке вторичного оборудования, которое принимает участие в лизинге,

представляется весьма хлопотным делом.

В проблемах лизинга имеет место и тот момент, что очень часто, в лизинге участвует оборудование, которое заказывает сам лизингополучатель, и оно бывает уникальным, чинить и поддерживать его в рабочем состоянии бывает очень сложно без специальных инструментов, приобретение которых приносит компании определенные дополнительные затраты. Банки же все эти риски учитывают заранее, поэтому лизингодателям необходимо обслуживать узкий сегмент рынка, чтобы ориентироваться в стоимости оборудования в зависимости от его назначения и срока эксплуатации. В этом смысле выгодно применение лизинга сырого, когда у компании будет иметься своя база оборудования для устранения поломок и проведения ремонта.

Проблемы лизинга заключаются и в законодательстве. Первый вариант закона о лизинге настолько не продуман, что Рослизинг, его разработавший, требует подогнать под этот закон всех существующих законодательных актов в таких областях, как Гражданский, Налоговый, Таможенный и другие кодексы. Закон очень узко понимает категорию лизинга и оставляет без внимания все разнообразие процессов в данной сфере гражданско-правовых взаимоотношений. Опытные лизинговые компании рекомендуют доработать один закон о лизинге, чем подгонять и переделывать под него все остальные. Если же довести все акты этих различных законодательств в соответствие к Европейским аналогам, то система заработает очень эффективно.

Также существует проблема связи лизингового законодательства с законодательством в области охраны и использования программных продуктов. Современное высокотехнологичное оборудование, применяемое в разных отраслях экономики (не говоря о телекоммуникационном и компьютерном оборудовании), содержит программное обеспечение, цена которого может превышать цены комплектующих (например, при внедрении нескольких автоматизированных систем управления). Но по законодательству программное обеспечение не является основным средством, что создает определенные проблемы при передаче в лизинг соответствующего оборудования.

Сегодня самым непростым для лизинговых компаний является направление лизинг недвижимости. При этом на рынке имеется большой спрос на этот вид услуг, и у лизинговых компаний есть готовность их совершать. Единственная проблема – это непродуманная законодательная база, которая не содержит порядок регистрации прав на недвижимое имущество в случае лизинговых сделок.

Преимущество лизинга недвижимости заключается в том, что объект переходит в собственность лизингополучателя после полного расчета с лизинговой компанией. Это значит, что у предприятий появляется возможность сэкономить на налоге на имущество и налоге на прибыль. Кроме этого, НДС, оплаченный в составе лизинговых платежей, возвращается предприятию.

В случае пользования международного лизинга появляются такие

проблемы как выбора валюты платежа, оценки изменения курса валюты, таможенного режима лизингополучателя, наличия соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами, защиты прав собственности иностранного капитала.

Таким образом, улучшение нормативно-правовой базы, регулирующей лизинговые отношения, достижение стабильности, законодательно разрешить передавать в лизинг программное обеспечение в составе оборудования, развитие вторичных рынков оборудования, улучшение макроэкономической ситуации в стране, совершенствование налоговой политики, повышение активности промышленных предприятий, повышение компетентности и наращивание кадрового потенциала – все это может способствовать развитию лизинга в России

Использованные источники:

1. Рязанцева М. Перспективы и проблемы развития лизинга в России // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 9. – С. 18-20.
2. Косарев И. Лизинг: актуальные вопросы // Справочник экономиста. – 2011. – № 6 (96). – С. 6-8.
3. Кокурин А.В. Проблемы регулирования операционного лизинга в России // Российское предпринимательство. – 2010. – № 4, Вып. 2 (157). – С. 106-110.
4. Сичинаева А. Факторы, препятствующие развитию рынка лизинга // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3, Вып. 1 (179). – С. 160-165.
5. Янушкевич Я. Лизинг расправляет крылья // Коммерсантъ. – 2011. – № 24. – С. 78-82.
6. Лапуста, М.Г. Предпринимательство: учебное пособие / Под ред. М.Г. Лапусты. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 255.
7. Ретуев, А.В. Перспективы развития финансового лизинга в Российской Федерации (Дата публикации 03.10.2011 г.) [Электронный ресурс] // CFIN.RU – сайт «Корпоративный менеджмент» – Электронные данные URL: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn04/09.shtml/> (дата обращения 10.09.2012 г.). – Заглавие с экрана

УДК 316.4.06

Федотова Ю.А.
ведущий специалист
«Калужский институт повышения
квалификации педагогических работников»

К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается проблема теоретического обоснования критериев оценки социальных изменений в системе координат «развитие – деградация».

Ключевые слова: социальное развитие, критерии оценки социальных изменений, социальные порядок, социальная система, социальная информация.

Fedotova Y.A.

Kaluga Institute of Advanced Training of teachers

TO THE QUESTION OF CRITERIA OF SOCIAL DEVELOPMENT

Abstract: The problem of theoretical justification of the evaluation criteria of social change in the coordinate system "development - degradation."

Keywords: social development, evaluation criteria of social change, social order, the social system, social information.

Концепции социального развития, более или менее конвенционально приемлемые в современных условиях, могут проследить свою родословную от эпохи Просвещения. Убежденность в том, что рациональность организации социальной жизни будет нарастать, предполагает в качестве важной пресуппозиции утверждение о том, что история не является случайным процессом. Хаотичность изменений в общественной жизни является видимостью, обусловленной сложностью общества как системы, включенной как подсистема в более сложные образования. Кроме того, предполагается, что в этой сложности может быть обнаружена некоторая линейная тенденция, которая предполагает возможность ее интерпретации как временной оси. Формируется представление о социальном времени, то есть о специфических темпоральных характеристиках социальной системы. В сопоставлении с историческим временем обнаруживалось, что их векторы в определенных случаях выглядят как однонаправленные, а в других – нет. Таким образом, формируется концепция социального прогресса и регресса. Если вектор социальных изменений совпадает с вектором исторического времени, то следует говорить о социальном прогрессе, если нет, то – о регрессе. Но прогрессистские концепции практически сразу после их появления подвергались довольно обоснованной критике, указывающей на субъективный характер механизмов выявления вектора исторического времени. Вопрос о ритмах и направлении истории делал прогрессистские концепции социального развития крайне уязвимыми. В силу данного обстоятельства предпринимались попытки методологически усилить концепции социального развития путем введения более или менее измеримых критериев, позволяющих дать оценку социальным изменениям, рассмотрев их как признак развития или деградации.

Очень условно все подходы к теоретическому обоснованию таких критериев можно разделить на несколько групп. Первая группа может быть

связана с эволюционным подходом, в котором понятие развития соотносится с уровнем адаптивности. Социальные изменения, с этой точки зрения, могут рассматриваться как признак развития в том случае, если они ведут к качественному усложнению системы, повышающему его устойчивость и степень адаптации к меняющимся условиям. Элегантность этого подхода состояла в элиминации субъективности и ценностных суждений. Но, к сожалению, этот подход не позволял избежать родовой травмы всех социальных дисциплин: невозможность контролируемого и воспроизводимого эксперимента. Грубо говоря, устойчивость социальной системы к внешним и внутренним вызовам может быть оценена только в бинарной размерности: справилась или не справилась, выжила или не выжила. Но в этой системе координат невозможно установить отношения «более и менее». То есть, при оценке социального развития мы не могли обоснованно выдвинуть суждение о том, что система стала более устойчивой, только о том, что она устойчива.

Вторая группа подходов акцентирует внимание на субъектности процесса социального развития. В некотором смысле в их основе лежит именно моральная посылка, утверждающая, что социальное пространство существует как «дом человека», а не как нечто самодостаточное. В данном случае критерий для оценки социальных изменений может быть только объективированным переживанием субъекта, являющегося участником процесса социальных изменений. Здесь мы видим обращение к попыткам найти выражение таким сложным состояниям как, например, счастье, самореализация, удовлетворенность и пр. В настоящее время данный проект реализуется многими исследователями, предлагающими разнообразные варианты интегрированных индексов, позволяющих выносить оценочные суждения на основании данных подобных критериев. Тем не менее, использование данных индексов не может быть основанием для выявления сколько-нибудь устойчивых закономерностей социального развития. Многочисленные исследования колебаний подобных индексов демонстрируют отсутствие статистически значимых тенденций¹⁰⁹. Такое положение вещей дает основание предполагать, что социальные изменения по отношению к субъекту, чье мнение учитывается при формировании индексов, являются слишком сложным процессом, что препятствует учёту всех факторов, влияющих на изменения индекса. «...сама процедура оценки предполагает, что субъект, принимающий решение о приобретении того или иного знания, достаточно информирован о степени его полезности»¹¹⁰. Таким образом, мы сталкиваемся с ситуацией разрыва при переходе от одного уровня к другому. Те критерии, которые выглядят вполне работоспособными

¹⁰⁹ Семенков Ю.А. Международный индекс счастья и индекс качества жизни в зеркале макроэкономических показателей/Ю.А. Семенков, К.Н. Коваленкова. – М.: Скимень, 2012. – С.142.

¹¹⁰ Вознякевич Е.Е. Научная рефлексия и формирование самосознания молодого ученого // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3: Экономические, гуманитарные и общественные науки. 2010. № 3. С. 56-61.

на микроуровне, не могут рассматриваться как информативные на макроуровне. Подобный парадокс объясняется тем, что система взаимодействия больших социальных обществ подчиняется более простым принципам, чем на микроуровне. Попытка установить какие-то общие закономерности социального развития, которые были бы общими для всех уровней социального взаимодействия, обречена на неудачу. «Однако закономерности социальной эволюции, обладающие достаточным уровнем строгости для того, чтобы их можно было бы назвать именно законами социальной эволюции, законами истории, по всей видимости, обнаруживаются только на том уровне, до которого у математически ориентированных историков, судя по всему, до сих пор не доходили руки, на уровне Мир-Системы в целом»¹¹¹.

Таким образом, сегодня складывается довольно противоречивая теоретико-методологическая ситуация, в рамках которой, с одной стороны мы имеем множество концептуальных схем объяснения социального развития, понимаемого как переход к всё более высоким степеням организации, сопровождаемый увеличением степени устойчивости и адаптивности общества к внешним и внутренним вызовам, а с другой – более или менее применимыми критериями оценки социального развития, которые используются при измерении в конкретных ситуациях, например, при оценке результатов конкретного проекта по социальному развитию региона. В силу данного обстоятельства представляется крайне затруднительным не только экстраполировать результаты региональных исследований и использование успешно реализованных методик в близких по многим параметрам регионах, но и даже простой перенос технологий социального развития.

В этом случае одной из самых актуальных задач в исследовании социального развития является не поиск решений частных вопросов о вариантах дивергентных и конвергентных процессов социальных изменений, а поиск единой системы критериев, применимых для иерархических, антропомерных систем. «Ранее считалось необходимо найти ряд процедур в целом образующих универсальный метод, формальная структура этого метода такова, что он должен приводить к истине любые подставленные, замещающие переменные значения. Это соответствовало в общих чертах понятию о «рациональном» или «рациональности», на универсальности и единственности которой в любое время и в любом месте базировалась ее общеобязательная преемственность, всеобщность и необходимость, достигаемая так же единством использования понятий их ясностью и общепонятностью. Все это служит гарантом того, что метод будет пониматься и употребляться всегда и везде одним и тем же образом»¹¹².

Третья группа подходов к теоретическому обоснованию критериев для

¹¹¹ Коротяев А. В., Малков А. С., Халтурина Д. А. 2007. Законы истории: Математическое моделирование развития Мир-Системы. Демография, экономика, культура. М.: КомКнига/URSS. С. 146

¹¹² Вознякевич, Е. Е. Дискуссия о новой парадигме гуманитарных наук [Текст] : о книгах издательства "Алетейя", вышедших в серии "Тела мысли" // Вопросы философии. - 2007. - N 12. - С. 171-175

оценки социального развития может быть описана как информационный подход. Дело в том, что социальные связи и отношения, обуславливающие само существование общества как субстрата, даны и самому участнику процесса социальных изменений, и исследователю, занимающему теоретически отстраненную позицию, прежде всего, в форме определенного знания. В собственном смысле слова социальная информация, будучи ситуативно организована, выступает как определенный социальный порядок, который, в самом общем виде, и претерпевает изменения. Изменение степени информированности субъекта о социальном порядке ведет к изменению тех параметров, которые используются в интегративных единицах измерения социального развития таких, как, например, индексы. С другой стороны, исследователь в ходе обработки социально значимой информации, также производит знание о социальном порядке. Более того, любая социологическая теория, в том числе и теории социального развития, носят перформативный характер, то есть, собственно концептуализация социальных изменений сама производит изменения. «Драматургическая модель, основанная на метафоре «общество как театр», в попытках найти компромисс между текстуальной и прагматической составляющими социальной реальности развилась в более широкий подход, трактующий социальную деятельность как культурный перформанс»¹¹³. Собственно, изменение знания о социальном порядке является основой субъективных переживаний участников конкретных изменений социальной ситуации. Таким образом, можно говорить о том, что увеличение степени упорядоченности социальной информации с которой сталкиваются все участники, и представляет собой основной мотив в оценке того или иного изменения как развития или деградации. Данный подход не противоречит первым двум, скорее дополняя их. Но, в то же время свободен от их ограничений. Этот аспект можно отнести к числу базовых методологических преимуществ информационной парадигмы, поскольку она позволяет вводить единообразие измеряемых и оцениваемых сущностей. С другой стороны, эта группа подходов часто дает выход в две крайности. С одной стороны попытки свести социальное развитие к росту упорядоченности социальной информации в форме концептуальных схем и объяснительных конструкций ведет к сциентизации социального знания, выдвигая на первый план именно научное знание. Само по себе это явление не может быть названо чем-то негативным, но нивелирование иных, вне научных, форм знания как способа организации социальной информации, формирует некоторые предпосылки для технологизации процесса управления социальным развитием. Если упростить данную схему, то речь идет об утрате телеологического аспекта социальных изменений, где социальное развитие того или иного сегмента социальной системы становится самоцелью.

Итак, на основании вышеизложенного, следует сделать вывод о том, что

¹¹³ Дудина В.И. Эпистемологическая реконфигурация социального знания: от репрезентации к перформативности // Журнал социологии и социальной антропологии. N 3, 2012. С. 43

в сложившихся условиях необходимо обращение к исследованию, которое будет направлено на теоретическое обоснование и концептуализацию критериев социального развития в контексте информационного подхода. Наиболее продуктивным полем здесь представляется концептуализация процессов циркуляции социальной информации в ходе ее оформления в знание, принимаемое как субъективная оценка изменений социального порядка с точки зрения и конкретной ситуации, и социальной системы в целом.

Использованные источники:

1. Семенков Ю.А. Международный индекс счастья и индекс качества жизни в зеркале макроэкономических показателей. М.: Скимень, 2012.
2. Вознякевич Е.Е. Научная рефлексия и формирование самосознания молодого ученого // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3: Экономические, гуманитарные и общественные науки. 2010. № 3. С. 56-61
3. Коротаев А. В. Законы истории: Математическое моделирование развития Мир-Системы. Демография, экономика, культура. М.: КомКнига/URSS, 2007.
4. Вознякевич, Е. Е. Дискуссия о новой парадигме гуманитарных наук (о книгах издательства "Алетейя", вышедших в серии "Тела мысли") // Вопросы философии, 2007, № 12. С. 171-175
5. Дудина В.И. Эпистемологическая реконфигурация социального знания: от репрезентации к перформативности // Журнал социологии и социальной антропологии. N 3, 2012. С. 35-50

УДК 159.923-053.6

*Фетисова А. А.
студент 3 курса*

*институт педагогики, психологии и социологии
Сибирский Федеральный Университет
Живаева Ю.В., к.психол.н.*

доцент

*кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО
Красноярский государственный медицинский университет
им. проф. В. Ф. Войно-Ясенецкого
Россия, г. Красноярск*

ТРЕНИНГ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ФЛЕКСИБИЛЬНОСТИ У ПОДРОСТКОВ

В статье рассмотрено понятие ригидности, и флексибильности. Представлены результаты исследования ригидности у подростков. Обозначены методы диагностики и коррекции ригидности.

Ключевые слова: программа тренинга, коррекция ригидности, подросток, оценка эффективности.

The article considers the concept of rigidity, and flexibility. Presents results of a study of rigidity in adolescents. The designated methods to diagnose and correct

rigidity.

Key showprogramme training, correction rigidity, teen, performance evaluation.

Основополагающим фактором личностного и профессионального саморазвития человека, является внутренняя среда личности, ее активность, мера взаимодействия человека с окружающим миром, а также потребность в самореализации. Ригидность (лат. *rigidus* - жесткий, твердый) - неготовность, затрудненность в изменении намеченной субъектом программы деятельности в условиях, требующих ее перестройки согласно новым ситуационным требованиям [2].

Психическая ригидность определяется преимущественно через категорию способностей - «индивидуально-психологических особенностей личности, являющихся условием успешного выполнения той или иной продуктивной деятельности». Отсюда ригидность понимается, как (относительная) неспособность личности в случае требований объективной ситуации: «изменить свою психическую установку», «реагировать на новую ситуацию», «изменить действие или отношение», «поставить себя на место другого человека», «изменить поведение», «реорганизовать проблемный материал», «переструктурировать способы поведения», «усвоить новые средства приспособления», «корректировать программу деятельности». Противоположное ригидности свойство обозначается термином «флексibilität». Флексibilität - это способность индивидуума изменить свою психическую установку или легко приспособиться к изменившейся ситуации.

При низкой ригидности человек не испытывает страха перед новым, понимает необходимость самоизменения и готов к этим изменениям. По мнению Э. В. Галажинского, в обычных условиях человек может и не демонстрировать ригидного поведения, хотя нередко ригидность как состояние сочетается с ригидностью как чертой характера, а потому проявляется с исключительной силой и тотально[1].

В современной действительности именно вариативность социальных ситуаций влияет на процесс становления подрастающего поколения. Изучение возможности коррекции показателей ригидности и формирования флексibility в подростковом возрасте, имеет уникальное значение с точки зрения социальной психологии, психологии личности и т.д. поскольку это период вхождения личности в широкий социальный мир, отличающийся появлением большого количества новых социальных ролей.

С целью изучения ригидности у подростков нами было организовано и проведено исследование на базе муниципального бюджетного образовательного учреждения средней общеобразовательной школы города Красноярск. Выборка исследования представлена учащимися 9-х классов в количестве 40 человек (по 20 в классе). Средний возраст исследуемых 15 – 16 лет. С целью исследования ригидности в качестве диагностического инструментария мы использовали Томский опросник ригидности (ТОР) Г.В.

Залевского. Томский опросник ригидности (ТОР), созданный Г.В. Залевским и позволяющий оценить психическую ригидность как трудность в изменении программы поведения в целом или отдельных ее элементов в соответствии с требованиями изменяющейся ситуации [3].

Анализируя показатели исследования учеников по шкале Ио (общая интернальность), которая отражает уровень субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями, мы обнаруживаем, что у исследуемых 8 «А» класса 20% - это низкий уровень субъективного контроля, средний - 64%. У исследуемых 8 «В» класса выявлены следующие показатели по данной шкале: низкий уровень характерен лишь 12% исследуемых, а средний для 68%. Высокий показатель, соответствующий высокому уровню субъективного контроля, выявлен у 20% исследуемых 8 «В» класса и 16% исследуемых 8 «А» класса. Шкала Ид (интернальность в сфере достижений) отражает уровень субъективного контроля над эмоционально положительными событиями и ситуациями. Высокий уровень по данной шкале характерен для 20% учащихся как в 8 «А», так и в 8 «В» классе. Средний уровень выявлен у 68% учащихся 8 «А» класса и 64% учащихся 8 «В» класса. Низкие показатели по данной шкале выявлены у 12% исследуемых 8 «А» класса и 16% исследуемых 8 «В» класса. По шкале Ин (интернальность в сфере неудач), которая отражает уровень субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, в 8 «В» классе преобладают показатели среднего уровня - 72%, также как и в 8 «А» классе - 68%. Высокий уровень выявлен у 20% учащихся как 8 «В» класса, так и 8 «А» класса. Низкие показатели по данной шкале выявлены в следующем соотношении: 12% исследуемых 8 «А» класса и 8% исследуемых 8 «В» класса. Это свидетельствует о том, что учащиеся 8 «А» класса в большей степени склонны приписывать ответственность за неудачи и неприятности другим людям или считать их результатом невезения. Шкала Ип (интернальность в профессиональной деятельности), охватывающая ситуации учебной, профессиональной и любой другой активности, преследующей достижение человеком конкретной цели, выявлена в следующем соотношении: высокий уровень выявлен у 4% учеников 8 «А» класса и 8% учеников 8 «В» класса. Средний уровень характерен для 80% учащихся 8 «В» класса и для 84% учащихся 8 «А» класса. Низкие показатели по данной шкале выявлены у 12% испытуемых в обоих классах. Интернальность в межличностном общении (Им), характеризует активность, направленную на поддержание межличностных отношений в той мере, в которой это устраивает данного человека. В 8 «А» классе преобладают средние показатели - 72%, также как и в 8 «В» классе - 72%. Высокие показатели по данной шкале выявлены в следующем соотношении: 20% учащихся 8 «А» класса и 16% учащихся 8 «В» класса. Низкий уровень характерен для 8% исследуемых 8 «А» класса и для 12% исследуемых 8 «В» класса. Шкала Оа (отрицание активности), отражает убежденность человека в бессмысленности какой-либо деятельности, направленной на достижение жизненных целей. Высокие показатели, дающие представление о

мировоззренческих установках, соответствующих «убежденной экстернальности», выявлены у 8% исследуемых как 8 «А» класса, так и 8 «В» класса. Средний уровень характерен для 60% учащихся 8 «А» класса и 56% учащихся 8 «В» класса. Низкий уровень по данной шкале, подтверждающий склонность к интернальности, характерен для 36% учеников 8 «В» класса и 32% учеников 8 «А» класса. Данные исследования свидетельствуют о примерной равноценности состава групп.

Основываясь на работы Э.В. Галажинского «Ригидность как общесистемное свойство человека и самореализация личности» [2] и Г.В. Залевского «Теория фиксированных форм поведения» [4], мы разработали программу тренинга, направленную на формирование флексибельности подростков. С целью выявления эффективности реализации тренинговой программы нами была проведена повторная диагностика.

Для определения эффективности проведения программы тренинга, направленной на формирование флексибельности результаты первичной и повторной диагностик были обработаны при помощи t-критерия Стьюдента, позволяющего выявить достоверность различий. Были получены результаты свидетельствующие о том, что сравниваемые значения первичной и повторной диагностик статистически достоверно различаются с вероятностью допустимой ошибки меньше 0,05 по всем шкалам методики ТОР у исследуемых экспериментальной группы, что дает нам основание сделать вывод, что реализуемая программа игр и упражнений, направленная на формирование флексибельности эффективна.

Использованные источники:

1. Галажинский, Э. В. Ригидность как общесистемное свойство человека и самореализация личности / Учеб. для вузов психол. специальности / Э.В. Галажинский – М., 2000.
2. Залевский, Г. В. Психическая ригидность в норме и патологии: Учеб. для вузов / Г.В.Залевский. - Томск: Изд-во Том. унив.- 1993.- 272 с.
3. Лукьянов, О.В. Проблема идентичности и психической ригидности в психологической образовательной практике / Диссерт. исслед. – Томск 1999.- С.173-181.

УДК 316.7

Фищенко Р.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

СЕМЬЯ И ЕЁ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается семья как социальный институт в его эволюционном развитии. Современная семья находится в состоянии перехода от старых образцов поведения и установок на жизненные ценности, от прежних форм отношений к новым.

Ключевые слова: семья, брак, социальный институт, историческое развитие семьи.

Семья играет важную роль в жизни каждого человека и общества в целом. И неудивительно, что на каждом новом этапе развития общества, когда происходит переоценка ценностей, возрастает интерес к проблемам семьи, морали, духовности. В настоящее время, в усложнившихся условиях современного бытия, семья как уникальный посредник между интересами личности и общества, оказалась в эпицентре общественных катаклизмов. Переход к рыночным отношениям и связанные с этим апатия, обнищание немалой части населения резко отразились на самочувствии семьи, ее воспитательном потенциале, стабильности.

Семья – главный институт человеческого общества, который в свою очередь, включает множество более частных институтов, а именно институт брака, институт родства, институт материнства и отцовства, институт собственности, институт социальной защиты детства и опеки.

Институт брака не охватывает всю сферу семейной жизни и уж тем более все многообразие отношений между родственниками – близкими и дальними. Он подразумевает совокупность норм и санкций, которые регулируют отношения супругов. Одни нормы носят юридический характер и регламентируются законодательством, другие относятся к культурным и регламентируются морально – обычаями и традициями.

Функции семьи – это способы проявления ее активности, способы жизнедеятельности всей семьи и отдельных ее членов. Среди разнообразных функций семьи важнейшими являются репродуктивная, воспитательная, хозяйственно-экономическая, рекреационная, социально-статусная, медицинская.

Репродуктивная функция связана с биологическим воспроизводством членов общества. Общество не может существовать, если нет налаженной системы замещения одного поколения другим. Семья – это гарантированное и институционализированное средство пополнения населения. Социально-демографическая ситуация в России вызывает большую озабоченность. Снижается рождаемость, стареет население, увеличивается количество однодетных и бездетных семей, растет внебрачная рождаемость.

Неблагоприятные социально-экономические факторы породили механизм депопуляции регионов страны, что влечет за собой ухудшение возрастной структуры населения и, следовательно, уменьшение контингента трудоспособного населения. В этих условиях необходимо принятие неотложных мер по преодолению негативных тенденций демографического

развития России, усиление в этих процессах роли государственной семейной политики.

С социализацией молодого поколения, то есть с передачей ему накопленных знаний, опыта, моральных и других ценностей старших поколений связана воспитательная функция. Новое поколение, приходящее на смену старому, способно научиться социальным ролям только в процессе социализации.

Семья – ячейка первичной социализации. Родители передают детям свой жизненный опыт, прививают хорошие манеры, обучают ремеслам и теоретическим знаниям, закладывают основы владения устной и письменной речью, контролируют их действия.

Хозяйственная функция охватывает различные аспекты семейных отношений: ведение домашнего хозяйства, составление и использование семейного бюджета, организацию семейного потребления, проблему распределения домашнего труда, поддержку и опеку над престарелыми и инвалидами.

На реализацию хозяйственно-экономической функции семьи непосредственное влияние оказывают денежные доходы и предоставляемые государством социальные гарантии.

В нашей стране, где невысок уровень механизации в быту, труднодоступна сеть бытовых услуг, бытовые проблемы ложатся в первую очередь на плечи женщин. Женщине приходится нередко совмещать деятельность в сфере общественного производства и домохозяйства, особенно в сфере семейного быта. Поскольку государство не способно предоставить выбор предпочтительного для них образа жизни, то решение проблемы двойной занятости женщин должно проходить на уровне семейного консенсуса, в порядке перераспределения семейно-бытовых обязанностей между всеми членами семьи.

Традиционная модель, когда жена встречала мужа у домашнего очага, безропотно снося все обиды и раздражения своего повелителя, уходит в прошлое. Подавляющее большинство женщин сегодня тоже работают и тоже приносят в свой дом груз усталости.

Наблюдения показывают, что полнее всего силы восстанавливаются в семейной обстановке, в общении с близкими, детьми. Рекреационные аспекты семейной жизни тесным образом связаны с культурой семейных отношений, а это, как никогда ранее, влияет на жизнедеятельность семьи вообще, на ее стабильность и в конечном итоге на само существование брачной пары.

Социально-статусная функция обеспечивает представление определенного социального статуса членам семьи, воспроизводство ее социальной структуры. Каждый человек, воспитанный в семье, получает в качестве наследия некоторые статусы, близкие к статусам членов его семьи. Это, прежде всего, относится к таким важным для личности статусам, как национальность, социальное положение, место в городском или сельском укладе жизни и т.д. В классовых обществах принадлежность семьи к

определенному социальному слою предоставляет ребенку возможности и вознаграждения, характерные для этого слоя, и в подавляющем большинстве случаев определяет его дальнейшую жизнь. Конечно, классовый статус может изменяться благодаря усилиям человека и благоприятным обстоятельствам, но начало будущего нужно искать в семье этого человека. Семья обязательно должна осуществлять ролевую подготовку ребенка к статусам, близким к статусам его родителей и родственников, прививая ему соответствующие интересы, ценности и формируя образ его жизни.

Медицинская функция чаще всего носит профилактический характер. Она состоит в соблюдении здорового образа жизни, отказе от вредных привычек, активном отдыхе, усвоении гигиенических навыков, проведении оздоровительных мероприятий. Члены семьи должны располагать информацией по вопросам здоровья, своевременно обращаться к медицинским работникам за советами и помощью, выполнять их назначения.

Итак, семья как общность людей, связанных отношениями супружества, родительства, родства, совместного домохозяйства, как основная ячейка общества, выполняет важнейшие социальные функции: играет особую роль в жизни человека, его защите, формировании личности, удовлетворении духовных потребностей, обеспечении первичной социализации. Семья является уникальным социальным институтом, посредником между индивидом и государством, транслятором фундаментальных ценностей от поколения к поколению. В ней заключен мощный потенциал воздействия на процессы общественного развития, воспроизводства рабочей силы, становления гражданских отношений. Семья имеет консолидирующее значение, противостоит социальному противоборству и напряженности.

Использованные источники:

1. Бедный М.С. Демографические факторы здоровья / М.С. Бедный. М., 1998.
2. Давлетгаряева Р.Г. Воспитание как определяющий фактор дальнейшего развития человечества. В сборнике: Современный мир: экономика, история, образование, культура сборник научных трудов. Уфа, 2005. С. 301-304.
3. Игебаева Ф.А. Проблемы стабилизации и дестабилизации городской семьи // European Social Science Journal. 2016. № 1. с. 350-355.
4. Игебаева Ф.А. Влияние образа жизни городской семьи на стабильность брачно-семейных отношений // Современный мир: экономика, история, образование, культура: сб. научных трудов. - Уфа: Изд-во БГАУ, 2005.— С.257– 263.
5. Игебаева Ф.А. Образ жизни городской семьи и факторы ее дестабилизации //Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2013, № 1 – С.140 – 142.
6. Игебаева Ф.А. Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. //Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.

*Хазиева Г.Р.
студент 3 курса
факультет «Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Протацкая А.А.
студент 3 курса
факультет «Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Искандаров Р.О.
студент 3 курса
факультет «Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Бесчастнова Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедры «Экономическая теория»
Уфимский государственный авиационный технический
университет
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ В РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В статье рассматривается роль покупательной способности в РБ, и ее влияние на экономическое и социальное развитие. Связь доходов населения с покупательной способностью.

Ключевые слова: уровень жизни, доходы населения, покупательная способность.

ANALYSIS OF THE PURCHASING POWER OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

The article discusses the role of the purchasing power in the Republic of Bashkortostan, and its impact on economic and social development. Contact incomes of the population purchasing power.

Keywords: quality of life, income of population, purchasing power.

Уровень жизни населения является одной из важнейших характеристик социально-экономической системы. Это уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей. [1]

Основными показателями уровня жизни являются: доходы населения; покупательная способность; образование; недвижимость и наличие товаров длительного пользования; питание; демографические тенденции; безопасность; уровень безработицы. [2]

Доходы населения — это сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени. Динамика основных показателей денежных доходов населения представлена на рисунке 1 за 2015 год.

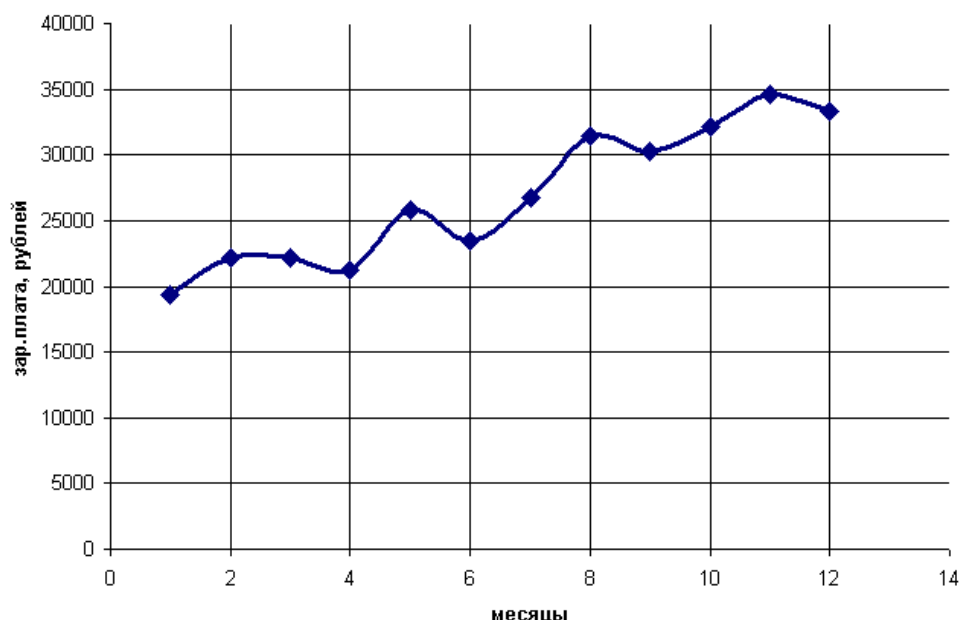


Рисунок 1. Номинальные денежные доходы на душу населения

Денежные доходы, которые являются одним из основных источников удовлетворения потребностей людей, не только определяют материальное положение населения, но большей степени отражают состояние и эффективность экономики. Реальное содержание доходов населения выражается в показателе его покупательной способности. [3]

Покупательная способность — экономический показатель, обратно пропорциональный количеству валюты, необходимой для покрытия определённой потребительской корзины из товаров и услуг.[4] Покупательная способность показывает, сколько среднестатистический потребитель может купить на определённую сумму денег товаров и услуг при существующем уровне цен. Покупательская способность населения является величиной непостоянной. Оказывают влияние на нее и демографические факторы, и колебания в социальной сфере. Также на среднюю стоимость товаров в значительной степени влияет цена на энергоносители, к ним относятся: газ, нефть, газ и т.д. А стоимость газа и нефти, в свою очередь, напрямую зависит от перечня экономических обстоятельств в государстве, так и за его пределами. При анализе покупательской способности, обычно:

- исследуются способности определенных его слоёв;
- изучаются предпочтения в выборе услуг / товаров;
- изучается количество приобретенных конкретных видов товаров с расчетом на каждую исследуемую в стране группу населения.

Рассмотрим на примере продовольственных товаров покупательную способность жителей Республики Башкортостан за 2015 год:

продовольственные товары, кг в месяц	%
говядина	85,5
рыба мороженная	77
молоко цельное, л	96,5
масло сливочное	95,9
масло подсолнечное	81,8
яйца куриные, 10 шт.	88,9
сахар-песок	70,2
мука пшеничная	88,1
хлеб из пшеничной муки	90,9
рис шлифованный	77,5
картофель	105,1

Рисунок 2. Покупательная способность [5]

При изучении уровня жизни исчисляются показатели покупательной способности денежных доходов всего населения. Т.е. через количественную оценку уровня и динамики покупательной способности можно получить обобщенную характеристику достигнутого обществом уровня жизни. [6]

Доходы и покупательная способность имеют не только социальное значение, но экономическое, как фактор экономического подъема.

Повышение покупательной способности доходов населения, а в результате и платежеспособности спроса является основой механизма экономического подъема. Чтобы увеличить покупательную способность населения необходимо: повысить доходы наиболее бедной и средней части населения; своевременная выплата зарплаты, пенсий, стипендий и других социальных выплат; снизить цены.

Использованные источники:

1. __Статистическое исследование уровня жизни населения Республики Башкортостан. *Бесчастнова Н.В., Хабибуллина Г.Р. Экономика и социум.* 2015. № 6-2 (19). С. 254-259.
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Уровень_жизни
3. <http://www.grandars.ru/student/statistika/pokazateli-dohodov-naseleniya.html>
4. <http://kak-bog.ru/pokupatelskaya-sposobnost>
5. http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/statistics
6. Анализ доходов домашних хозяйств РФ. *Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю.* В сборнике: Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества (Аитовские чтения) Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 145-148.

УДК 316.7

МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены межнациональные различия невербального общения. Во избежание конфликтов и недоразумений при общении с представителями других стран, важно знать, что означает тот или иной жест у разных народов.*

***Ключевые слова:** невербальные средства общения, мимика, взгляд, жест.*

Глазами человек воспринимает значительно больше, чем ушами. Большая часть информации (до 75%) передается невербальными средствами общения. Многие жесты не фиксируются сознанием, но в полной мере передают настроение и мысли человека [1].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7 %, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%, и за счет невербальных средств на 55%. Профессор Бердвиссл проделал аналогичные исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения [2].

Ежедневно мы используем десятки жестов, почти не задумываясь об их смысле и не всегда отдавая себе в том отчет, что они способны передавать о нас гораздо больше информации другим людям, чем слова [3].

Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны – они хмурятся, когда сердятся – у них сердитый взгляд. Кивание головой почти во всем мире обозначает, «да» или утверждение. Похоже, что это врожденный жест, так как он также используется глухими и слепыми людьми. Покачивание головой для обозначения отрицания или несогласия является также универсальным. Жест «пожимание плечами» является хорошим примером универсального жеста, который обозначает, что человек не знает или не понимает, о чем речь.

Интересно, что в каждой стране наряду с повсеместно принятыми, распространенными жестами существуют свои невербальные средства коммуникации, закрепленные в культуре и по-своему интерпретируемые. Это особенно важно учитывать, занимаясь подготовкой деловых переговоров с клиентами – представителями других стран [4].

Жест «О`Кей» или кружок, образуемый пальцами руки. Кружок сам по

себе обозначает букву «О» в слове O'key. Значение «ОК» хорошо известно во всех англоязычных странах, а также в Европе и в Азии, в некоторых же странах этот жест имеет совершенно другое происхождение и значение. Например, во Франции он означает «ноль» или «ничего», в Японии он значит «деньги», а в некоторых странах Средиземноморского бассейна этот жест является непристойным.

Поднятый вверх большой палец. В Америке, Англии, Австралии и Новой Зеландии поднятый вверх большой палец используется при «голосовании» на дороге, в попытках поймать попутную машину. Второе значение – «все в порядке». В некоторых странах, например, в Греции этот жест означает «заткнись», поэтому можете представить себе положение американца, пытающегося этим жестом поймать попутную машину на греческой дороге.

V-образный знак пальцами. Этот знак очень популярен в Великобритании и Австралии и имеет оскорбительную интерпретацию. Во время второй мировой войны Уинстон Черчилль популяризировал знак «V» для обозначения победы, но для этого обозначения рука повернута тыльной стороной к говорящему. Если же при этом жесте рука повернута ладонью к говорящему, то жест приобретает оскорбительное значение – «заткнись». Во многих странах этот жест означает также цифру «2» [3].

Говоря о себе, европеец покажет рукой на грудь, а японец – на нос.

Поворот указательным пальцем у виска в Голландии означает, что кто-то сказал остроумную фразу, а у нас – «придурок».

Поднятые брови в Германии означают восхищение; в Англии – выражение скептицизма.

Постукивание указательным пальцем по носу в Италии выражает недоверие. Этот же жест в Голландии означает, что говорящий или тот, о ком говорят, находится в состоянии алкогольного опьянения.

В Алжире или Египте арабский жест подзывания схож с российским жестом прощания.

В той или иной степени обусловлены культурой и другие элементы экспрессивного поведения человека, например поза. В Америке движение с выпрямленным телом символизирует силу, агрессивность и доверие. Когда же американцы видят согбенную фигуру, то могут «прочитать» потерю статуса и достоинства. А в Японии люди, выпрямившие поясницу, считаются высокомерными.

Уроженец Тибета, встретив незнакомого, показывает ему язык. Этим знаком приветствия он хочет сказать: «У меня на уме нет ничего дурного». Тем же жестом индеец майя обозначал, что он обладает мудростью, индус так выражает гнев, китаец – угрозу, а европеец – насмешку, поддразнивание.

Эскимосы в знак приветствия ударяют знакомого кулаком по голове и плечам. Лапландцы трутся носами.

Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он выразительно стучит себя по голове; немецкий шлепок по лбу открытой

ладонью – эквивалент восклицания: «Да ты с ума сошел!». Кроме того, немцы так же, как американцы, французы и итальянцы имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: «Сумасшедшая идея...».

Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных смыслов. В США, Италии, Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или всего-навсего призыв прислушаться к тому, что сказано. В Нидерландах и во Франции такой жест просто означает отказ. Если надо жестом сопроводить выговор, указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

Наиболее распространенным жестом является прикосновение, или тактильный контакт. Большинство культур накладывают множество ограничений на прикосновения.

В разных культурах значительно отличается и допустимое количество прикосновений. Так, в Англии собеседники очень редко прикасаются друг к другу. В Кембридже между студентами принято обмениваться рукопожатиями дважды в год – в начале и в конце учебного года. В странах Латинской Америки, напротив, частота прикосновений очень велика [5].

В большинстве западных цивилизаций, когда встает вопрос о роли правой и левой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других исламских странах, таких, как Индонезия или Малайзия! Нельзя протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая рука и пользуется дурной славой.

Таким образом, не зная различий невербального языка разных народов, можно легко попасть впросак, обидев или хуже того, оскорбив вашего собеседника. Если человек сумеет предугадать реакцию своего собеседника, наблюдая за его невербальным поведением, это поможет избежать многих недоразумений. Поэтому каждый должен быть осведомлен о различиях в трактовке жестов, мимики и телодвижений у представителей разных стран

Хорошее знание языка и особенностей невербального общения позволяют уверенно вести процесс коммуникации, эффективно организовывать взаимодействие, понимать и учитывать психические состояния партнеров по общению.

Использованные источники:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
2. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КБЮ, 1992.
3. Попова Ж.Г. Общение без слов: межнациональные особенности невербального общения // Менеджмент в России и за рубежом. Периодическое издание. Москва, 2003.
4. Игебаева Ф.А., Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы

Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
5. Игебаева Ф.А., Кильдиярова И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.

УДК 33

*Хайдукова Д.А.
студент гр.ЭКмз-1402*

*Институт финансов, экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье проведен факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия на примере ОАО «КуйбышевАзот», выявлены факторы, влияющие на эффективность его деятельности.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, факторный анализ.

FACTOR ANALYSIS OF PROFIT AND PROFITABILITY OF THE COMPANY

Annotation: In the article the factorial analysis of profit and profitability of the company is conducted on an example of JSC "KuibyshevAzot", the factors influencing the efficiency of its activities are identified.

Keywords: profit, profitability, factor analysis.

Показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, уровня его финансового благополучия. Анализ прибыли позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать необходимые инструменты для их устранения. На практике используются различные методы анализа прибыли предприятия, одним из которых является факторный анализ, предполагающий выявление факторов, воздействующих на величину прибыли.

Основным финансовым результатом по обычным видам деятельности предприятия является прибыль от продаж. Рассмотрим методику факторного анализа данного показателя прибыли.

Важнейшими факторами, влияющими на величину прибыли от продаж, являются: объемы продаж в натуральном и стоимостном выражении; структура и ассортимент выпускаемой продукции; затраты на 1 рубль реализованной продукции [2, 4].

Расчет общего изменения прибыли ($\Delta\Pi$) от продажи продукции (работ, услуг) производится по формуле:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (1)$$

где Π_1 и Π_0 - прибыль отчетного и базисного периодов.

Изменение прибыли от продаж за счет изменения объема реализованной продукции ($\Delta\Pi_1$) рассчитывается:

$$\Delta\Pi_1 = \Pi_0 \cdot (k_1 - 1), \quad (2)$$

где Π_0 – прибыль базового периода; k_1 – коэффициент роста реализации продукции, исчисленный по полной себестоимости:

$$k_1 = \frac{C_1}{C_0}, \quad (3)$$

где C_0 и C_1 – полная себестоимость проданной продукции за базовый и отчетный периоды.

Изменение прибыли от продаж за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции ($\Delta\Pi_2$) рассчитывается:

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_0 \cdot (k_2 - k_1), \quad (4)$$

где k_2 – коэффициент роста проданной продукции, исчисленный в оптовых ценах:

$$k_2 = \frac{B_1}{B_0}, \quad (5)$$

где B_0 и B_1 – выручка от продаж за базовый и отчетный периоды.

Изменение прибыли от продаж за счет изменения уровня затрат на 1 рубль реализованной продукции ($\Delta\Pi_3$) рассчитывается:

$$\Delta\Pi_3 = B_1 \cdot \left(\frac{C_0}{B_0} - \frac{C_1}{B_1} \right). \quad (6)$$

Общее изменение прибыли от реализации за отчетный период дает сумма отклонений по каждому из факторов, определяемая по формуле:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = \Delta\Pi_1 + \Delta\Pi_2 + \Delta\Pi_3. \quad (7)$$

Проведем факторный анализ прибыли от продаж на примере ОАО «КуйбышевАзот», являющегося одним из ведущих предприятий российской химической промышленности. Предприятие осуществляет свою деятельность по следующим направлениям: производство капролактама и продуктов его переработки (полиамид-6, технические и текстильные нити, шинный корд, полиамидные и смесовые ткани, инженерные пластики); производство аммиака и азотных удобрений; производство технических газов (азот, кислород, аргон).

В табл. 1 представлены исходные данные для проведения анализа.

Таблица 1 – Исходные данные для проведения факторного анализа

прибыли от продаж ОАО «КуйбышевАзот»

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2014/2013	2015/2014
Выручка, тыс. руб.	28045053	30873295	38091870	2828242	7218575
Себестоимость продаж, тыс. руб.	21387373	23825393	24801656	2438020	976263
Коммерческие расходы, тыс. руб.	2989540	2939046	3407327	-50494	468281
Себестоимость полная, тыс. руб.	24376913	26764439	28208983	2387526	1444544
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3668140	4108856	9882887	440716	5774031

Для расчетов полная себестоимость продукции определяется как сумма себестоимости продаж и коммерческих расходов.

Изменение прибыли от продаж за счет изменения объема реализованной продукции за 2014 и 2015 годы составит:

$$\Delta\Pi_1(2014) = 3668140 \cdot \left(\frac{26764439}{24376913} - 1 \right) = 359265 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi_1(2015) = 4108856 \cdot \left(\frac{28208983}{26764439} - 1 \right) = 221765 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение прибыли от продаж за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции за 2014 и 2015 годы составит:

$$\Delta\Pi_2(2014) = 3668140 \cdot \left(\frac{30873295}{28045053} - \frac{26764439}{24376913} \right) = 10653 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi_2(2015) = 4108856 \cdot \left(\frac{38091870}{30873295} - \frac{28208983}{26764439} \right) = 738938 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение прибыли от продаж за счет изменения уровня затрат на 1 рубль реализованной продукции за 2014 и 2015 годы составит:

$$\Delta\Pi_3(2014) = 30873295 \cdot \left(\frac{24376913}{28045053} - \frac{26764439}{30873295} \right) = 70797 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi_3(2015) = 38091870 \cdot \left(\frac{26764439}{30873295} - \frac{28208983}{38091870} \right) = 4813327 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма влияния факторов на изменение суммы прибыли составит:

$$\Delta\Pi(2014) = 359265 + 10653 + 70797 = 440716 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi(2015) = 221765 + 738938 + 4813327 = 5774031 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты факторного анализа обобщим в табл. 2.

Таблица 2 – Результаты факторного анализа прибыли от продаж

Факторы	Изменение прибыли от продаж, тыс. руб.	
	2014	2015
1. Изменение объема реализации продукции	359265	221765
2. Изменение структуры и ассортимента	10653	738938
3. Изменение уровня затрат на 1 руб. товарной продукции	70797	4813327
Итого	440716	5774031

Из таблицы видно, что в результате изменения объема реализации продукции сумма прибыли увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 359265 тыс. руб., за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции прибыль увеличилась на 10653 тыс. руб., а за счет изменения (снижения) затрат на 1 рубль реализованной продукции увеличилась на 70797 тыс. руб. В целом, под влиянием этих факторов прибыль от продаж увеличилась в 2014 году на 440716 тыс. руб.

В 2015 году в результате изменения объема реализованной продукции сумма прибыли увеличилась на 221765 тыс. руб., за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции – на 738938 тыс. руб., за счет изменения (снижения) затрат на 1 рубль реализованной продукции – на 4813327 тыс. руб. В целом прибыль от продаж в 2015 году увеличилась на 5774031 тыс. руб.

Таким образом, по результатам факторного анализа прибыли от продаж ОАО «КуйбышевАзот» можно сделать вывод, что в 2014 году наибольшее влияние на изменение прибыли оказало изменение объема реализации продукции, а в 2015 году – изменение уровня затрат на 1 руб. товарной продукции.

Показатель абсолютной суммы прибыли при анализе результатов деятельности предприятия не может полностью охарактеризовать, насколько эффективно оно работало. Для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия рассчитываются показатели рентабельности. Для обоснования мероприятий в области повышения эффективности деятельности предприятия также целесообразно использование результатов факторного анализа.

Существуют различные подходы к факторному анализу показателей рентабельности. Так, фирмой «DuPont» был предложен способ управления рентабельностью активов через разложение коэффициента рентабельности на факторы, отражающие различные аспекты деятельности предприятия. Первоначально модель представляла собой влияние двух факторов на рентабельность активов (ROA, Return On Assets): рентабельности продаж и оборачиваемости активов, позволяя оценить вклад системы продаж предприятия и степени интенсивности использования активов в формирование рентабельности активов [3].

Затем была разработана трехфакторная модель Дюпона, использующая

коэффициент рентабельности собственного капитала (*ROE*, Return On Equity) как интегральный показатель эффективности деятельности предприятия, представляющий наибольший интерес для акционеров [3].

Формула расчета рентабельности собственного капитала имеет вид:

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{A} \times \frac{A}{СК} \quad (8)$$

где *ЧП* – чистая прибыль, *B* – выручка, *A* – активы, *СК* – собственный капитал.

или:

$$ROE = ROS \times K_{oa} \times K_{фз} \quad (9)$$

где *ROS* – коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли, *K_{oa}* – коэффициент оборачиваемости активов, *K_{фз}* – коэффициент финансовой зависимости.

Рентабельность продаж по чистой прибыли, оборачиваемость активов, коэффициент финансовой зависимости характеризуют одновременно три вида деятельности предприятия: операционную, инвестиционную и финансовую.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала ОАО «КуйбышевАзот» с помощью трехфакторной модели Дюпона. В табл. 3 представлены исходные данные для расчетов и результаты расчетов. При проведении анализа используем среднегодовые величины активов и собственного капитала.

Таблица 3 - Факторный анализ рентабельности собственного капитала ОАО «КуйбышевАзот» с использованием трехфакторной модели Дюпона

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2014/2013	2015/2014
Данные для расчетов					
Выручка, тыс. руб.	28045053	30873295	38091870	2828242	7218575
Чистая прибыль, тыс. руб.	2576536	1852073	5018860	-724463	3166787
Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	28944449	35739426	44378300	6794977	8638874
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	18042243	19224678	21772518	1182435	2547840
Результаты расчетов					
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS),%	9,2	6,0	13,2	-3,2	7,2
Коэффициент оборачиваемости активов (Koa)	0,97	0,86	0,86	-0,11	-0,01
Коэффициент финансовой зависимости (Kфз)	1,60	1,86	2,04	0,25	0,18
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	14,3	9,6	23,1	-0,05	0,13

Снижение рентабельности собственного капитала в 2014 году обусловлено снижением эффективности операционной, инвестиционной и финансовой деятельности: снижением рентабельности продаж по чистой прибыли, сокращением скорости оборота активов и ростом коэффициента финансовой зависимости. Фактором роста рентабельности собственного капитала в 2015 году является увеличение рентабельности продаж, характеризующее эффективность операционной деятельности предприятия.

В работе М.В. Алтуховой [1] обоснована 12-факторная модель *ROE* на основе трехфакторной модели Дюпона. Каждый фактор рентабельности собственного капитала в трехфакторной модели детализирован по отдельности.

Так, рентабельность продаж по чистой прибыли (*ROS*) декомпозируется на четыре фактора:

$$ROS = \frac{BП}{B} \times \frac{EBIT}{BП} \times \frac{ПДН}{EBIT} \times \frac{ЧП}{ПДН} \quad (10)$$

где *BП* - валовая прибыль, *EBIT* – прибыль до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль, *ПДН* – прибыль до налогообложения.

Декомпозиция *ROS* позволит провести детальный анализ различных уровней прибыли (валовой, операционной, до налогообложения, чистой).

Оборачиваемость активов (*Koa*) декомпозируются на шесть факторов:

$$K_{oa} = \frac{365}{\left(\frac{ДС \times 365}{B} + \frac{ДЗ \times 365}{B} + \frac{З \times 365}{B} + \frac{ПОА \times 365}{B} + \frac{ОС \times 365}{B} + \frac{ПВА \times 365}{B} \right)} \quad (11)$$

где *ДС* - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, *ДЗ* - дебиторская задолженность, *З* – запасы, *ПОА* - прочие оборотные активы (оборотные активы за исключением запасов, дебиторской задолженности и денежных средств), *ОС* - основные средства, *ПВА* - прочие внеоборотные активы (внеоборотные активы за исключением основных средств).

Декомпозиция *Koa* позволит выяснить, за счет каких факторов осуществляется эффективное управление оборотными и внеоборотными активами.

Коэффициент финансовой зависимости (*Kфз*) детализируется на два фактора:

$$K_{фз} = \frac{K}{СК} + \frac{БПО}{СК} + 1 \quad (12)$$

где *K* – сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов, *СК* - собственный капитал, *БПО* - беспроцентные обязательства (кредиторская задолженность и прочие статьи пассива баланса, кроме собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов).

На основании данной формулы можно провести анализ долговой нагрузки предприятия и определить ее влияние на рентабельность.

Подставляя формулы (10), (11), (12) в формулу (9), получится 12-факторная модель ROE:

$$ROE = \frac{ВП}{B} \times \frac{EBIT}{ВП} \times \frac{ПДН}{EBIT} \times \frac{ЧП}{ПДН} \times \frac{1}{365} \times \left(\frac{ДС \times 365}{B} + \frac{ДЗ \times 365}{B} + \frac{З \times 365}{B} + \frac{ПОА \times 365}{B} + \frac{ОС \times 365}{B} + \frac{ПВА \times 365}{B} \right) \times \left(\frac{K}{СК} + \frac{БПО}{СК} + 1 \right)$$

В таком виде модель ROE позволяет детально проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия, дать оценку бизнес-модели предприятия, определить, какие ее факторы создают стоимость компаний, повышают рентабельность собственного капитала и рентабельность продаж по чистой прибыли, ускоряют оборачиваемость активов и снижают коэффициент финансовой зависимости.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала ОАО «КуйбышевАзот» с помощью 12-факторной модели Дюпона. В табл. 4 представлены исходные данные для расчетов, в табл. 5 - результаты расчетов. При проведении анализа также использованы среднегодовые величины элементов активов и капитала.

Таблица 4 – Данные для анализа рентабельности собственного капитала ОАО «КуйбышевАзот» с использованием 12-факторной модели Дюпона, тыс. руб.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2014/ 2013	2015/ 2014
Выручка	28045053	30873295	38091870	2828242	7218575
Валовая прибыль	6657680	7047902	13290214	390222	6242312
EBIT	3486052	2957425	7380045	-528627	4422620
Прибыль до налогообложения	3204734	2298420	6618216	-906314	4319796
Чистая прибыль	2576536	1852073	5018860	-724463	3166787
Среднегодовая величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	1591821	1385003	2428670	-206818	1043667
Среднегодовая величина дебиторской задолженности	7912932	9087456	9526210	1174524	438755
Среднегодовая величина запасов	3712671	4720398	5416863	1007727	696465
Среднегодовая величина прочих оборотных активов	1082462	1754109	1696607	671647	-57502
Среднегодовая величина основных средств	8391713	8261766	9008029	-129947	746263
Среднегодовая величина прочих внеоборотных активов	6252852	10530696	16301923	4277844	5771228

Среднегодовая величина долгосрочных и краткосрочных кредитов	6202208	11247597	17078869	5045389	5831272
Среднегодовая величина собственного капитала	18042243	19224678	21772518	1182435	2547841
Среднегодовая величина беспроцентных обязательств	4699999	5267152	5526909	567153	259757

Таблица 5 – Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала ОАО «КуйбышевАзот» с использованием 12-факторной модели Дюпона

Показатели	Расчет	2013	2014	2015	Отклонение	
					2014/ 2013	2015/ 2014
Валовая маржа	ВП / В	0,24	0,23	0,35	-0,01	0,12
Эффект от коммерческих и административных расходов	ЕВИТ / ВП	0,52	0,42	0,56	-0,10	0,14
Эффект от финансовой деятельности (коэффициент процентного бремени)	ПДН / ЕВИТ	0,92	0,78	0,90	-0,14	0,12
Налоговый эффект (коэффициент налогового бремени)	ЧП / ПДН	0,80	0,81	0,76	0,00	-0,05
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS),%	ЕВИТ / В	9,2	6,0	13,2	-3,2	7,2
Управление денежными активами	ДС×365/В	20,72	16,37	23,27	-4,34	6,90
Управление дебиторской задолженностью	ДЗ×365 /В	102,99	107,44	91,28	4,45	-16,16
Управление запасами	З×365 /В	48,32	55,81	51,90	7,49	-3,90
Управление прочими оборотными активами	ПОА×365 / В	14,09	20,74	16,26	6,65	-4,48
Управление основными средствами	ОС×365 /В	109,22	97,67	86,32	-11,54	-11,36
Управление прочими внеоборотными активами	ПВА×365 / В	81,38	124,50	156,21	43,12	31,71
Коэффициент оборачиваемости активов (Koa)	В / А	0,97	0,86	0,86	-0,11	-0,01
Долговая нагрузка	ЗК / СК	0,34	0,59	0,78	0,24	0,2
Уровень беспроцентных обязательств в собственном капитале	БПО / СК	0,26	0,27	0,25	0,01	-0,02
Коэффициент финансовой зависимости (Kфз)	А / СК	1,60	1,86	2,04	0,25	0,18
Рентабельность собственного капитала	ЧП / СК	14,3	9,6	23,1	-0,05	0,13

(ROE), %					

Таким образом, на снижение рентабельности продаж по чистой прибыли в 2014 году повлияло снижение валовой маржи, эффекта от коммерческих и административных расходов, эффекта от финансовой деятельности. Увеличение перечисленных показателей в 2015 году оказало положительное влияние на динамику рентабельности продаж, которая увеличилась на 7,2% по отношению к 2014 году.

На сокращение скорости оборачиваемости активов в 2014 году оказало влияние увеличение периода оборота дебиторской задолженности, запасов, прочих оборотных активов и прочих внеоборотных активов. В 2015 году увеличение периода оборота денежных активов и прочих внеоборотных активов нивелировало действие сокращения периода оборота дебиторской задолженности, запасов, прочих оборотных активов и основных средств на скорость оборота совокупных активов, в итоге, значение коэффициента оборачиваемости активов не изменилось.

Рост коэффициента финансовой зависимости за анализируемый период обусловлен ростом долговой нагрузки из-за роста величины кредитного портфеля.

Таким образом, анализ табл. 5 показывает в 2015 году повышение эффективности управления запасами, дебиторской задолженностью, основными средствами и прочими оборотными активами, повышения эффекта от операционной деятельности, характеризуемый ростом валовой маржи, от коммерческих и административных расходов, от финансовой деятельности. Также результаты анализа свидетельствуют о снижении эффективности управления денежными активами, прочими внеоборотными активами, повышении налоговой и долговой нагрузки.

Анализ прибыли и рентабельности предприятия, оценка факторов, влияющих на их уровень, позволяет выявить резервы увеличения прибыли и разработать рекомендации по повышению доходов и оптимизации расходов предприятия.

Использованные источники:

1. Алтухова М.В. Как оценить бизнес-модель компании // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. URL: http://www.profiz.ru/se/3_2014/bisne_model/
2. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: КНОРУС, 2016. – 245 с.
3. Кузнецова Т.А. Моделирование и факторный анализ рентабельности компаний // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2013. - №4 (20). – С. 157-162.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 639 с.

УДК 338

*Хамзина О.И., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
Солдатова Е.С.
студент 5 курса
экономический факультет
Ульяновская государственная сельскохозяйственная
академия им.П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

В статье рассматривается значение продовольственной безопасности России, как одного из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны и фактора сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимого условия реализации стратегического национального приоритета.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольственная независимость, импортозамещение, продукты питания.

*Khamzina O.I. Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of "Accounting and Auditing"
The Ulyanovsk state agricultural academy named after P. A. Stolypin
Russia, Ulyanovsk
Soldatova E.S.
student
5th year, Department of Economics
The Ulyanovsk state agricultural academy named after P. A. Stolypin
Russia, Ulyanovsk*

FOOD SECURITY OF RUSSIA

The article discusses the importance of food security in Russia, as one of the main directions of ensuring national security of the country and the factor of preservation of its statehood and sovereignty, the most important component of the demographic policy, the necessary conditions for the implementation of the strategic national priority.

Key words: food security, food sovereignty, import substitution, food.

Продовольственная безопасность страны является неотъемлемой частью ее национальной безопасности. Обеспечение населения продуктами питания представляет собой важную социально-экономическую задачу, решение которой имеет огромное значение для России.

Россия в настоящее время устанавливает твердые ограничения импорта продовольствия на свою территорию. В данной ситуации представляется актуальным рассмотреть вопрос самообеспеченности Российской Федерации, то есть отношения собственного производства продуктов питания

к их потреблению.

Впервые термин «продовольственная безопасность» был введен в практику на состоявшейся в 1974 г. в Риме Всемирной конференции по проблемам продовольствия, организованной Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (FAO) после резкого роста мировых цен на зерно, и раскрыто как понятие более чем через 20 лет в 1996 году на всемирной встрече на высшем уровне по проблемам продовольствия. По итогам встречи была принята Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности World Food Summit, WFS 96 3 - Corr. 1. Rome, Italy, 1996. В соответствии с этой декларацией продовольственная безопасность - состояние экономики, при котором населению страны в целом и каждому гражданину в отдельности гарантируется обеспечение доступа к продуктам питания, питьевой воде и другим пищевым продуктам в качестве, ассортименте и объемах необходимых и достаточных для физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения страны.

Продовольственная безопасность Российской Федерации является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения.

Следует различать понятия «продовольственная независимость» и «продовольственная безопасность».

Продовольственная независимость Российской Федерации – это устойчивое отечественное производство продуктов питания в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов.

Продовольственная безопасность Российской Федерации – это состояние экономики государства, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность пищевых продуктов для каждого гражданина страны, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления продуктов питания, необходимых для активного и здорового образа жизни.

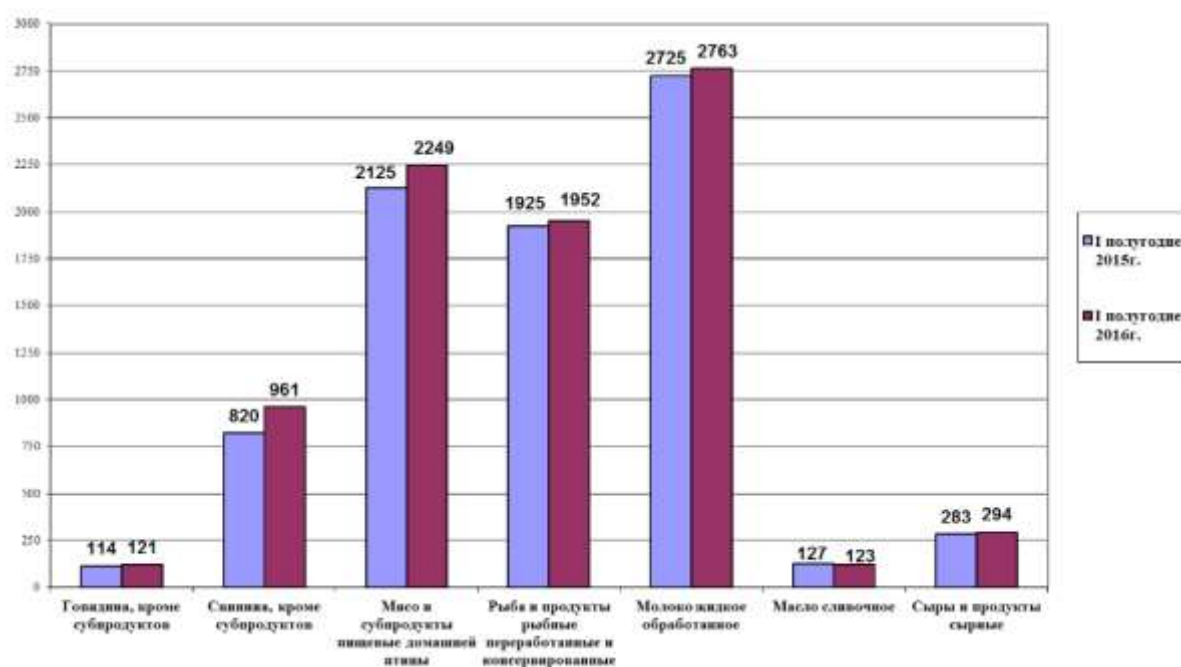
Проблема продовольственной безопасности содержит много аспектов. В настоящее время присутствует большое различие в развитии продовольственного хозяйства отдельных регионов. Большая часть населения живет в условиях явно недостаточного питания, либо вообще голодает. Данные причины обусловлены, в первую очередь, социально-экономическими факторами развития того или иного региона. Кроме этого,

продовольственная безопасность включает в себя не только международные, но и внутренние – национально-политические и социально-экономические аспекты. Даже в странах с высоким жизненным уровнем имеются группы населения с невысоким уровнем потребления продовольствия в виду таких причин, как застойная безработица, недостаток требуемого образования, неспособности адаптироваться к новым условиям постиндустриальной цивилизации.

Импортозамещение является важным фактором достижения утраченной продовольственной безопасности, одной из наиболее вероятных и оправданных стратегий экономического роста, и развития аграрного рынка России на современном этапе. Предполагается, что при должном уровне государственной поддержки импортозамещение станет неким стимулом для развития и защиты собственного агропроизводства.

Проблема импортозамещения возникла после введения странами Запада санкций. На протяжении 2014-2015 гг. года были введены новые пакеты санкций, касающиеся приоритетных отраслей экономики РФ. Основными из которых являются следующие: запрет доступа российских компаний и банков к финансовым рынкам Европы и США, прекращение инвестиций в РФ, запрет поставок высокотехнологичного оборудования для добывающей и обрабатывающей отраслей, запрет экспорта и импорта из России в страны Запада товаров военно-промышленного комплекса, прекращение реализации проекта «Южный поток» и др. К санкциям против России присоединились Австралия, Канада, Европейский Союз и США.

Производство основных видов импортозамещающих продуктов в Российской Федерации представлено на рисунке 1.



Источник: Росстат

Рис.1 Производство основных видов импортозамещающих продуктов в

Учитывая, что для обеспечения продовольственной безопасности собственное производство должно обеспечивать не менее 80% потребности в продуктах питания, следует отметить, что в динамике трех лет наблюдается рост уровня самообеспеченности основной сельскохозяйственной продукцией.

В целях удовлетворения федеральных потребностей в продуктах питания необходима государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Основным средством государственного воздействия, влияющим на самообеспечение региона продовольствием, является проведение протекционистской политики по отношению к местным товаропроизводителям.

Таблица 1 - Уровень самообеспеченности основной сельскохозяйственной продукцией в РФ, %

Вид продукции	2013 год	2014 год	2015 год
Зерно	140,6	153,7	149,1
Мясо	78,5	82,8	88,8
Молоко	77,5	78,6	80,5

Источник: Росстат

В ситуации введенных по отношению к России санкций со стороны западных стран и дорожания продовольственных товаров следует осуществлять ежемесячный мониторинг цен на установленный перечень продовольственных товаров, что будет способствовать проведению адаптивной ценовой политики на продовольственном рынке в отношении социально значимой продукции первой необходимости, предусматривающей обоснование ограничения торговых надбавок оптовиков и розничных торговых организаций.

Для решения проблем продовольственной безопасности России требуется сформировать и законодательно зафиксировать механизмы увеличения доступности и качества продовольствия. Комплекс направленных на достижение этой цели мероприятий должен включать в том числе:

- улучшение инфраструктуры продовольственного рынка и повышение ее доступности для всех товаропроизводителей аграрно-продовольственного сектора;
- разработку системы адресной продовольственной помощи;
- введение изменений и поправок в функционирующие нормативные правовые акты с целью получения единого государственного органа по контролю над качеством и безопасностью пищевых продуктов;
- стимулирование перехода от производства «обезличенного»

продовольствия к выпуску отечественных продовольственных товаров под торговыми марками, что позволит повысить качество и увеличить конкурентоспособность продукции отечественных товаропроизводителей.

Использованные источники:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации //Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ.
2. Прохорова, Л.М. Оценка современного уровня состояния продовольственной безопасности Ульяновской области / Л.М. Прохорова, Н.Е. Климушкина // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 10-1 (75-1). - С. 753-756.
3. Прохорова, Л.М. Динамика базовых структур продовольственной безопасности в Ульяновской области / Л.М. Прохорова, С.В. Челнокова // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 10-1 (75-1). - С. 220-223.
4. Хамзина, О.И. Продовольственная безопасность России: вектор на импортозамещение / О.И. Хамзина, Р.Э. Замалетдинова // Успехи современной науки. – 2015.- № 3. - С.33-37.
5. Хамзин, И.И. Оценка инвестиционной привлекательности территорий как основа софинансирования инвестиционных аграрных проектов / И.И. Хамзин, О.И. Хамзина, Е.В. Банникова // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 12-2 (41-2). - С.400-402.
6. Сайт Федеральной службы государственной статистики // http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/prez-surinov.pdf

УДК 330.1

*Хамзина О.И., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

Якупова А.Д.

студент 5 курса

экономический факультет

Ульяновская государственная сельскохозяйственная

академия им. П.А. Столыпина

Россия, г. Ульяновск

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В статье рассмотрены основные составляющие экономической безопасности хозяйствующих субъектов в современных условиях. Обеспечение экономической безопасности предприятий является одним из приоритетных направлений в системе экономической безопасности России.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, внешняя и внутренняя опасность, угрозы, риск-менеджмент.

*Khamzina O.I. Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of "Accounting and Auditing"
The Ulyanovsk state agricultural academy named after P. A. Stolypin
Russia, Ulyanovsk
Yakupova A.D.
student
5th year, Department of Economics
The Ulyanovsk state agricultural academy named after P. A. Stolypin
Russia, Ulyanovsk*

THE BASIC THEORETICAL PRINCIPLES OF ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

The article describes the basic components of the economic security of business entities in the modern world. Ensuring economic security of enterprises is one of the priorities in the economic security of Russia.

Key words: economic security of the enterprise, external and internal dangers, threats, risk management.

Современные условия, в которых функционируют хозяйствующие субъекты, рыночная конкуренция, внешнеполитическая и внешнеэкономическая нестабильность, внутренние факторы ориентируют организации на поиск новых путей преодоления угроз их экономической безопасности.

В настоящее время экономическая безопасность трактуется на двух базовых уровнях:

- на уровне государства – как единая система обеспечения эффективного функционирования, защищающая финансово-экономическую и политико-правовую сферы, гарантирующая продовольственную безопасность и независимость, стабильность и надежность работы ключевых составляющих жизни общества.
- на уровне предприятия – как отдельный структурный элемент деятельности хозяйствующего субъекта, целью функционирования которого является защита общей совокупности активов, пассивов и других элементов функционирования организации.

Организационная структура любой современной компании представляет собой совокупность различных центров ответственности, взаимосвязанных между собой линиями ответственности. Эти линии определяют направление движения информации [1, с. 156].

В зависимости от сферы возникновения угрозы экономической безопасности предприятия бывают внутренние и внешние.

Внешние угрозы возникают за пределами хозяйствующего субъекта. Внутренние, напротив, связаны с хозяйственной деятельностью предприятия и его персонала.

Доминирующими источниками угроз для экономической безопасности

хозяйствующих субъектов является внешняя среда. Хозяйствующие субъекты находятся в постоянном взаимодействии с внешней средой через материальные потоки, обмен информацией, финансы и т.п. Кроме этого, существуют взаимосвязь с контрагентами [2]. В связи с этим очень важной проблемой является выявление причин и факторов экономической нестабильности предприятия [3, с. 461].

К внешним угрозам экономической безопасности хозяйствующих субъектов относятся: нормативно-правовое регулирование, влияющее на условия деятельности; нарушение информационного обеспечения работы предприятия; недобросовестная конкуренция; политическая обстановка в стране; несовершенство рыночной инфраструктуры; несанкционированный доступ конкурентов к информации, представляющей коммерческую тайну; противоправные действия криминальных структур; хищения материальных средств; мошенничество; повреждение активов и объектов основных средств предприятия.

Решение вопросов экономической безопасности предприятий зависит от условий конкретной ситуации. Особое место в системе обеспечения экономической безопасности предприятия занимает риск-менеджмент. Так как риски являются неотъемлемым атрибутом предпринимательской деятельности [4].

Риск-менеджмент можно представить как систему методов, приемов и мероприятий, которые позволяют в определенной степени прогнозировать возможность рисков и принимать решения по управлению ими.

Целью разработки мероприятий по управлению риском является обеспечение дальнейшего успешного функционирования предприятия. Эта цель может быть достигнута за счет решения следующих основных задач: выявление возможных экономических рисков и снижения финансовых потерь.

Система управления предпринимательским риском представляет собой последовательность действий, которая обеспечивает разумное сочетание рисков и выгод.

Приемы риск-менеджмента представляют собой приемы управления риском. В системе управления риском важная роль принадлежит правильному выбору мер предупреждения и минимизации риска, которые в значительной мере определяют ее эффективность. Они состоят из средств разрешения рисков и приемов снижения степени риска.

Управление риском - это постоянный процесс с обратной связью, при котором принятые решения подвергаются периодическому анализу, пересматриваются. Время идет, обстоятельства меняются и несут с собой перемены: появляются новые виды риска, или новые сведения об имеющихся видах риска, или дешевет стратегия управления риском.

Теория и практика управления риском выработала ряд основополагающих принципов, которых следует придерживаться. Основные из них:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- необходимо думать о последствиях риска;
- нельзя рисковать многим ради малого.

Использованные источники:

1. Хамзина, О.И. Децентрализация управления и организация учета по центрам ответственности / О.И. Хамзина, И.И. Болтунова // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. – Пенза: ГСХА, 2014.- С.155-158.
2. Дозорова, Т.А. Методические подходы оценки эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственными организациями/ Т.А.Дозорова, Н.М.Нейф // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2013. - № 3 (23). - С. 132-138.
3. Хамзина, О.И. Особенности аудита несостоятельного предприятия / О.И. Хамзина, К.С. Прохорова // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 2 (55). - С. 461-463.
4. Навасардян, А.А. Оценка потенциальной несостоятельности предприятия / А.А. Навасардян, Е.М. Болтунова // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: материалы II-й Международной научно-практической конференции. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2012. – С. 60-64.

УДК 37.014.5

*Хамуев А.Ш.
магистрант 3 года обучения
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
Южно-Российский институт управления
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы управления образованием. Уточняется категориальный аппарат сферы исследования. Обоснована взаимосвязь основных подходов к определению сущности образования. Охарактеризованы особенности управления образованием как социальной системой.

Ключевые слова: образование, система образования, управление образованием.

The article discusses the theoretical and methodological frames of education management. The categorical apparatus of the study is specified. The article researches the relationship of the main approaches to defining the essence of education, the features of management education as a social system.

Key words: education, system of education, education management.

В настоящее время образование является важнейшим стратегическим ресурсом устойчивого развития, обеспечивающим эффективное социально-экономическое развитие общества. Среди факторов развития человечества образование закономерно выдвигается на первое место. Роль знаний в экономическом развитии стран мира стремительно возрастает, опережая значимость средств производства и природных ресурсов. Данную тенденцию отмечали авторы многочисленных публикаций на протяжении 1990-2000-х гг. Так, в структуре национального богатства мирового сообщества по оценкам Всемирного банка, физический капитал занимает 16% общего объема, природные факторы производства дают 20-процентный вклад, доля человеческого капитала достигает 64%. Роль образования в развитии общества и обеспечении процветания государства невозможно переоценить, так как именно от уровня образованности общества зависит возможность государства оставаться конкурентоспособным на мировой арене.

При исследовании проблем управления образованием необходимо рассмотреть некоторые исходные понятия, поскольку это позволит более четко сформулировать проблемы, имеющиеся в образовательной деятельности, и предметно проанализировать подходы к их решению. Категориальный аппарат данной научной области представляется сформировавшимся и достаточно разработанным в современной литературе. Так, можно выделить несколько подходов к определению сущности и содержания образования, связанные с особенностями соответствующих общественных наук. Например, философия исследует общее предназначение, цели и задачи образования; социология акцентирует внимание на роли образования в формировании определенной социальной среды; педагогика (единственная наука, для которой данная категория является центральной) изучает образование как целостный педагогический процесс, организуемый и управляемый обществом и государством посредством соответствующих институтов.

В экономических науках также сложился плюрализм мнений по данному вопросу. В частности, Г.А.Балыхин обращает внимание, что в современной отечественной литературе наиболее часто встречаются концепции, согласно которым образование рассматривается как потребность, разновидность услуги, институт, сфера общественного сектора экономики, важнейшая функция государства, фактор безопасного развития общества,

механизм, обеспечивающий связь поколений¹¹⁴. В рамках данного исследования наибольший интерес представляют концепции образования как важнейшей потребности человека, образования как вида экономической деятельности и соответствующей услуги как его продукта, образования как социального института. По нашему мнению, системное представление об образовании дает синтетический, комплексный подход как взаимосвязь некоторых указанных выше концепций (рис. 1.1).



Рис 1. Взаимосвязь некоторых современных подходов к сущности образования.

Прежде всего, *образование рассматривается как важнейшая духовная потребность человека* в ряду неэкономических потребностей, реализация которой состоит в познании внутренних и внешних по отношению к индивиду свойств, характеристик, явлений и др. Занимая определенное место в различных системах классификаций человеческих потребностей, она отличается рядом особенностей:

- многоаспектность субъекта, множество носителей (индивид - социальная группа – общество);
- особое место в системе потребностей (проявление потребности в образовании по мере удовлетворения физиологических и некоторых других потребностей);
- бесконечность процесса удовлетворения (в связи с постоянным приращением знания и совершенствованием науки);
- постоянное совершенствование и развитие потребности по мере развития самого индивида (с накоплением знаний расширяется область непознанного, в связи с этим усиливается потребность в дальнейшем образовании).

В целом удовлетворение потребности в образовании обеспечивает расширение возможностей жизнедеятельности и развития человека и

¹¹⁴ Балыхин, Григорий Артемович Система образования как фактор социально-экономического развития России принципы и организационно-экономические методы управления : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : Москва, 2004 396 с. РГБ ОД, 71:05-8/12. С. 22.

общества

При удовлетворении образовательной потребности основные субъекты системы образования вступают во взаимодействие по поводу производства, распределения и потребления образовательных благ. **Образование, таким образом, это услуга, представляющая собой социально значимое благо.** Как отмечают Л.Е.Басовский и В.А.Панин, образование – это процесс воспитания и обучения, в ходе которого приобретаются знания, умения и навыки, воплощающиеся в образ жизни и деятельности человека получившего образование¹¹⁵. Как и большинство услуг образовательная услуга является неосязаемой, неделимой в плане отделения процессов производства и потребления, непостоянной в качественном отношении и несохраняемой.

В результате **образование выступает важнейшим видом экономической деятельности**, в котором участвует значительная часть занятых в экономике работников. Для экономического устройства сферы образования характерен ряд особенностей, проявляющихся в организации отношений обмена - экономического взаимодействия производителей и покупателей образовательных услуг, когда первые предлагают обучение на возмездной основе, а вторые принимают решения о выборе образовательных программ по приемлемым ценам для себя или своих детей. Эти отношения имеют ряд особенностей, отличающих их от отношений купли-продажи стандартных видов товаров:

1. Недостаток информации – слабая информированность потребителей о специфике предоставляемой услуги, отсутствие возможности получения достоверной информации, а также профессиональных знаний для оценки имеющейся.

2. Препятствия инвестиционным решениям - высокая степень неопределенности будущих индивидуальных выгод принятого решения об образовательных инвестициях в человеческий капитал.

3. Локальный монополизм – пространственная (монополия образовательных организаций в территориях с низкой плотностью населения.

4. Влияние внешних эффектов – выгоды, преимущества в получении образования для ближайшего окружения обучающихся и обучившихся, общества и государства в целом.

Изъяны рынка образовательных услуг в сочетании с ценностными представлениями о правах граждан на получение образования обуславливают необходимость участия государства в осуществлении образовательной деятельности. **Образование формируется и функционирует как общественный институт** в рамках функционального подхода. Современная система образования – это совокупность индивидов и организаций, специализирующихся на обеспечении приобретения другими индивидами нужных им знаний и компетенций.

¹¹⁵ Басовский Л.Е., Панин В.А. Экономика образования: - Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014. С. 12

Социальный институт образования охватывает все возрастные группы. Современное образовательное пространство РФ включает следующие сосуществующие уровни (в применении к отдельному индивиду — этапы образования), которые регламентированы Федеральным законом от 29.12.2012 № 279-ФЗ «Об образовании в РФ» (рис. 1.2):

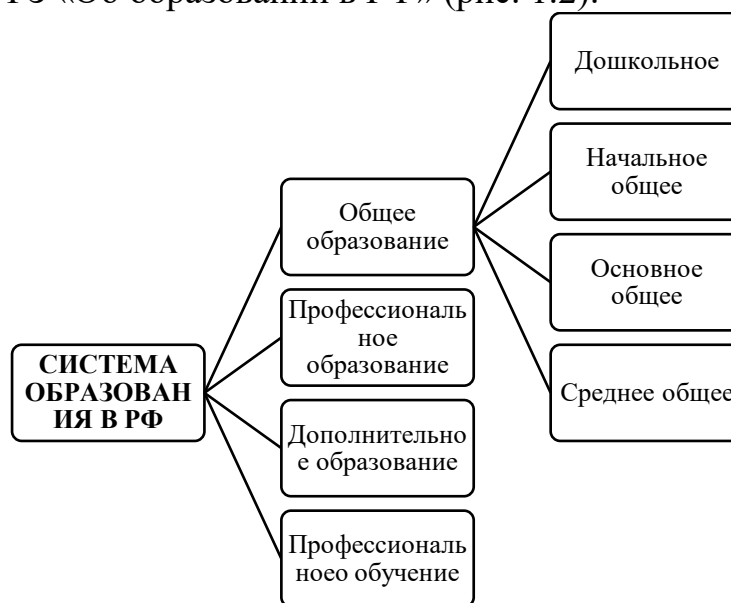


Рис. 2. Уровни образования в РФ

Иерархическую структуру имеет также система профессионального образования, включающая следующие уровни:

- 1) среднее профессиональное образование;
- 2) высшее образование - бакалавриат;
- 3) высшее образование - специалитет, магистратура;
- 4) высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации.

Дополнительное образование включает в себя такие подвиды, как дополнительное образование детей и взрослых и дополнительное профессиональное образование.

Все уровни и подгруппы образовательной системы взаимосвязаны и реализуют различные общественные задачи.

Содержание понятия «образование» раскрывается в ст.2 Федерального закона от 29.12.2012 № 272 «Об образовании в Российской Федерации» как многозначная категория, подразумевающая, с одной стороны, «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства»; с другой стороны, - совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов. Таким образом, законодательно закреплён «обществоведческий» подход к трактовке указанного термина.

В силу наличия большого числа внутренних и внешних

функциональных связей, высокой степени сложности организации, комплексного характера функционирования и развития и других особенностей *образование представляет собой социальную систему, одну из подсистем общества*. Согласно законодательству система образования включает в себя:

1) федеральные государственные образовательные стандарты и федеральные государственные требования, образовательные стандарты, образовательные программы различных вида, уровня и (или) направленности;

2) организации, осуществляющие образовательную деятельность, педагогических работников, обучающихся и родителей (законных представителей) несовершеннолетних обучающихся;

3) федеральные государственные органы и органы государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие государственное управление в сфере образования, и органы местного самоуправления, осуществляющие управление в сфере образования, созданные ими консультативные, совещательные и иные органы;

4) организации, осуществляющие обеспечение образовательной деятельности, оценку качества образования;

5) объединения юридических лиц, работодателей и их объединений, общественные объединения, осуществляющие деятельность в сфере образования.

Система образования, являясь типичной сложной, преимущественно формальной организацией, как социальная система характеризуется рядом особенностей:

- специализация и координация различных типов и видов образовательной (педагогической) деятельности;

- стандартизация учебного процесса;

- формально-неформальный процесс социального взаимодействия основных субъектов – обучающегося и обучающего;

- дифференцированная и интегрированная система социальных позиций, четко определяющая объем полномочий и обязанностей администрации, преподавателей и учащихся и т.п.

Одной из важнейших особенностей системы образования является иерархическая система управления, координация и взаимосвязь различных уровней управления, что позволяет весьма эффективно реализовать проводимую государством политику в области образования. Как и любая социальная система, система образования нуждается в упорядочении своей организации, в наличии управляющих органов, которые, в свою очередь, образуют самостоятельную систему управления.

Особенности управления в образовании как социальной системе, определенной сфере жизнедеятельности общества, обусловлены ее специфическим характером, рассмотренным выше. Поскольку образование выступает объектом интереса не только отдельной личности, но и общества

в целом и самого государства., то данная деятельность и предоставляемые ею блага перемещаются в сферу публичных интересов и отношения в этой области регулируются публичным правом. Несомненно, что управление образованием выступает одним из направлений деятельности государства. Конституционные положения закладывают правовую основу социального и, в частности, государственного управления образованием в Российской Федерации. Формирование, функционирование и развитие общественных отношений в образовательной сфере определяют установленные Конституцией общественные принципы управления¹¹⁶, применимые к различным сферам, в том числе и к образованию (рисунок 3).



Рис. 3. Конституционные принципы управления образованием.

Безусловно, управление образованием, направленное на объединение усилий государства и общества в решении проблем образования, носит государственно-общественный характер. Основная идея заключается в том, чтобы предоставить субъектам образования максимум прав и свобод в выборе различных типов образовательных учреждений содержания, форм и методов в организации учебного процесса и т.д. Необходимость государственного управления образованием предопределена общественной значимостью данной функции, высокой потребительской ценностью данного блага как для индивида, так для общества, уязвимостью рыночного механизма в данной сфере.

Таким образом, особенности государственного управления образованием определены, прежде всего, спецификой предмета управленческого воздействия. С другой стороны, для системы управления образованием характерен в настоящее время особый метод правового регулирования. Управленческие отношения, складывающиеся в процессе функционирования образовательных учреждений, могут быть одновременно отношениями и субординации, и равноправного партнерства, причем зачастую - между одними и теми же участниками образовательного процесса. Отсюда возникает необходимость в особом методе регулирования

¹¹⁶ Дубровина, Светлана Юрьевна. Становление и эволюция организационно правовых форм управления образованием в России // Право и образование. – 2011. – № 4.. – С. 114-115.

и особой отрасли права.

Использованные источники:

1. Балыхин, Григорий Артемович Система образования как фактор социально-экономического развития России принципы и организационно-экономические методы управления : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : Москва, 2004 396 с. РГБ ОД, 71:05-8/12. С. 22.
2. Басовский Л.Е., Панин В.А. Экономика образования: - Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014. С. 12
3. Дубровина, Светлана Юрьевна. Становление и эволюция организационно-правовых форм управления образованием в России // Право и образование. – 2011. - № 4.. – С. 114-115.

УДК 174

Хасанова Л.Р.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ИСКУССТВО УПРАВЛЯТЬ ЛЮДЬМИ

Аннотация. В статье рассматриваются общие методологические вопросы управления. Дается научное обоснование необходимости повышения роли и ответственности современных руководителей, что требует формирования и развития их деловых и личностных качеств.

Ключевые слова: руководитель, эффективность управленческой деятельности, стили руководства, культура общения.

Актуальность данной темы определяется тем, что в литературе отсутствуют исследования влияния собственно характерологических особенностей на стиль руководства, которые оценивались бы субъективно, самими руководителями, а также отсутствуют данные сравнительного анализа особенностей руководителей высшего звена.

Сегодня совершенно очевидно, что не только настоящее, но и будущее творят менеджеры – люди, управляющие трудовым коллективом в самых различных сферах деятельности и обеспечивающие решение всего комплекса стоящих перед ними задач (экономических, социальных, политических, экологических и т.д.), создающие условия для лучшей жизни сотрудников. И в каждом конкретном случае успех зависит от личных качеств менеджера, от его умения работать с людьми [1; 3].

Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля необходимый для того, чтобы сформировать и достичь цели организации. Управление должно быть направлено на успех и выживание.

Управление коллективом, средней или значительной величины, требует от индивида, занимающего руководящую должность, способности находить подход к каждому подчиненному, стимулируя его на выполнение поставленных задач, умения подчинять индивидуальные запросы каждого

члена коллектива общим целям. Поскольку ключевым элементом рассматриваемых систем управления являются люди, для менеджмента (как процесса) характерна высокая степень неопределенности. В менеджменте нет, и не может быть жестко определенных правил и алгоритмов – каждое решение, каждый шаг управленца определяются особенностями его личности и контекстом каждой конкретной ситуации [2; 4].

Управление, является в некоторой степени искусством. Возможно, это и есть причина того, почему исследователям не удалось разработать и обосновать единую теорию. Совершенно обоснованно считается, что поиск и установление равнодействующей целевых ориентиров различных людей или же групп людей, решающих свои проблемы посредством взаимодействия с организацией, является ключевой ролью менеджмента. Если менеджменту удастся ориентировать организацию так, что достижение целей организации позволяет отдельным людям и группам людей, от деятельности которых зависит успех функционирования организации в конкурентной среде, достигать своих целей, то можно сказать, что менеджмент ведет организацию в правильном направлении. Если же противоречия не разрешаются в целевых ориентирах организации, то это означает, что менеджмент не справляется со своей ключевой ролью [5; 9].

Выполнением основных функций менеджмента занят весь аппарат управления. Однако определяющее значение имеет деятельность руководителя, который выполняет различные роли. Эти роли взаимосвязаны.

Ведущая роль руководителя связана с принятием решений. Для обоснования принятия решений необходим обмен информацией внутри организации и с внешней средой. Определяющей характеристикой менеджмента является то, что это управление людьми. Отсюда – значимость межличностных ролей руководителя [6].

Рассмотрение основных функций управления и ролей руководителя является центральной проблемой менеджмента.

Власть руководителя зависит от ряда факторов, в том числе от его формальных полномочий, личностных качеств руководителя и подчиненного, реального влияния руководителя на подчиненного, конкретной ситуации. Например, в акционерном обществе рабочие подчинены генеральному директору. Однако в процессе приватизации рабочие стали акционерами своего предприятия. И в этом качестве они решают вопросы, связанные с руководством обществом, в частности – о назначении генерального директора [7; 10].

Баланс власти возможен в форме компромисса между руководителем и подчиненными. Руководитель «не замечает», например, нарушений дисциплины подчиненными. Подчиненные оказывают руководителю дополнительные услуги, предоставляют информацию, в том числе неформальную. И чем больше услуг, ресурсов получает руководитель, тем сильнее его зависимость от подчиненных, т.е. в большинстве своем самоуправление: влияние и некоторые манипуляции происходят неосознанно

(на подсознательном уровне), как со стороны управляющего, так и управляемого, хотя первый может манипулировать вполне осознанно.

Искусство управлять людьми, конечно, основано на понимании основной психологии человека, не каждого, естественно, но многих, а именно, у многих людей есть такие «кнопки управления», как желание халявы, дармовщинки, жадность, алчность, тщеславие, амбиции – это, скорее, пороки, а также, эмоционально-психологические аспекты – стеснительность, излишняя скромность, робость, нерешительность, боязнь сказать «Нет», неуверенность в себе, низкая самооценка и отрицательная жизненная Я-позиция – все это приводит к тому, что такими людьми, знающие, могут легко управлять... мало того, эти люди, как ни странно, подсознательно сами хотят, чтобы ими управляли, манипулировали и даже обманывали...[8].

Именно такие люди, которыми уже «по-управляли», почувствовав себя «жертвой» в этой психологической игре, переключаются в «преследователя», с вполне естественным желанием – «отомстить», не важно кому, главное теперь самому «по-управлять» другим человеком. Отсюда и возникает «рабско-властная» психология человека.

Использованные источники:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
2. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекций; Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.
3. Игебаева Ф.А. К вопросу об управленческой этике современного предпринимателя. В сборнике: Инновационные процессы в менеджменте. Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами. Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет. 2009 - С. 18-20.
4. Игебаева Ф.А. Искусство управлять людьми – одна из важнейших функций руководителя // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития [Текст]: материалы II Международной научно-практической конференции. – Курск, 2012. – С.122 – 124.
5. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.
6. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.
7. Игебаева Ф.А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009.- С.110-113.
8. Игебаева Ф.А., Марченко Ю.А. Роль этики в деятельности государственного служащего. В сборнике Актуальные вопросы развития

социально-экономических систем в современном обществе. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2014.- С.87-89.

9. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и глобальные проблемы современности. В сборнике: Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «АгроКомплекс-2010». - 2010. С. 228-229.

10. Давлетгаряева Р.Г. Универсальная этика и кризис современной цивилизации. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 182-183.

УДК 330.3

Хорсова А.В.
студент 3 курса
Экономический факультет
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

РЕСУРСНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РЕГИОНОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос, связанный с развитием экспортно-сырьевой модели экономики в России. Описана взаимосвязь между ресурсной обеспеченностью и экономическим ростом регионов России. Подчеркивается необходимость разработки инновационной стратегии для развития экономики страны и каждого ее региона.

Ключевые слова: стратегия развития, ресурсообеспеченность региона, экономический рост, инновации, экспортно-сырьевая экономика.

Abstract: The article discusses the issue of the development of raw materials export model of economy in Russia. It describes the relationship between resource security and economic growth of Russia. Emphasizes the need to develop innovative strategies for the development of the country and each of its region.

Keywords: strategy development, resourcing of the region, economic growth, innovation, raw materials export economy.

В то время как развитые страны главным направлением развития выбрали поддержку реального сектора экономики, Россия отдала предпочтение сырьевому пути. На некоторое время, этот путь создал иллюзию финансовой и социальной стабильности, однако вместе с тем, начался рост стоимости кредитов и издержек производства. Экспортно-сырьевой тип экономики, был выбран по причине того, что добыча и экспорт природных ресурсов занимает главное место в экономической деятельности

Российской Федерации. По оценкам МБРР природный капитал составляет более 80% национального богатства России. У данного типа развития есть ряд преимуществ и недостатков. К преимуществам можно отнести: техническое перевооружение, развитие инфраструктуры товаров и услуг, недостатками являются: снижение стимула для диверсификации и инновационного развития. Для стран с сырьевой направленностью характерно явление «голландской болезни». Этот экономический эффект характеризуется увеличением объемов экспорта сырья, ростом курса национальной валюты, снижением темпов развития национальной экономики, уменьшением объемов отечественного производства.

На данный момент времени, руководство нашей страны ставит амбициозные цели долгосрочного развития, и считает, что для достижения этой цели необходимо перейти к модели инновационного развития

В этой статье, рассматривается вопрос, какая связь существует (и существует ли вообще) между показателем экономического благосостояния страны и факторами, влияющими на этот показатель, а именно факторами сырьевого и инновационного развития.

Для того, чтобы увидеть, как влияют на экономический рост сырьевые и инновационные факторы, построим эконометрическую модель. Уравнение регрессии данной модели, после исключения всех статистически незначимых показателей выглядит следующим образом:

$y = 245723,1 + 0,3x_3 + 1,5x_6$, где Y - ВРП на душу населения, x_3 - объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности (добыча полезных ископаемых), а x_6 - численность персонала, занятого инновационными исследованиями и разработками. Коэффициент корреляции = 0,766, отсюда вывод, что связь между параметром Y и оставшимися значимыми факторами X_3 и X_6 , характеризующими сырьевой и инновационный тип развития соответственно, - сильная и прямая. При этом, оценив коэффициенты эластичности, выяснилось, что наибольшее влияние на ВРП все еще оказывают факторы, характеризующие сырьевой тип развития.

Конечно, добыча и экспорт полезных ископаемых приносит и будет приносить значительный доход. Однако это может негативно сказаться на будущем нашей страны. У России есть возможность развиваться по инновационному пути. Для этого необходимо будет сделать акцент на интеграции науки и производства, обеспечить производство новыми современными технологиями, увеличить инвестирования в науку, повысить качество образования. Переход к инновационному развитию не состоится, если сырьевой сектор экономики, останется невосприимчивым к новым технологиям.

Региональное социально-экономическое развитие в 2014 году характеризовалось ростом основных показателей экономического и социального развития в большинстве субъектов РФ, высоким уровнем межрегиональных различий.

На 2014 год ресурсообеспеченные регионы России расположились в следующем порядке:

1. Республика Саха(Якутия)
2. Ямало-Ненецкий автономный округ
3. Красноярский край

Наименее ресурсообеспеченными на 2014 год оказались - Орловская область и Кабардино-Балкарская Республика.

Для определения благосостояния регионов, обратимся к показателю ВРП — общий показатель суммы добавленных ценностей, созданных за определенный период всеми производителями, действующими на территории определенного региона. ВРП является обобщающим индикатором силы экономики данного региона (или наоборот, ее слабости в периоды спадов). По данным Госкомстат Чеченская Республика с показателем ВРП (на душу населения) = 88462,4 – занимает последнее место в списке экономически развитых регионов России, лидирующие позиции у Тюменской (1 422 113,3) и Сахалинской (1 369 003,1) областей. Тюменская область является одним из самых богатых регионов России, за счет того, что ее территория удивительно богата природными ресурсами. Тюмень — это стратегический и энергетический центр России. Здесь добывается около 92% российского газа и 67% всей нефти. Город Тюмень – это основной российский экспортер сырья.

Сахалинская область также богата, за счет скопления природных ресурсов на территории.

По сектору исследований и разработок можно привести следующие показательные данные.

На финансирование науки из средств государственного бюджета РФ в 2014 году было потрачено около 400,6 млрд.руб, что составило приблизительно 3,1 % расходов федерального бюджета. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в том же году составили 847527 млн.рублей. Затраты на технологические инновации в 2014 = 1211897,1 млн.рублей. При этом лидирующие позиции среди регионов в секторе инновационного развития занимают г. Москва и Санкт-Петербург.

В заключении, хотелось бы отметить, что проблема даже не столько в объеме выделяемых на инновационное развитие средств, сколько в их недостаточно рациональном и эффективном использовании, в отсутствии желания и умения довести до рынка результаты исследований и разработок в виде востребованных товаров, услуг и технологий. По данным ученых, реально в российской экономике используется не более 2% создаваемых научных знаний.

Использованные источники:

1. Маннапов А.Р., Особенности и проблемы перехода России к инновационной экономике. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. /Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru/journal/national/>
2. Регионы России: Социально-экономические показатели. /Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

3. Болтина Л.В., Российская экономика: отказ от сырьевой модели в пользу инновационной. /Журнал: Российское предпринимательство., выпуск №12-2/2011

УДК 339. 16

*Хохлова М.М.
студент 2 курса
финансово – экономический факультет
Шуклина З.Н., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск*

ПРЕДПОСЫЛКИ АКТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В статье рассмотрены предпосылки активного внедрения инноваций в розничной торговле. Инновации необходимы для технологий продаж в розничной торговле, позволяя совершенствовать сервис, снижать затраты на обслуживания и повышать эффективность коммерческого процесса.

Ключевые слова: розничная торговля, инновации в розничной торговле, инновационные технологии, технология продаж, торговые сети.

UDC 339.16

*Khokhlova M. M.,
the 2nd year student of economic faculty
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk
Scientific supervisor doctor of Economics, Professor shuklina Z. N.
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky
Russia, Bryansk*

PREREQUISITES FOR ACTIVE IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN RETAIL TRADE

The article considers the conditions for active implementation of innovations in retail trade. Innovation is necessary for technology sales in the retail trade, in order to improve service, reduce costs of maintenance and increase the efficiency of the commercial process.

Key words: retail trade, innovations in retail, innovation, technology, sales network.

Особую роль в экономике страны играет розничная торговля. Являясь источником поступления денежных средств в бюджеты различных уровней, торговля формирует основы стабильности государства и вносит значительный вклад в развитие отдельных районов страны. В России, в настоящее время, наблюдается рост розничной торговли сетевого типа. На

рынок пришли такие крупные торговые сети, как: «Ашан», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Лента», «О'КЕЙ», «Магнит». Они активно увеличивают свое присутствие в Москве и других крупных регионах страны, что отражается в рекордных показателях темпов роста бизнеса [6].

Даже в период экономического кризиса розничная торговля демонстрировала рост валового оборота на 3–5 процентов по сравнению с предыдущим годом, который в 2014 г. составил 26118,9 млрд руб. За весь период наблюдения (2008–2014 гг.) оборот розничной торговли вырос на 217425,5 млрд. руб. или практически в 3 раза (Таблица 1).

Таблица 1- Динамика розничной торговли в России

Период	Оборот, млрд. руб.	В % к соответствующему периоду предыдущего года
2008	13853,2	113,0
2009	14599,2	94,9
2010	16499	106,4
2011	19082,6	107
2012	21394,5	106,3
2013	23658,9	103,9
2014	26118,9	102,5
2015	2865,0	15,3
2016	2435,9	5,1

Основной причиной столь быстрого и динамичного развития торговли является усиление глобализационных процессов и проникновение на российский рынок зарубежных торговых сетей [4].

Розничная торговля представляет собой поштучную или небольшую по объему, продажу товаров или услуг [8]. Торговля обеспечивается специальными предприятиями или сетью предприятий, а также затрагивает каждого из нас каждый день, когда мы идём в магазин или покупаем билет в кино.

Одним из результатов производства нового знания являются инновации. По мнению Секерина В.Д. понятие «инновация» вошло в научную терминологию в начале 20-го века и первоначально означало проникновение некоторых элементов одной культуры в другую (обычаев, способов жизнедеятельности, в том числе производства). В настоящее время в различных дисциплинах, затрагивающих инновационные проблемы, в это понятие вкладывается различное содержание. Например, социология подчеркивает аспект духовного творчества и рассматривает инновацию в контексте научной и умственной деятельности. Это и мотивация трудовой деятельности, и способы поведения, качественно отличающиеся от имевшихся ранее. Как экономическую категорию термин «инновация» ввел в научный оборот Й. Шумпетер. В своей работе «Теория экономического развития» в 1911г. он впервые изучал вопросы «новых комбинаций», изменений производственных факторов, мотивированных

предпринимательским духом, и дал полное описание инновационного процесса. Согласно Й. Шумпетеру, инновация является главным источником прибыли: «прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций», «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития»[5].

Теоретическое системное определение представляет инновацию как активное или пассивное изменение данной системы в отношении к внешней среде.

К настоящему времени термин «инновация» широко используется в экономической науке. Однако разные авторы предлагают различные варианты его толкования в зависимости от того, какое свойство данного явления они считают основным. Понимают ли они инновацию как процесс, или как результат деятельности, либо и то и другое [5] (Таблица 2).

Таблица 1- Варианты определения инноваций

Автор	Содержание определения
П.Н.Завлин А.К.Казанцев	Инновация- использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленных на совершенствование процесса деятельности или его результатов.
Твисс	Инновация – процесс, в котором изобретение или новая идея приобретает экономическое содержание
А.И. Аньшин А.А. Дагаев	Инновация - первое практическое применение нового научно-технического (технологического), организационно-экономического, производственного или иного решения
Г.А. Смирнова Ф.Ф. Бездудный	Инновация - процесс реализации новой идеи в любой сфере жизни и деятельности человека, способствующий удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящий экономический эффект
Й.Шумпетер	Инновация - изменение производственных факторов, мотивированное предпринимательским духом. Цели- внедрение и использование новых видов товаров, новых способов и методов производства, новых источников сырья, освоение новых рынков ,новые формы организации производства(реорганизация с целью монополизации)

По мнению профессора Шуклиной З.Н. инновации являются эффективным средством повышения конкурентоспособности, создания новых продуктов и освоения новых рынков, ведут к притоку инвестиций и снижению издержек производства и обращения. Внедрение инновационных решений увеличивает занятость, повышает общий уровень экономического развития, способствует созданию всемирно известных торговых марок, продвижению национальных брендов на мировой рынок, удовлетворению запросов потребителей, появлению новых потребностей и спроса. В конкурентных условиях наибольшего успеха добиваются предприятия, целенаправленно и перманентно внедряющие в свою хозяйственную деятельность различные типы инноваций (не только продуктовые, но маркетинговые и управленческие) [7].

Актуальность темы обусловлена важностью проведения инноваций в розничную торговлю. Эта важность объясняется старанием конкурирующих

розничных сетей привлечь больше клиентов, улучшить сервис или уменьшить собственные издержки [1]. В любом случае, при эффективных инновациях крупные игроки розничной сети получают значительное преимущество перед конкурентами и значительную прибыль.

Россия по Bloomberg Innovation Index на 2016 год находится на 12 месте среди стран мира [11]. Это означает следующее:

1. Данный показатель довольно высокий, но необходимо понимать за счёт чего он достигается – высокий уровень образования и развития технологий в сфере промышленного производства.

2. Образование косвенно влияет на развитие инноваций в розничной торговле, ведь благодаря образованию появляются специалисты, в том числе и в сфере торговли, способные открыть новые проекты и дать новые идеи, что будут развивать инновации в розничной торговле.

3. Технологии промышленного производства уже не так влияют на розничную торговлю, ведь под этими технологиями понимаются, прежде всего, технологии нефтедобычи.

В итоге, положение в рейтинге Блумберг на 14 месте, не сильно влияет на развитие инноваций в сфере розничной торговли, ведь большая часть ресурсов, которые идут на развития инноваций вообще, приходится на нефтяную добычу.

Как указывается на сайте, затраты на инновационные технологии крупнейших сетей розничной торговли в России представлены в таблице (Таблица 3).

Таблица 3 – Затраты на инновационные технологии крупнейших сетей розничной торговли в России за 2011-2015 год, в млн.руб

Год	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	7 338,9	9 045,8	11 124,2	12 118,1	12 036,1
Центральный федеральный округ	2 756,1	3 048,5	3051,1	3778,3	4114,8
Московская область	132,4	521,9	812,5	1076,6	1343,8
г. Москва	1 714,7	1 767,8	1346,1	1774,7	1903,6

До 2014 года в России наращивались затраты на внедрение инноваций

в розничную торговлю, однако, в 2015 году начался спад вложений средств в данную сферу. Это обусловлено сложной экономической ситуацией в стране, при которой розничные сети начинают сокращать свои затраты в целом, а не только в сфере инноваций. Однако, не смотря на снижение вложений в развитие инноваций в розничной торговле, в целом по России, в ЦФО (Центральный Федеральный Округ), прежде всего в Москве и в Московской области, данные вложения растут. Экономическая ситуация в Москве лучше, чем в других областях России, что позволяет и дальше развивать данное направление. Кроме того, открываются новые предприятия розничной торговли, которые призваны привлечь покупателей именно инновационными технологиями и новыми предложениями в той или иной сфере [13].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что:

1. Основной объем вложений в инновации в розничной торговле происходит в ЦФО – более трети всех средств в России приходится главным образом на Москву и Московскую область. Именно там появляются инновации в сфере розничной торговли в первую очередь;

2. Объем вложений в данную сферу падает по всей России, но растёт в Москве и области.

Изучая российских лидеров по внедрению инноваций, мы должны, прежде всего, отметить торговую сеть «Магнит». Сеть розничной торговли в 2016 году, по версии авторитетного журнала Forbes, попала в топ 100 самых инновационных компаний в мире. На данный момент «Магнит» находится на 46-ом месте. Это значительный результат, для розничной сети, которая опередили все прочие компании России. Более того, в 2015 году, «Магнит» показывал ещё лучший результат и был на 23-ем месте в списке [2].

С одной стороны, торговая сеть «Магнит» единственная инновационная русская компания, да ещё и розничная сеть, которая появилась в данном топе. Продвижение именно розничной сети говорит о значительных вложениях в инновации именно в потребительском секторе. Однако, перемещение на позицию в два раза выше говорит об успехах других компаний мира и сворачивании инновационных процессов в компании «Магнит». Кроме этого, отсутствие других российских компаний ведет к отсутствию успехов в инновациях в розничной торговле. Российские компании предпочитают заимствовать иностранный опыт в ограниченном объеме [3].

Инновации в сфере розничной торговли, можно условно разделить на следующие направления (Таблица 4).

Таблица 4 – Характеристика направлений в сфере розничной торговле

Направление	Характеристика
Автоматизация продаж непосредственно в магазине	Выражаются, прежде всего, в виде весов самообслуживания. Такая касса предлагает покупателю самому взвесить свой товар, разумеется, речь идёт о весовых категориях, овощей, фруктов, конфет и прочего. Покупатель выбирает из перечня товаров, тот, что он взвешивает, а аппарат высвечивает его стоимость и предлагает наклеить специальный штрих-код. Автоматическая система сканирования и камер позволяет

Совершенствование и развитие розничной торговли на онлайн площадке.	оценить, правильно ли указана позиция товара и если нет, предлагает взять нужный товар. Позволяют автоматически проводить любые покупки. Покупатель на кассе раскладывает весь товар на специальную ленту, которая проходит через сканер, что считывает специальные метки и подсчитывает общую стоимость, после чего клиенту остается только внести наличные и получить свой товар
Предложение новых услуг в сфере розничной торговли.	Позволяет платить за аренду сервера, а не помещения, не содержать продавцов, охранников и многое другое. Интернет площадка является одним из главных объектов инноваций, которые направлены на скорость доставки, регистрации и оплату товара, и многое другое

Развитие первого направления имеет цель снизить долю обслуживающего персонала (охраны, кассиров и прочие), при внедрении автоматических технологий, при участии покупателя, а так же вводит новые способы оплаты товара [4] .

На сегодня данная система в России обладает значительным недостатком. В данной системе требуется участие проверяющего, чаще всего кассира, который обращает внимание на правильность указания позиции товара или к весам приставляют специального человека, который и указывает позиции. На Западе эта система уже давно обеспечена сканером предлагаемого товара, но в России инновацию вводят только в магазинах розничной торговли премиум-класса. Объясняется это дешевой рабочей силой, способной обслуживать весы.

Совершенствуется и система оплаты товара. Многочисленные кофейни и кафе предлагают сегодня клиентам оплачивать товар с помощью криптовалюты, чаще всего в виде биткоинов. Криптовалюта является инновацией в сфере валюты и получила своё широкое распространение. Валюта имеет ход во всём мире, позволяя не обменивать средства по курсу и совершать оплату, как по карточке. В Москве, в 2016 году, около 200 точек розничной торговли готовы принять именно этот вид средств [10].

Отдельно развиваются площадки по онлайн торговле. Эта инновация очень выгодна, по причине того, что все покупки совершаются автоматически и требуется только доставить продукт до покупателя [14].

Площадки по онлайн торговле переживают бурный рост, многие магазины становятся виртуальными, предлагая разнообразные и уникальные товары в интернете.

Итак, сфера розничной торговли имеет предпосылки для инновационного развития, активно внедряет инновации и новые управленческие решения в работу. Это выражается, прежде всего, в процессе совершенствования автоматизации покупок. Также инновации необходимы для технологий продаж в розничной торговле, позволяя совершенствовать сервис, снижать затраты на обслуживания и повышать эффективность коммерческого процесса.

Использованные источники:

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг. Учебник для вузов. Гриф МО РФ.- Спб.: Питер, 2010.- 576 с.
2. Баранчеев В.П. Маркетинг инноваций (радикальные и подрывные инновации — хайтек-маркетинг). Учебник - М.: Благовест-В, 2007. - 232 с.
3. Лиговская О.П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. Готовые маркетинговые решения. - Спб.:Питер, 2008.- 144 с.
4. Меняйкин Д. В., Таланова А. О. Современное состояние розничной торговли в России // Молодой ученый. — 2015. — №21. — С. 408-411.
5. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг.- М.:ИНФРА-М, 2016.-237с
6. Соловьев Б.А. Маркетинг: учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2014.-366с.
7. Система инноваций в торговле / Под ред. В.Л. Жемякина; Центр статистики. М., 2014. – 279с.
8. Шуклина З.Н. Инерция и динамика социально-экономической ценности клиента в холистическом маркетинге инноваций // коллективная монография «Социально-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления».- М.: Перо, 2015г.- с. 139-148
9. Шуклина З.Н. Маркетинговое управление потребностями и спросом на инновации // коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики Уфа, МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015 г. - 208 с., с. 164-182
- 10.Шуклина З.Н. Синергетические процессы в инновационной экономике// Экономика и предпринимательство, 2013, № 2, с.69-72
- 11.Официальный сайт газеты Bloomberg, об исследованиях уровней инноваций - Электронный ресурс. Режим доступа: www.bloomberg.com
12. Официальный сайт газеты Forbes, топ 100 инновационных компаний - Электронный ресурс. Режим доступа: www.forbes.com
13. Официальный сайт газеты Известия, инновации в России - Электронный ресурс. Режим доступа: www.izvestia.ru
14. Официальный сайт информационного агентства РБК, криптовалюта – Электронный ресурс. Режим доступа: www.rbc.ru

Хрещик В.С.

студент

Галковский С.В., к.э.н.

доцент

УО «Полесский государственный университет»

Республика Беларусь, г. Пинск

РАЗВИТИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО И ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Важная составная часть экономического потенциала страны – это демографический и трудовой потенциалы, которые определяются численностью и половозрастной структурой населения, количеством и качеством трудовых ресурсов, их занятостью в экономике.

Максимальному использованию человеческого потенциала будет способствовать улучшение демографической ситуации, а также совершенствование структуры занятости населения, повышение производительности труда.

Демографическая политика Республики Беларусь должна быть направлена на обеспечение режима воспроизводства населения, который характеризуется ростом населения, сознательно регулируемой рождаемостью, в том числе и снижающейся смертностью и повышающейся продолжительностью жизни. Особого внимания требует проблема создания благоприятных условий для жизнедеятельности семьи, которые в свою очередь будут обеспечивать возможность рождения и воспитания детей, постепенного перехода от низкого уровня рождаемости к среднему [1].

Вступление Республики Беларусь в XXI век сопровождалось негативными демографическими тенденциями - сокращением численности населения и его старением.

В Беларуси параметры воспроизводства населения меньше, чем требуется для замещения поколений, ожидаемая продолжительность жизни сокращалась на протяжении 1990-2005 гг., но в последние годы ожидаемая продолжительность жизни растет (в 1990г. – 70,84 года, в 2000г. – 68,91 года, в 2005г. – 68,85 года, в 2012г. – 70,65 года, в 2015г. – 73,9 года), чрезвычайно высока смертность в трудоспособном возрасте - особенно мужчин.

Численность населения Республики Беларусь на 1 января 2016 года составила 9 498,4 тыс. человек.

Естественная убыль населения в январе-июне 2016 г. составила 3 031 человек и по сравнению с январем – июнем 2015 г. уменьшилась на 3 047 человек (на 49,9%). В январе-июне 2016 г. миграционный прирост населения составил 4 621 человек и компенсировал естественную убыль, обеспечив увеличение численности населения.

Государственная программа "Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь" на 2016 – 2020 годы включает: стабилизацию численности населения на уровне 9,5 млн человек. млн. человек и обеспечение перехода к устойчивому демографическому росту. Для достижения поставленной цели необходимо обеспечить минимальный положительный естественный прирост.

Ожидаемые результаты реализации:

- увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 74,6 года;
- увеличение суммарного коэффициента рождаемости до 1,75;
- снижение коэффициента смертности трудоспособного населения до 3,8 промилле на 1000 человек;
- недопущение коэффициента младенческой смертности более 3,4 промилле на 1000 детей, рожденных живыми;
- снижение детской смертности в возрасте 0 – 18 лет до 40,5 просантимилле на 100 000 человек;

- миграционный прирост – 70 тысяч человек [2].

Анализируя структуру занятости и динамику важнейших показателей в Республике Беларусь, следует отметить, что формирование трудовых ресурсов предопределяется динамикой численности населения в трудоспособном возрасте, прежде всего численностью поколений, вступающих в трудоспособный возраст и выходящих за его пределы. Влияние миграционного фактора на формирование трудового потенциала в Беларуси не существенно.

Наблюдается сокращение уровня занятости в промышленности, где численность работающих снизилась с 1 102,4 тыс. человек в 2014 г. до 1051,0 тыс. человек в 2015 г.

Несмотря на расширение занятости в сфере услуг, Беларусь по этому показателю существенно отстает от других стран. Соотношение занятых в сфере услуг и производственном секторе экономики должно составлять как минимум 60%. В Беларуси – 59,2% (по данным 2015 г.). Достижение международного стандарта потребует перемещения работников из производственной сферы в сферу услуг, более 80% из которых должны будут пройти профессиональную переподготовку. Именно переподготовка и переобучение – области, в которые необходимо направить государственное финансирование.

Вместе с тем, на рынке труда стали проявляться некоторые новые тенденции, связанные с модернизацией экономики и изменением численности работников. Прежде всего, в 2015 году снизилась списочная численность работников (по сравнению с предыдущим годом на 111,2 тыс. человек). Наиболее значительное снижение численности работников в 2015г. по сравнению с 2014г. наблюдалось в промышленности – на 51,4 тыс. человек, в строительной отрасли – на 28 тыс. человек, на транспорте и в связи – на 7,6 тыс. человек [3].

Перераспределение же трудовых ресурсов в пользу торгово-финансовой и управленческой деятельности обусловлено не модернизацией производства, а становлением в республике рыночных отношений. Заработная плата выступает механизмом, способствующим или препятствующим межотраслевым перемещениям рабочей силы.

Способы увеличения трудовых ресурсов в Беларуси (за счет внутренних резервов):

- ✓ технологическое перевооружение предприятий и повышение производительности труда. То есть целесообразно стремиться к тому, чтобы нынешние 4,4 млн. работников стали оснащены более передовой техникой и технологиями;

- ✓ существуют и другие внутренние источники за счет оптимизации структуры имеющихся трудовых ресурсов и включения имеющихся резервов. Это сокращение армии (это дополнительные – 40-45 тыс. чел. В качестве трудовых ресурсов), увеличение занятости женщин в экономике (50-100 тыс.), а также людей с ограниченными двигательными способностями;

✓ более бережное отношение к уже имеющимся трудовым ресурсам;

✓ добиться сокращения оттока белорусов в другие страны на ПМЖ за счет проведения государственной политики доходов, ориентированной на использование дорогой рабочей силы.

Таким образом, в Республике Беларусь необходимо проводить последовательную государственную политику в области занятости, целью которой будет являться развитие системы социальной защиты посредством повышения эффективности политики занятости населения, улучшения условий охраны труда; которая будет базироваться на комплексе мер, обеспечивающих право на выбор профессии, рода занятий и работы и др.

Использованные источники:

1. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: Учеб. пособие / Под общ. ред. В.Н. Шимова. - Минск: БГЭУ, 2005. - 431 с.
2. Государственная программа «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=P31100357. - Дата доступа: 23.10.2016.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>.- Дата доступа: 23.10.2016.

Хузина И.И.

студент

эконом.-матем. факультет

НФ БашГУ

Ахунов А.Р., к.геогр.н.

научный руководитель, доцент

Россия, г. Нефтекамск

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление активами подразумевает инвестиционный менеджмент и является профессиональным управлением различными ценными бумагами, такими как акции и облигации, а также другими активами, например, недвижимостью. Управление активами осуществляется инвесторами с целью получения прибыли. В данном случае инвесторами могут выступать не только компании, к примеру, страховые фирмы, корпорации, пенсионные фонды, но и частные инвесторы, даже при коллективном инвестировании.

Передача в управление активов осуществляется исключительно на основе доверительного договора относительно управления имуществом.

Управление активами – важная и большая глобальная индустрия, что распоряжается активами, общая стоимость которых оценивается в триллионы долларов.

Что касается бизнеса, то управление активами включает следующие аспекты:

- поиск инвестиционных профессиональных менеджеров;
- исследование отдельных активов, а так же их классов;
- маркетинг; проведение различных торговых операций;
- внутренний аудит; подготовка отчетов для клиентов.

Самыми крупными инвестиционными менеджерами считаются компании с наиболее сложной структурой, которая соответствует размеру активов, контролируемых ими. Кроме инвесторов и управленцев активами, также задействованы в работе компании сотрудники, которых следят за соблюдением всех действующих законодательных требований, финансовые ревизоры, внутренние аудиторы, сотрудники бэк-офиса и специалисты в области информационных технологий.

Что касается проблем ведения такого рода бизнеса, то тут можно выделить следующие:

- доход связан непосредственно с оценками рынка;
- тяжело поддерживать выдающуюся доходность на неизменном уровне, к тому же, крупные доли фонда могут быть изъяты клиентами во время понижения доходности;
- фирме приходится нести очень большие расходы, которые связаны с наймом профессиональных управленцев активами;
- в наибольшей степени доходность фонда зависит от способностей менеджеров, управляющих активами, но клиенты больше склонны верить во внутреннюю дисциплину самой компании и какую-то особую идею инвестирования, чем в способности пары тройки человек, которые занимаются распределением активов;
- довольно многие успешные специалисты – аналитики, работая непосредственно в сфере управления ценными активами, накапливают большое количество средств, поэтому в будущем могут покинуть компанию и начать зарабатывать управлением уже личных активов.

Самыми успешными инвестиционными компаниями в мире являются те, которые смогли психологически и физически отделиться от банковских учреждений и страховых компаний. Самые успешные бизнес – стратегии и лучшие результаты в этой области, как правило, принадлежат абсолютно независимым крупным инвестиционным компаниям.

Каждый инвестор знает: чтобы эффективно управлять финансовыми активами, необходимо четко соблюдать правила ликвидности и доходности.

В основе данной инвестиционной программы лежит сложный математический алгоритм, благодаря которому в каждый конкретный момент

времени подбирается оптимальное процентное содержание – аллокация, которая позволяет минимизировать риски и эффективно управлять финансовыми активами институциональных клиентов.

Инструменты с такой высокой результативностью и таким низким уровнем риска, как правило, используются на продолжительных периодах времени – год и более.

Временно свободные денежные средства могут образоваться в результате:

- отсрочки оплаты товаров или услуг поставщиков;
- продажи собственных активов;
- амортизации будущих налоговых выплат;
- опережения графика продаж;
- получения дивидендов от филиалов и дочерних предприятий.

Всеми этими «неожиданными» деньгами можно и нужно управлять для того, чтобы через самое короткое время получить дополнительные финансовые активы для развития бизнеса или долгосрочных вложений.

Данное направление корпоративной финансовой политики предполагает разработку и реализацию:

- политики комплексного управления активами;
- политики управления внеоборотными активами;
- политики управления оборотным капиталом [2].

Необходимость разработки указанных направлений корпоративной финансовой политики заключается в том, что они позволяют формировать эффективную систему управления финансами на предприятии, ориентированную на максимизацию его рыночной стоимости.

К сожалению, в современных исследованиях не уделяется достаточно внимания вопросам формирования политики управления активами как идеологическому направлению финансового менеджмента. В рамках данной статьи мы представим методологические основы разработки и реализации политики управления активами предприятия.

Политика комплексного управления активами предполагает разработку политики управления имущественным комплексом предприятия и реализацию политики инвестиционных вложений.

При формировании политики комплексного управления активами предприятия активы рассматриваются как его финансовые ресурсы в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли и увеличения рыночной стоимости предприятия [3].

Основной целью реализации политики комплексного управления активами является выявление потребности в отдельных их видах, необходимых для обеспечения производственно-хозяйственного процесса, а также оптимизация их состава для ведения эффективной хозяйственной деятельности.

Основными условиями, которые необходимо учитывать при

формировании политики комплексного управления активами предприятия являются:

- наличие разработанных ближайших перспектив развития операционной деятельности и форм ее диверсификации;
- установление соответствия объема и структуры формируемых активов объему и структуре производства и сбыта продукции;
- наличие разработанных критериев оптимизации состава актива эффективности хозяйственной деятельности;
- формирование условий ускорения оборота активов в процессе их использования;
- определение критериев выбора наиболее прогрессивных видов активов с позиции роста рыночной стоимости предприятия [4].

Итак, наряду с политикой комплексного управления активами можно выделить два самостоятельных направления, такие как политика управления внеоборотными активами и политика управления оборотными активами.

Политика управления внеоборотными активами представляет собой систему экономически обоснованных мероприятий, направленных на изменение величины, состава и структуры его внеоборотных активов. Основными элементами, формирующими эту систему, являются процессы, связанные с созданием, восстановлением или приобретением основных средств, нематериальных активов, осуществления финансовых инвестиций. Одним из существенных элементов рассматриваемой системы мероприятий является определение стоимости создаваемых или приобретаемых предприятием активов. Все мероприятия, которые формируют политику управления внеоборотным капиталом предприятия, должны быть направлены на достижение основной цели корпоративной финансовой политики – увеличение рыночной стоимости.

Политика управления внеоборотными активами включает в себя политику управления составом и структурой внеоборотных активов и политику реального инвестирования [1].

Осуществление эффективной политики управления составом и структурой внеоборотных активов невозможно без оценки тенденций изменения их стоимости и структуры.

Такую оценку целесообразно проводить в разрезе предприятия в целом и его отдельных структурных подразделений. Для оценки могут быть использованы данные, характеризующие балансовую или рыночную стоимость имущества. Использование балансовой стоимости позволяет в качестве целевой функции эффективности управления использовать функцию максимизации конечного финансово-экономического показателя деятельности предприятия. Применение рыночной стоимости в качестве целевой функции дает возможность использовать максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Политика управления оборотными активами предприятия представляет собой систему обоснованных мероприятий, направленных на изменение

величины и структуры его оборотных активов. Данная политика является частью разрабатываемой корпоративной финансовой политики, и ориентирована на формирование необходимого объема и состава оборотных активов, рационализацию и оптимизацию структуры источников их финансирования.

Таким образом, политика управления активами предприятия, в рамках его финансовой политики, формирующей идеологию управления финансами, ориентирована на реализацию мероприятий, направленных на повышение эффективности их использования, и в частном случае – на увеличение их стоимости и стоимости бизнеса в целом.

Использованные источники:

1. Батырбай Г. И. Обесценение финансовых инструментов согласно МСФО 39 // Молодой ученый. – 2014. – №14. – С. 128-131.
2. Дудкина А. В. Проблемные вопросы учета финансовых вложений в коммерческой организации [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2016 г.). – СПб.: Реноме, 2016. – С. 74-77.
3. Каримова Р. А. Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования и оценка финансовой устойчивости предприятия по функциональному признаку // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 625-628.
4. Кашина О. И. Совершенствование стратегии управления портфелем ценных бумаг путем включения в него «защитных» финансовых активов // Молодой ученый. – 2014. – №20. – С. 284-289.

УДК 330.3

Хухрин А.С., к.э.н.

руководитель

сектор Кластерного развития АПК

ФГБНУ ВНИОПТУСХ

Бундина О.И., к.э.н.

доцент, ст. н. с.

сектор Стандартизации зерна и зернопродуктов

ФГБНУ ВНИИЗ

Агнаева И.Ю., к.э.н.

ведущий научный сотрудник Кластерного развития АПК

ФГБНУ ВНИОПТУСХ

Россия, г. Москва

МОДЕЛИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ: ОСНОВЫ ТЕОРИИ

Аннотация. Кластер тем, более инновационно – ориентированный

аграрный кластер, представляет собой чрезвычайно сложную, неоднозначную, динамичную, диалектическую экономическую категорию. Поэтому моделирование эффективных кластеров является сложной проблемой, поскольку требует разрешения такого противоречия: «уникальность» - «повторение уникальности». Уникальное конкурентное преимущество кластера потому, и «уникально», что его нельзя повторить.

Annotation. Cluster in more innovation - oriented agricultural cluster is an extremely complex, controversial, dynamic, dialectical economic category. Therefore, modeling of effective clusters is a challenge, because it requires a resolution of the conflict, "unique" - "the repetition of uniqueness." The unique competitive advantage because of the cluster, and the "unique, but" it can not be repeated.

Ключевые слова: моделирование, кластер, мультидисциплинарный подход противоречие, сеть, режимы с обострением.

Keywords: modeling, cluster, multi-disciplinary approach contradiction network modes with peaking.

Рост наукоемкости экономик стран мира и числа кластеров, их сетей – мегатренд XXI века. Выявлена закономерность, что чем выше наукоемкость и больше кластеров в стране тем, более эффективна и конкурентоспособна страна [1,2]. Россия, её АПК не могут ни использовать данный позитивный мегатренд. В противном случае АПК России будет не конкурентоспособным.

По данным Российской кластерной обсерватории в России сейчас реализуется более 200 кластерных инициатив, создано 26 инновационно - территориальных кластеров, 3 агропромышленных, 3 биотехнологических и 19 промышленных кластеров.

Вместе с этим кластеры, особенно в АПК России формируются методом проб и ошибок, что иногда приводит к значительным инвестиционным потерям (например, агрокластер «Новая деревня» Ульяновской области). По этой причине моделирование аграрных кластеров имеет практическое значение, поскольку уже на стадии разработки проекта кластера можно априори обеспечить его высокую эффективность.

Разработка моделей инновационно – ориентированных аграрных кластеров осуществляется в двух взаимосвязанных направлениях: во-первых, теоретическом, методологическом аспекте с точки зрения мультидисциплинарного подхода; во-вторых, с точки зрения исследования практики формирования и развития отечественных и зарубежных аграрных кластеров (Рис. 1).

Рассмотрим направление разработки моделей с позиций мультидисциплинарного подхода.

Под инновационно – ориентированным аграрным кластером понимается сеть –система географически сосредоточенных, взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга субъектов рынка, различных отраслей и сфер деятельности (СХО, ЛПХ, К(Ф)Х, МФ, НИИ,

образовательные учреждения, промышленные предприятия, институты развития и др.), занимающихся производством, глубокой переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции, продовольствия, **инновационных продуктов**, решением экономических, научных, социальных, экологических и др. задач на основе уникальных конкурентных преимуществ конкретной местности, применения достижений науки и инноваций, стратегии «быть уникальным».

Реальные и эффективные кластеры (например, Силиконовая долина,

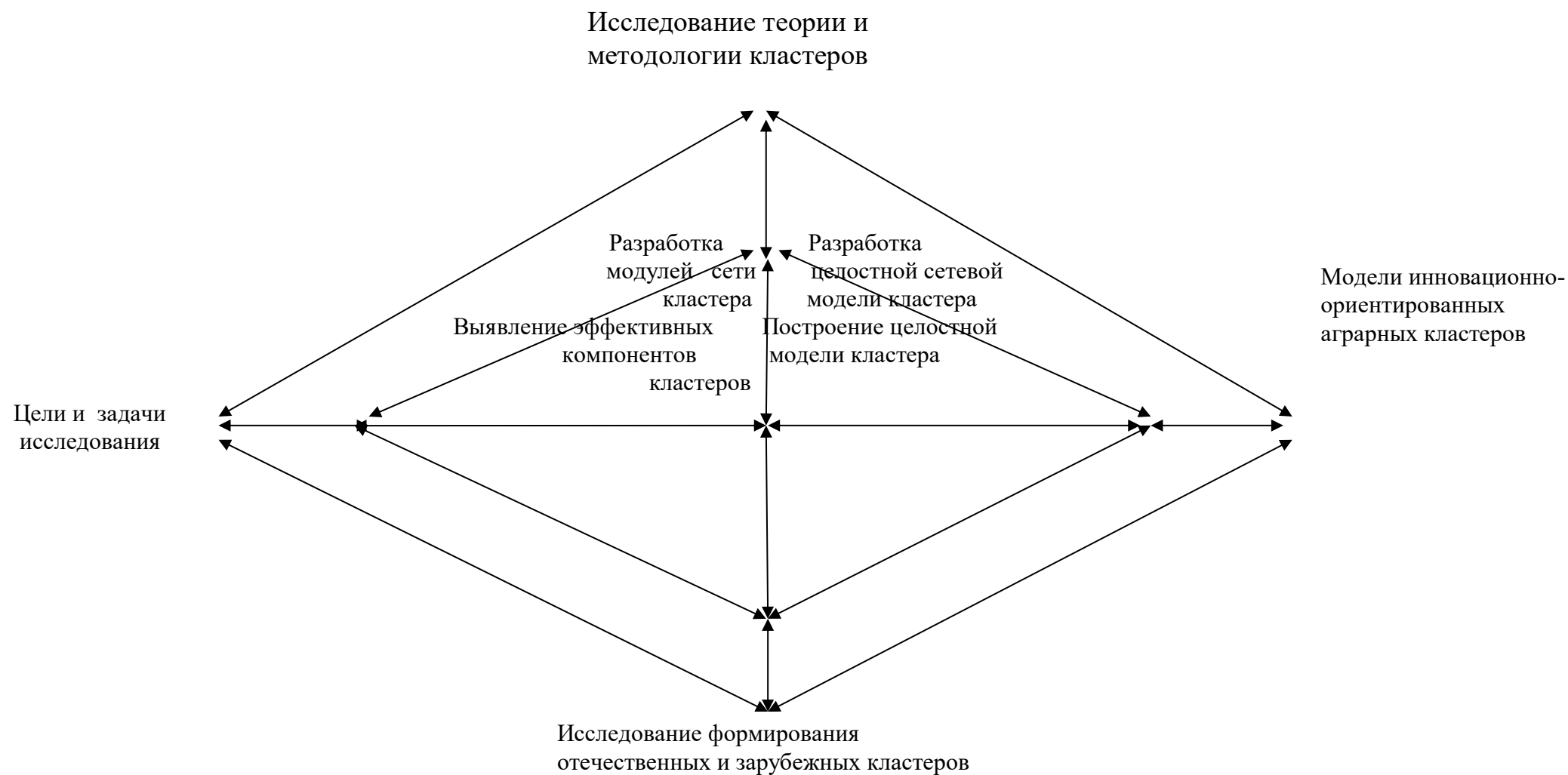


Рис. 1. Схема разработки инновационно- ориентированных моделей аграрных кластеров

Калифорнийский винодельческий кластер США) характеризуются рядом признаков: географической концентрацией, самоорганизацией, уникальностью, системностью, сетевой организацией, имеют межотраслевой характер, обязательным присутствием научных и образовательных учреждений, взаимовыгодностью сотрудничества, независимостью и добровольностью вступления участников в кластер, неформальностью отношений (кластер не является организационно-правовой формой).

Попытки воспроизведения и воссоздания эффективных кластеров по их образцу и подобию, как правило, терпели неудачу. Реально эффективный кластер всегда уникален по причинам, условиям, возникновения, развития и конкурентным преимуществам. Условия, причины, возникновения и развития чрезвычайно разнообразны. В связи с этим при создании, моделировании кластеров невольно возникает казалось бы неразрешимое противоречие: необходимо «уникальность» кластера во всем ее многообразии отразить в его модели и далее реально её воспроизвести, тиражировать вместе с уникальными причинами, условиями возникновения и развития. Следовательно, превратить «уникальность» в обыденность и даже банальность. Таким образом, создаваемые на основе моделей кластеры таковыми не являются, т.к. не обладают уникальностью.

Представляется, что разработка таких «моделей» не только не целесообразна, но и принесет вред экономике АПК и России, который выразится в формировании неконкурентоспособных кластеров.

Данное противоречие представляется возможным преодолеть следующим образом.

Целесообразно не только воспроизводить уже существующие уникальные конкурентные преимущества (на то они и уникальные, что их нельзя воспроизвести), а необходимо в каждом конкретном случае создавать уникальные конкурентные преимущества, организационные, основанные на достижениях науки, непрерывных инновациях, использовании уникальных компетенций, ноу-хау, уникального сырья.

Таблица 1. Взаимосвязи методологических подходов к исследованию и формированию кластеров

Кластерный подход (Экономика, менеджмент)	Синергетический подход (Синергетика)	Сетевой подход (Теория сложных сетей)	Системный подход (Теория систем)	Социально- психологический подход (Социология, психология)
«...кластерный анализ (подход – прим. автора) не фокусируется на системных проблемах макроэкономического уровня, где взаимосвязь между изменениями в экономике в целом и деятельностью отдельных бизнесов не всегда ясна. С другой стороны, кластерный анализ не направлен на изучение отдельных компаний. «Компании не рассматриваются как отдельные единицы взаимодействия с недифференцированным экономическим окружением, они помещаются в контекст их рынков...» , часто как часть производственной цепочки стоимости, которая не ограничивается одной отраслью». «...критическая масса...человеческих ресурсов является приоритетом номер один для кластеризации»	«Единицей описания в традиционном подходе является отдельный элемент рассматриваемой системы... Единица описания в синергетике – это сеть... Если в обычном описании свойства приписываются индивидуальному объекту, в синергетике – ансамблям, множествам объектов. Т.е. результаты работы, за способность быть наделенными теми или иными свойствами, отвечают не отдельные элементы системы, а их коллективные взаимодействия, согласованности, синхронизации, когерентности»	Ключевое понятие сеть, сетевая структура, сетеобразование. Сеть исследуется как универсальная форма организации. Отчасти основан на применении математических методов и предположений, что системы, имеющие схожие топологические характеристики, подчиняются общим законам, многие сети и системы обладают универсальными свойствами, независимыми от конкретного вида составляющих их элементов. Принципы теории сложности: феномен «границы хаоса», самоорганизация; эффект бабочки; эффект синхронизации, самоподобия, бифуркции.	Любой объект можно рассматривать как систему. Развитый агропромышленный кластер – система взаимосвязанных позитивными связями участников. Сетевая структура - локальный кластер (теория сложных сетей) – система. Сложные системы собираются из совокупности стандартных блоков. Из пяти функциональных стандартных блоков может быть собрана практически любая сложная система, кластер.	Использование психологических знаний, методов, приемов и технологий для создания доверия между участниками кластера. Формирование доверия между участниками кластера должно осуществляться на субъективной и объективной основе, на уровне сознания и подсознания. Главный фактор в создании кластера - человеческий. «Сеть» как аналитическая модель, инструмент анализа. С 1990 –х гг. сеть исследуют как феномен. Разработана сетевая теория. Исследуются социальные сети, с использованием математического аппарата теории сложных сетей.

Применение мультидисциплинарного подхода способствует разрешению данного противоречия. Данные представленные в таблице 1, свидетельствуют, что с точки зрения мультидисциплинарного подхода: кластерного, синергетического, сетевого, системного, социально – психологического, «сеть» является единицей исследования, проектирования и развития. Она позволяет создавать разнообразные многомерные синергетические механизмы использующие разнообразные положительные обратные связи для построения этих механизмов и создания эффективных кластеров, способных реализовать «цепные реакции» экономического взаимодействия.

«Изюминкой» сетевого подхода как неотъемлемой части мультидисциплинарного - является то, что в «сети» кластера связи между участниками являются двунаправленными, двусторонними, что и соответствует равному, неиерархическому статусу узлов в такой сети. Иерархии присущи однонаправленные, ассиметричные связи между узлами.

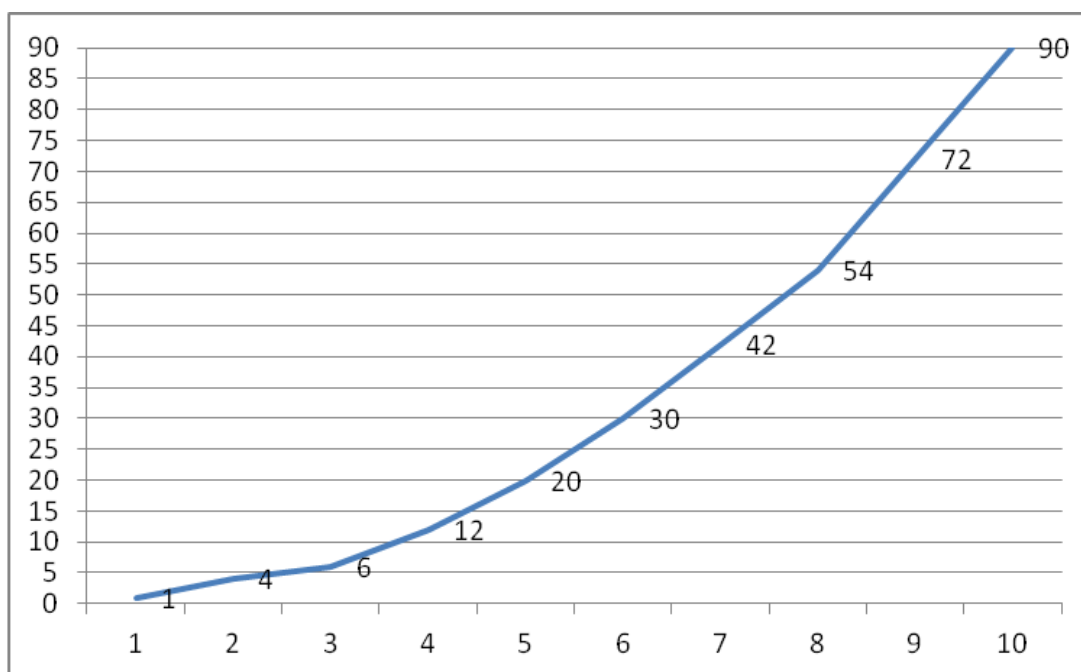
Оптимальной сетевой структурой для мини и средних кластеров является клика - локальный кластер – полносвязанный подграф некоторой сети, плотной подсети.

Вследствие этого при формировании кластеров число связей между его участниками по сути растет в режиме с обострением или по гиперболическому закону (Рис. 2), разумеется и взаимодействий.

На основе применения математического аппарата теории сложных сетей представляется возможным находить оптимальные сетевые структуры аграрных кластеров.

Использование статистических характеристик сетей позволяет разрабатывать оптимальную топологию сетей кластеров. Оптимальная топология позволит создать максимально эффективную сеть кластера. Результаты исследований полученные в рамках теории сложных сетей свидетельствуют, что общие характеристики сетей, сетевого взаимодействия зависят не от конкретных объектов, образующих сеть, а от математических свойств сети в целом: связанности, однородности, кластеризации, иерархии.

Число
взаимосв
язей



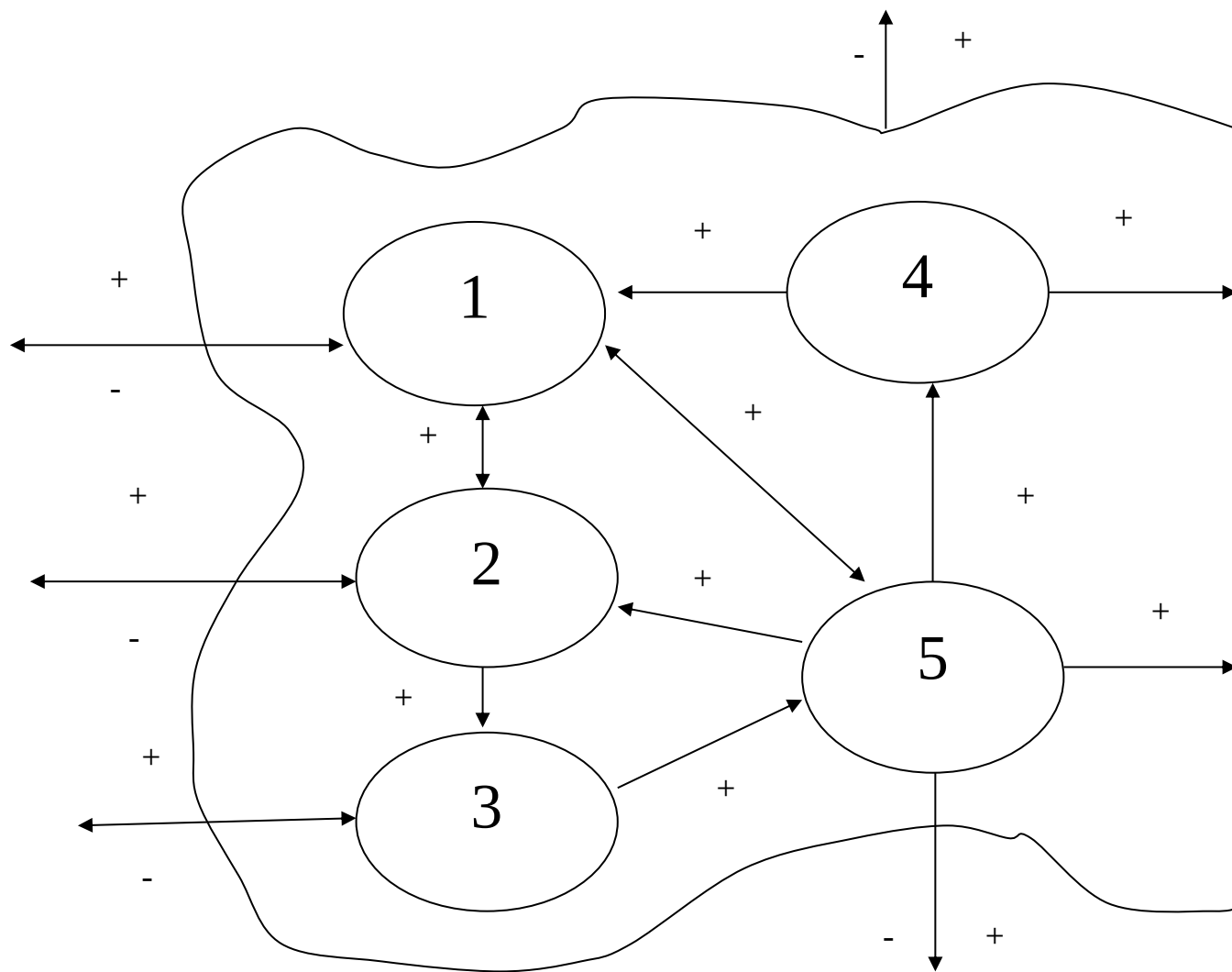
Количество
участников

Рис. 2. Рост числа взаимосвязей в кластерах

Считаем, что оптимальная структура аграрных кластеров должна обеспечивать максимальную информационно-ресурсную проводимость сети и устойчивость бизнеса, его безопасность. Синтезируя сетевой подход с достижениями синергетики представляется возможным на сети аграрного кластера построить многомерные синергетические механизмы с использованием положительных обратных связей, который могут обеспечить функционирование кластеров в режиме с обострением или реально повысить эффективность кластеров на порядки (Рис. 3).

Развитие сверхсложных систем каковыми является большинство реальных объектов, в том числе аграрных кластеров, происходит в режиме с обострением, т.е. на определенной стадии развития эти системы развиваются сверхбыстро, когда характерные параметры неограниченно возрастают за короткое время, называемое временем обострения.

Результаты моделирования аграрных кластеров на уровне «сети» должны органически сочетаться с результатами исследований практики формирования аграрных кластеров, которые создаются в ряде регионов России. Уникальные фрагменты этого опыта формирования кластеров могут



Пояснения
 3-5-2-3 Цикл положи-
 3-5-1-2-3 тельной обрат-
 3-5-4-1-2-3 ной связи

Рис. 3. Фрагмент сетевой модель кластера, реализующая сверхбыстрые процессы в режиме с обострением в форме положительных обратных связей

использоваться для «оживления» и развития сетевой модели аграрного кластера, его практической реализации.

С целью обеспечения функционирования кластеров в режиме с обострением необходимо широко использовать технологии рециклинга, в т.ч. биогазовые установки.

Таким образом, разработка моделей инновационно - ориентированных кластеров должна осуществляться в единстве теоретического и практического аспектов, что позволит разрабатывать оптимальные их модели.

Использованные источники:

1. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю., Толмачева Н.П. Развитие агропромышленных кластеров России: синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 11. С. 56-62.
2. Khukhrin A.S., Agnaeva I.Yu., Tolmacheva N.P., Bundina O.I. Development of agro-industrial clusters in Russia: synergetic approach//International Journal of Econometrics and Financial Management. 2014. № 2. С. 130-135.
3. Колошин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров//[Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.politanaliz.ru/articles_695.html.
4. Хакен. Г. Синергетика. М.: Мир, 1981.

УДК 330.3

*Хухрин А.С., к.э.н.
руководитель
сектор Кластерного развития АПК
Агнаева И.Ю., к.э.н.
ведущий научный сотрудник Кластерного развития АПК
ФГБНУ ВНИОПТУСХ
Россия, г. Москва*

АГРАРНЫЕ КЛАСТЕРЫ III-ГО ПОКОЛЕНИЯ: РАЗВИТИЕ В РЕЖИМЕ С ОБОСТРЕНИЕМ

Аннотация. В статье представлена концептуальная модель кластеров III го поколения, способных формироваться за 1 год – 5 лет в зависимости от вида кластеров и функционировать в режиме с обострением (на порядки эффективнее). Геоэкономическая и геополитическая ситуация требует стремительного развития России на основе кластерного подхода.

Annotation. The article presents a conceptual model of the III generation of clusters that can be formed for 1 year - 5 years depending on the type of cluster and operate in a regime with peaking (in order of effectiveness). The geoeconomic and geopolitical situation requires rapid development of Russia on the basis of cluster approach.

Ключевые слова: аграрные кластеры III-го поколения, отличительные черты, режим с обострением, модели кластеров.

Keywords: agrarian III-generation clusters, distinctive features, hyperbolic growth, the cluster model.

В мире наблюдается сетевой бум: растет число кластеров, их сетей, глобальных производственных систем, стратегических альянсов экономик стран мира. Это свидетельствует о переходе мировой экономики на более высокий системный уровень функционирования, когда целесообразно и сознательно используются Эффект системы. Установлена закономерность, что в странах, имеющих наибольшее число кластеров и значительные затраты на НИОКР, обладают наиболее эффективными и конкурентоспособными экономиками [1,2]. Россия, её АПК не могут не использовать эту позитивную тенденцию для ускорения своего развития.

Под инновационно – ориентированным аграрным кластером понимается сеть –система географически сосредоточенных, взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга субъектов рынка, различных отраслей и сфер деятельности (СХО, ЛПХ, К(Ф)Х, МФ, НИИ, образовательные учреждения, промышленные предприятия, институты развития и др.), занимающихся производством, глубокой переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции, продовольствия, инновационных продуктов, решением экономических, научных, социальных, экологических и др. задач на основе уникальных конкурентных преимуществ конкретной местности, применения достижений науки и инноваций, стратегии «быть уникальным».

Реальные и эффективные кластеры (например, Силиконовая долина, Калифорнийский винодельческий кластер США) характеризуются рядом признаков: географической концентрацией, самоорганизацией, уникальностью, системностью, сетевой организацией, имеют межотраслевой характер, обязательным присутствием научных и образовательных учреждений, взаимовыгодностью сотрудничества, независимостью и добровольностью вступления участников в кластер, неформальностью отношений (кластер не является организационно-правовой формой).

Кластеры I-го поколения – это кластеры, которые оптимизируют производственные процессы, устраняют излишние транзакционные издержки.

Кластеры II го поколения – инновационные кластеры, ориентированные на проведение НИОКР и непрерывное внедрение инноваций, которое создает кластерам уникальные конкурентные преимущества. В структуре этих кластеров обязательно присутствует НИИ и образовательные учреждения.

Кластеры II го поколения являются наиболее эффективными и конкурентоспособными. Развитые страны мира создают именно кластеры II го поколения. Данная направленность развития кластеров, особенно рельефна

отражена в «Европейском меморандуме о кластерах» [3]. Недостатком кластеров является то, что самые эффективные кластеры самоорганизуются в течение длительного времени за 30-40 лет (например, Кремневая долина и Калифорнийский винодельческий кластер США). Данное обстоятельство неприемлемо для России в виду сложившейся геоэкономической и геополитической ситуации.

Мы предлагаем создавать кластеры III го поколения. Отличительными чертами кластеров III го поколения являются:

- целенаправленная их самоорганизация за короткое время (за 1 год – 5 лет в зависимости от видов кластеров);
- примат науки и инноваций в кластере. Непрерывные НИОКР и инновации рассматриваются как главный источник уникальных преимуществ;
- формирование, функционирование и развитие кластеров в режиме с обострением;
- априори проектирование синергетических механизмов на основе прямых и обратных (положительных, отрицательных связях), источников, депо, стоков (их роль могут выполнять почвы, леса, степи и др.);
- преимущественная реализация взаимосвязей между участниками кластеров на технологическом уровне, как наиболее объективном, усиливающим целостность кластера;
- использование «естественных механизмов» при построении и развитии кластеров («лесного» биотического насоса, симбиоза сельского и лесного хозяйства и др.);
- целенаправленная разработка технологий для решения проблем развития кластеров и др.;
- защита окружающей среды, реализация принципов экономики замкнутого цикла.

Теоретически возможно формирование, функционирование и развитие кластеров в режиме с обострением. Согласно теории самоорганизации или синергетики сверхбыстрые процессы в режиме с обострением, обуславливаются положительными обратными связями. Использование прямых, обратных связей, а также депо, источников, стоков (вещества, энергии, информации) позволяет на «сети» кластеров реализовать многомерные синергетические механизмы, обеспечивающие функционирование кластеров в режиме с обострением, т.е. реально эффективнее на порядки. Более того, при формировании кластеров как клик – полных графов число взаимосвязей и как следствие число взаимодействий в кластерах по сути растет в режиме с обострением.

Представляется возможным выдвинуть на первый взгляд парадоксальную, фундаментальную гипотезу о том, что реальные сложные системы (СС), в частности, кластеры развиваются в режиме с обострением –

гиперболически.

Под режимом с обострением понимаем сверхбыстрое развитие процесса, системы, когда характерные параметры (численность населения, энергия, концентрация капитала и др.) неограниченно возрастают за конечное время называемое временем обострения [4].

Суть гипотезы состоит в том, что понимание механизма развития СС (в режиме с обострением) позволяет формировать эффективные кластеры (за 1 год – 5 лет в зависимости от вида кластеров), обеспечить рост эффективности их функционирования на порядки.

Основы теории. Условно можно выделить четыре стадии развития СС: медленный, быстрый и взрывной рост, стабилизация. СС свойственна самоорганизация, открытость, сетевая организация. СС способны самоорганизовываться и подойти спонтанно к стадии взрывного роста. СС как открытые системы включают в себя источники и стоки вещества, энергии, информации, их депо. Например, леса и почвы Земли являются депо для хранения углерода, обладают огромным потенциалом поглощения и хранения ежегодных антропогенных выбросов CO₂ (до 75% выбросов парниковых газов).[3]

СС имеют сетевую организацию. Для сетей, характерно отсутствие единого управляющего центра. В сети существует много центров активности и приблизительное равенство статусов, составляющих систему акторов.

Определяющая роль в развитии СС принадлежит стадии медленного роста, которая составляет около 99% времени развития системы. Это время СС развиваются очень медленно и устойчиво.

СС, состоящие из тысячи, миллионов, миллиардов компонентов и еще большего числа взаимосвязей не могут изменять свое состояние быстро, а тем более мгновенно. На стадии медленного роста, самоорганизации изменения происходят неравномерно, любые воздействия относительно колоссальных СС чрезвычайно малы или даже ничтожны, и их эффекты первоначально не оказывают заметное влияние на СС, с точки зрения наблюдателя. Воздействия на СС оказываются в течение длительного времени, эффекты малых воздействий накапливаются. При самоорганизации возникают кумулятивные эффекты: положительные обратные связи, их комплексы на сети акторов СС, возникают различные тенденции развития и др.

Если кумулятивный эффект превысит пороговое значение, совпадет с тенденциями динамики СС, достигнет критической массы, «заработают» положительные обратные связи, использующие источники, стоки, депо, то СС мгновенно, быстро переходит в стадию взрывного роста. Следовательно, в результате самоорганизации СС на стадии медленного роста могут возникнуть положительные обратные связи, депо, порождающие цепные, а точнее сетевые реакции, т.е. возникает определенный потенциал (положительные обратные связи, источники, стоки, депо вещества, энергии, информации). При сильной нелинейности источников, цепные сверхбыстрые

процессы могут идти ограничено и управляемо.

Таким образом, сверхбыстрые процессы в режиме с обострением присущи развитию СС. Это закон развития – сложных систем, в том числе аграрных кластеров, который надо использовать для их целесообразной самоорганизации за короткий срок.

Использованные источники:

1. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю., Толмачева Н.П. Развитие агропромышленных кластеров России: синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 11. С. 56-62.
2. Khukhrin A.S., Agnaeva I.Yu., Tolmacheva N.P., Bundina O.I. Development of agro-industrial clusters in Russia: synergetic approach//International Journal of Econometrics and Financial Management. 2014. № 2. С. 130-135.
3. Европейский меморандум о кластерах//Электронный ресурс http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=1199.43MI_
4. В.А.Белавин, С.П.Курдюмов, Е.Н.Князева. Режимы с обострением и законы коэволюции сложных систем//Электронный ресурс <http://spkurdyumov.ru/evolutionism/zakony-koevolycii-slozhnyx-sistem/>.

УДК: 336.1.07

Цуцкова А.А.

студент 4 курса

факультет «инженерно-экономический»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ФИНАНСЫ ПРИ ПЕТРЕ I

Статья посвящена истории финансов при Петре Первом, проведенными им реформами направленными на регулирование государства. Так же в ней рассказывается о создании новых органов контроля, таких как Правительствующий Сенат, Ближняя Канцелярия их устройстве и дальнейшем их преобразовании.

Ключевые слова : Сенат, государство, Ближняя Канцелярия, доход, приток, затраты, Петр Первый, контроль, управление.

***Tsutskova. A.A., 4-th year student, facult «engeneering-economic»,
Ulyanovsk State Technical University.***

FINANCE AT PETER I

Article is devoted to history of finance in case of Peter I, the reforms undertaken by him directed to regulation of the state. Also in it it is told about creation of new control facilities, such as the Ruling Senate, Near Office their device and their further transformation.

Keywords: Senate, state, Near Office, income, inflow, costs, Peter I, control, management.

Восхождение на российский трон Петра I произошел в 1682 году и его правление длилось вплоть до 1725 года. Он и его реформы были важной стадией в российской истории. Петровские реформы являлись следствием всего предыдущего развития государства. За долгое время Петр досконально изучил опыт самых прогрессивных государств Европы, поэтому он запрашивал от местного дворянства должных знаний для реализации задуманных реформ.

Петр I коренным образом изменил порядок регулирования государства. Появились новые подразделения, которые были направлены на управление правительством и полностью ориентировались на стиль регулирования у стран Западной Европы. Главной целью реформ являлось вывести Россию к морям.

Благодаря преобразованиям Петра Великого в России произошел рост бюджета и производительности труда. Так же Россия развивается в международной торговле, налаживая отношения с Европейскими странами. Вследствие этого образуется общенациональный рынок. Такому уровню развития необходимы соответствующие степени контроля и регулирования. Поэтому Петр Первый формирует государственную бухгалтерию и инспектирование.

22 февраля 1711 года основан Правительствующий Сенат в обязанности которого входит регулирование государства. Он был главенствующим органом в финансовой структуре России в который входили с 1720 года Ревизионная коллегия и начиная с 1719 года Ближняя Канцелярия. Они отслеживали отчетности о доходах и расходах.

Основываясь на документах сохранившихся с того времени, цель создания Сената была замещение государя в моменты его отсутствия в стране. Петр Первый собственно назначал девять сенаторов. Постановления Сената являлись равноценными указам Петра Первого.

Все вопросы связанные с учетом правительственных расходов, увеличение прихода от начисления с целью поддержания войск, основание торговых путей между Персией и Китаем ложились на Сенат.

Сенат назначал человека вне зависимости от его звания, который должен был тайне следить за верным притоком народной прибыли.

Начиная, с 1722 года в Сенате появились новые должности, такие как генерал-прокурор и обер-прокурор. Так же была сформирована Сенатская контора.

В 1705 году была учреждена Ближняя Канцелярия. В нее входили бояре, в обязанности которых входило три раза в неделю появляться в Канцелярии для решения необходимых задач. В правление Ближней Канцелярии был назначен Никита Зотов.

В Ближней Канцелярии свершались все самые важные указы и правительственные бумаги, она стояла во главе всего правительственного

управления. С 1710 года Канцелярия должна была заниматься сопоставлением всех притоков и оттоков государства.

Контролировать всю структуру оказалось весьма сложным и затратным занятием. Согласно декрету от 15 февраля 1716 года, отчетности за 1714 год пришли только из самых крупных губерний, в то время как остальные так и не дошли. В следствие этого, в учетной деятельности была объявлена остановка.

Начиная с 1714 года Петр Первый формирует институт фискалов, в обязанности которых входило скрытно сообщать и следить за несоблюдением законов и взяточничестве. Данный институт находился в подчинении у Нестерова Н. С. В должности обер-фискала при Сенате. Но сам обер-фискал был пойман при воровстве из казенных денег, за что был приговорен Петром Первым к смертной казни.

Петр Первый стремился ускорить процесс выполнения изданных указов, так в 1715 году Н. В. Зотов был назначен на должность генерал-ревизора, что бы контролировать выполнение указов.

Ознакомившись с структурой административного устройства Швеции, Петр Первый, желая усилить государственный центральный аппарат, формирует коллегиальный порядок регулирования. Благодаря такому порядку все приказы уничтожались и взамен прошлого неэффективного государственного аппарата вводятся новые основные центры отраслевого типа.

Появились новые финансовые объединения:

- Камер-коллегия была создана для получения прихода;
- Штатс-контор коллегия для управления затратами;
- Ревизион-коллегия была создана для отслеживания затрат и прибылью.

В 1720 году была расформирована Ближняя Канцелярия, так как все управление затратами и прибылью легло на Ревизион-коллегию. Так Ревизион-коллегия стала верховным органом наблюдения в России.

Обязанности Совета включали управление отчетностями всего правительственного дохода и расходов и суда над людьми, которые пойманы в злоупотреблениях со стороны собирания доходов и затрат на использование.

Конкретных правил Ревизион-коллегия тогда не имела, как объяснено из-за войны и других экстренных ситуаций, но было подтверждено, что доход, расходы и управление счетами происходили по правилам Адмиралтейской коллегии.

В связи с тем, что Ревизион-коллегия осуществляла свою деятельность в тоже время, что и Сенат, вскоре это стало причинять дискомфорт. Поэтому для усовершенствования системы было принято решение приравнять Ревизион-коллегию к Сенату. Так 12 января 1722 года Ревизион-коллегия была переименована в Ревизион-контору с долей изменений в структуре, которые связаны с тем что Ревизион-коллегия стала частью Сената. До конца

года ей был предоставлен регламент, где было описано ее законодательство, так же там было сказано о правилах надзора в России.

Контроль состоял в том, что все люди и органы государственной власти вели отчет, в специальных пронумерованных книгах, которые были прошнурованы и укреплены печатью, о всех доходах и расходах. В конце каждого года главенствующие органы и лица проводили проверку по верности сбора начислений, по расчету затрат и по получению остатков от всех проведенных операций. Государственным учреждениям выдавались документы с подписью всех проверяющих лиц.

Из достоверных книг создавались счетные выписки, которые подписаны всеми членами контрольной комиссии. Они должны быть посланы не позже трех месяцев после прошедшего года в Ревизион-контору при Сенате, оригинальные книги остаются в архивах ревизованных организаций.

Анализируя и проверяя счетные выписки, Ревизион-контора, в случае сомнения в правильности и достоверности составления отчетности по доходам и расходам и не приносит ли это убыток казне, могла запросить оригинальные книги и приказы из архивов управляющих органов. Неправых Ревизион-контора облагала штрафами и сообщала об этом Сенату.

В случае если необходимые запрошенные книги не были предоставлены от проверяемых организаций в определенный законодательством срок, то приказывалось глав данной организации прислать в Сенат, где они находились, пока не исправятся, а так же в это время облагались взысканиями.

За все свое правление Петр Первый не раз менял структуру контролирующего органа в России, стараясь с каждым разом привести его к более эффективному и оптимальному существованию. В то же время Петр I отменил территориальное самоуправление, Земские соборы и их врожденные элементы общественного контроля.

Использованные источники:

1. Три века: Россия от Смуты до нашего времени: 6 т. Т. 3 – М.: Престиж Бук, 2007. – 320 с.
2. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н. Шитов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 156 с.
3. Шитов В.Н. Финансовые преобразования Петра I. / Сборник научных трудов «Финансовые механизмы и проблемы экономики». – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – С. 98-102.

*Цыганова Е. А.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Романенко Е. В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ

В современных условиях рабочую силу можно сравнить с товаром, который имеет определенную стоимость. Эта стоимость определяется временем, затраченным на выполнение работ, затраченными усилиями, а также условиями рабочего места. Она включает в себя стоимость средств, необходимых для удовлетворения потребностей работника, его семьи. Денежным выражением стоимости рабочей силы, является цена. На цену рабочей силы могут влиять различные факторы:

- Спрос и предложение на рабочую силу;
- Конъюнктура рынка труда;
- Конкуренция и т.п.

На рынке труда цена рабочей силы выступает в виде заработной платы.

Заработную плату можно определить как денежное вознаграждение за труд работника в зависимости от его квалификации, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты.

Номинальная заработная плата — сумма денежных средств, начисленных работнику за результаты его труда. В номинальной заработной плате не учитываются изменения потребительских цен.

Реальная заработная плата — объем товаров и услуг, которые работник может приобрести на свою номинальную заработную плату в текущем периоде при данном уровне цен после уплаты налогов и других отчислений. Размер реальной заработной платы отражает фактическую ее покупательскую способность и представляет собой ту сумму конкретных потребительных стоимостей (товаров и услуг), которые обеспечивают существование работника и его семьи.

Планирование средств на оплату труда осуществляется на основе расчета плановых фондов оплаты труда по отдельным категориям работников и по предприятию в целом.

Фонд оплаты труда включает в себя сумму всех расходов предприятия на оплату труда, как в денежной, так и в натуральной форме.

Для определения фонда заработной платы используют следующие методы:

1. Дифференцированный. Фонд заработной платы представлял

собой оплату труда рабочих-сдельщиков и повременщиков. Часовой фонд заработной платы включал фонд прямой зарплаты и ряд доплат: премии рабочим, доплаты за работу в ночное время, не освобожденным бригадирам, за обучение учеников, а также оплату брака не по вине рабочего. Фонд дневной заработной платы включал часовой фонд заработной платы и доплату подросткам за сокращенный рабочий день и оплату перерывов в работе кормящих матерей. Фонд месячной (годовой) заработной платы включал дневной фонд заработной платы, оплату отпусков, времени за выполнение гособязанностей, выплату выходных пособий, зарплату командированным работникам на другие предприятия или учебу, вознаграждения, за выслугу лет и др. Такая дифференциация фонда заработной платы позволяла проводить детальный анализ направлений использования фонда заработной платы.

2. Укрупненный. При разработке планов по труду укрупненным методом применяют два способа определения фонда заработной платы и социальных выплат всему промышленно-производственному персоналу. Первый — на основе расчетной численности работников и уровня их средней заработной платы; второй - по нормативам затрат заработной платы на единицу продукции. По первому способу плановый фонд заработной платы промышленно-производственного персонала определяется путем умножения расчетной численности работников на планируемую среднюю заработную плату. Однако в условиях резкого спада производства, высокой инфляции этот способ расчета фонда позволяет определить его величину лишь ориентировочно, как правило, значительно завышенную. Поэтому рассчитанный таким укрупненным способом фонд заработной платы труда уточняется нормативным планированием на основе производственной программы и ее трудоемкости, рассчитанной по действующим на предприятий нормативам с учетом состава и уровня квалификации работников, тарифных систем, используемых форм и систем заработной платы, штатного расписания.

Нормативный фонд заработной платы основных и вспомогательных работников предприятия, занятых на нормированных работах (Фнор), определяется по каждому изделию с последующим суммированием по формуле:

$$\text{Фнор} = (\text{Ппр} * \text{Нтр} * \text{Снч} + \text{НЗ} * \text{Кдоп}) * \text{Кц}, \text{ где}$$

Ппр - планируемая производственная программа по выпуску изделий, шт ;

Нтр - нормативная трудоемкость изделия, час;

Снч - средняя стоимость нормо-часа из расчета действующих на предприятии тарифных сеток и ставок;

НЗ - нормативные затраты заработной платы на производственную программу;

Кдоп - коэффициент дополнительной зарплаты;

Кц - прогнозируемый предприятием коэффициент роста цен.

Из расчетного периода для подсчета среднего заработка исключается время, в течение которого работник освобождался от работы с частичным сохранением зарплаты или без оплаты, а также время нахождения по временной нетрудоспособности. Премии и другие выплаты стимулирующего характера включаются при подсчете среднего заработка по времени их фактического начисления, а годовые премии и вознаграждение за выслугу лет — в размере 1/12 за каждый месяц расчетного периода. При расчете среднего заработка учитываются выплаты, на которые начисляются страховые взносы.

Государственное регулирование заработной платы открывает перспективу постепенного увеличения ее связи с конечными результатами производства и труда, которая сейчас существенно нарушена. Такое регулирование по мере стабилизации экономики послужит основанием к разработке эффективных систем и форм заработной платы работников по отраслям деятельности, нормативных материалов по труду (норм выработки, нормативов численности и других), отвечающих складывающимся рыночным отношениям.

Цыганова Е. А.

студент 3 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Романенко Е. В.

научный руководитель, ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

На любой стадии развития предприятия может возникнуть такое явление, когда сумма обязательств превышает стоимость имеющегося имущества организации. Подобное явление называют «банкротством» или «несостоятельностью». Банкротство очень тесно связано с неплатежеспособностью. Неплатежеспособность возникает при превышении расходов предприятия над доходами и активов не хватает для погашения своих обязательств. В Федеральном Законе «О несостоятельности (банкротстве)» в гл. 1, статье 3 указывается, что неспособность платить по кредитам в течение 3 месяцев подряд именуется юристами абсолютной неплатежеспособностью и служит поводом для признания субъекта несостоятельным или банкротом. Проблема прогнозирования возможного банкротства предприятий сегодня чрезвычайно актуальна в Российской Федерации. За последние десять лет очень многие коммерческие организации всевозможных форм собственности оказались на грани банкротства.

Для выявления потенциальной угрозы банкротства предприятия и своевременной разработки мер для его раннего предупреждения используют специальные методы прогнозирования.

Для изучения степени риска наступления неплатежеспособности предприятия применяют:

1. Математическая формула Эдварда Альтмана.

В 1968 году экономист Эдвард Альтман, проведя ряд исследований, отобрал 5 коэффициентов, которые оказывали значительное влияние на состояние предприятия. Данные коэффициенты он включил в линейную функцию, на основе которой базируется метод экономиста.

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5, \text{ где}$$

K_1 – Доля оборота в сумме капитала,

K_2 – Нераспределенная прибыль,

K_3 – Операционная прибыль,

K_4 – Рыночная стоимость акций,

K_5 – Выручка.

Если значение Z меньше 1,81, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства, если значение больше 2,7, то это говорит о малой его вероятности в течении двух лет.

2. Метод прогнозирования банкротства Р. Тафлера.

В ходе исследования была выведена четырёхфакторная модель. Она имеет вид:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \text{ где}$$

X_1 – отношение прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам,

X_2 – отношение оборотных активов к сумме обязательств,

X_3 – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов,

X_4 – отношение выручки к сумме активов.

Если значение Z больше 0,3, то риск небольшой, если же меньше 0,2, то несостоятельность более чем вероятна.

3. Модель Спрингейта выглядит следующим образом:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \text{ где:}$$

A — рабочий капитал / общая стоимость активов,

B — прибыль к уплате налогов и процентов / общая стоимость активов,

C — прибыль к уплате налогов / краткосрочная задолженность,

D — объем продажи / общая стоимость активов.

Точность прогнозирования банкротства по этой модели составляет 92%, тем не менее со временем этот показатель уменьшается. Если $Z < 0,862$, то предприятие можно назвать потенциальным банкротом.

4. Также используется двухфакторная модель. Для нее существует два ключевых показателя, от которых зависит вероятность банкротства организации:

X_1 — показатель текущей ликвидности;

X_2 — показатель удельного веса заемных средств в активах.

Двухфакторная модель имеет вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,05779X_2.$$

Если значение Z не превышает 0, то вероятность невелика, если превышает, то существует высокая вероятность банкротства.

5. Метод бальной оценки. Его называют показателем Аргенти. Исходя из этого метода исследование начинается с таких предположений, как:

- В организации уже идет некий процесс, который ведет к банкротству.
- Для того, чтобы этот процесс завершился, необходимо несколько лет.
- Процесс разделяют на три стадии: недостатки, ошибки, симптомы.

Под недостатками понимается тот факт, что компания уже допускала ряд недостатков, задолго до самого банкротства. Со временем эти недостатки накапливаются и исходя из них, организация совершает ошибку, которая ведет к банкротству. И, тем самым, совершенные ошибки выявляют симптомы приближения неплатежеспособности, проявляющихся в недостатке денежных средств, ухудшения показателей. Каждому фактору (недостатки подбора персонала, ошибки ведения бизнеса, симптомы упадка) присваивают определенное количество баллов (в соответствии с таблицей прогноза по Аргенти) и рассчитывают агрегированный показатель - А-счет, который может быть выражен либо нулем, либо количеством баллов согласно таблице, промежуточные значения не допускаются.

Методов существует достаточно много, но получить более точные данные, которые гарантировали бы 100% вероятный прогноз довольно сложно. И чаще всего это можно сделать путем применения сразу нескольких методов. На объективность оценки может повлиять использование текущих данных бухгалтерской отчетности организации, так как это позволяет вынести оценку только текущему положению дел в компании. Также может повлиять то, что важность отдельных показателей, использованных в перечисленных методах, не подтверждалась в той степени, которая могла бы гарантировать абсолютно точный результат. Кроме того, важно учитывать специфику компании в отрасли в целом.

Прогнозирование не дает точной гарантии страховки от наступления банкротства, но оно помогает увидеть признаки, которые могут привести к снижению платежеспособности. Это очень важно, ведь заметив данные признаки, предоставляется возможность принять меры по устранению данной ситуации.

Чабанюк О.В., к.э.н.

*доцент, профессор, зав. кафедрой экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе*

*Воскресенский институт туризма – филиал
Российская международная академия туризма*

Шмелькова А.С.

студент 3 курса СПО

специальность: 43.02.10 – Туризм

Воскресенский институт туризма – филиал РМАТ

Россия, г. Воскресенск

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТУРИСТСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Chabanuk Oleg Vasilievich

*PhD in economics, associate professor, professor
head of the department of economics and management*

*deputy director in charge for scientifically-methodical work
of Voskresensk Institute for Tourism –*

*branch of Russian International Academy for Tourism
Voskresensk*

Shmelkova Alina

student of the 3d year of College for Tourism

branch of Education-43.02.10. Tourism

Voskresensk Institute for Tourism – branch of RIAT

**MANAGEMENT ACCOUNTING EVALUATION SYSTEM WITHIN
THE TOURIST INDUSTRY**

Аннотация. В статье рассмотрены цели развития управленческого учета в туристской организации, среди которых выделяется система оценки эффективности управленческого учета. Рассмотрены составляющие системы оценки эффективности управленческого учета в туристской организации. Выявленные проблемы, которые необходимо решить при внедрении системы управленческого учета в туристской организации на современном этапе.

Abstract. This article considers the purposes of the development of management accounting in tourism organization. The efficiency evaluation system of the management accounting stands out in this context. The components of the system efficiency evaluation system of management accounting in tourism organization are analysed. The problems which should be solved at introduction of the efficiency evaluation system of management accounting in tourism organization under modern conditions are also identified.

Ключевые слова: внедрение; оценка эффективности; система;

стратегия; туристская организация; управленческий учет; цель.

Keywords: introduction; efficiency evaluation; system; strategy; tourism organization; management accounting; purpose.

Конкурентоспособность туристской организации – один из основных критериев оценки деятельности и развития.

В настоящее время важную роль в обеспечении конкурентоспособности российских туристских организаций играет эффективно построенная система управленческого учета. Действенным средством контроля системы управленческого учета в туристских организациях в современных условиях хозяйствования является аудит эффективности данной системы [2].

В силу резкого обострения конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках, эффективность системы управленческого учета является фактором, определяющим выживание и целенаправленное развитие туристской организации. В связи с этим большое значение имеют вопросы оценки эффективности системы управленческого учета в туристской организации.

Рассмотрим цели, которые в значительной степени определяют перспективы и направления развития управленческого учета. К ним относятся:

- оценка эффективности деятельности туристской организации;
- контроль затрат и финансовый контроль;
- интерпретация и предоставление результатов управленческого учета;
- планирование/управление бюджетом;
- интерпретация информации об операционной деятельности;
- максимизация прибыли;
- внедрение и разработка новых информационных систем;
- внедрение бизнес - стратегий;
- сокращение затрат;
- учет и оценка капитальных затрат.

Лидирующие позиции занимают функции, направленные на анализ и обобщение полученной информации с целью оценки эффективности деятельности туристской организации, а не просто на сбор данных и учет хозяйственных операций [1].

Оценка эффективности управленческого учета в туристской организации предназначена для того, чтобы охватить все, значимые аспекты осуществления деятельности предприятия и осуществляемого управленческого учета, что позволит произвести оценку эффективности системы управленческого учета. Система управленческого учета в каждой туристской организации уникальна в силу того, что учитывает специфику деятельности каждой отдельной туристской организации. Именно поэтому

отдельные элементы системы оценки эффективности системы управленческого учета туристской организации дополняются и уточняются с учетом наиболее существенных аспектов деятельности каждой конкретной туристской организации, что позволяет выявлять слабые и сильные стороны туристской организации и функционирования данной системы, а также способствует выработке рекомендаций по улучшению состояния системы управленческого учета и повышению ее эффективности в целом.

Система оценки эффективности системы управленческого учета в туристской организации состоит из двух основных составляющих – мониторинг и определение эффективности.

Мониторинг – создание информационного поля как источника для анализа по необходимым вопросам. Результатом мониторинга является определение сильных и слабых сторон существующей системы управленческого учета туристской организации, составление рекомендаций по исправлению недостатков и ошибок, оптимизация данной системы.

Оценка эффективности общей системы управленческого учета туристской организации показывает согласованность различных ее элементов.

Таким образом, управленческий учет не существует в туристской организации сам по себе, а предназначен, прежде всего, для того, чтобы содействовать разработке и внедрению деловой стратегии.

Основными вопросами, которые необходимо задавать при внедрении той или иной системы управленческого учета, являются следующие:

1. Служит ли система управленческого учета определенной цели туристской организации?
2. Увеличивает ли данная система учета шансы достижения поставленной цели?
3. Соответствует ли в стратегическом аспекте та цель, достижению которой помогает данная система управленческого учета, общему направлению развития туристской организации?

Таким образом, можно сделать вывод о том, что одним из самых важных являются вопросы о соответствии системы управленческого учета потребностям современных туристских организаций и стратегии туристской организации.

Важным направлением развития и совершенствования системы оценки эффективности управленческого учета туристской организации, как одной из составляющих аудита эффективности, считается работа по минимизации субъективного фактора и соответственно повышению объективности оценки.

Использованные источники:

1. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. М.: УРСС, 2003. С.18
2. Шеремет А.Л., Суйц В.П. Аудит: Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2004. С.33.

References:

1. Nikolaeva O. E., Alekseeva O. V. Strategic management accounting. M.: URSS, 2003. S. 18
2. Sheremet A. L., V. P. Sujc. Audit: Textbook. 4-e Izd. Rev. And extra-M.: INFRA-M, 2004. S. 33.

УДК 338.48

Чабанюк О.В., к.э.н.

**доцент, профессор, зав. кафедрой экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе**

**Воскресенский институт туризма – филиал
Российская международная академия туризма**

Россия, г. Воскресенск

Chabanuk Oleg Vasilievich

PhD in economics, associate professor, professor

head of the department of economics and management

**deputy director in charge for scientifically-methodical work
of Voskresensk Institute for Tourism –**

branch of Russian International Academy for Tourism

Voskresensk

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ЭВОЛЮЦИОННО- ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

По данным ЮНВТО Российская Федерация входит в пятерку стран, обладающих наибольшим туристским потенциалом. Ежегодный прирост турпотока составляет 4-6%, в то время как среднее значение по другим странам не превышает 2%.¹¹⁷ По данным Росстата, в 2015 году в Россию было совершено более 26 млн туристских поездок из-за рубежа. В 2015 г. продолжился рост внутреннего туризма и, по данным Минкультуры Российской Федерации, достиг 50 млн туристов. В тоже время, динамика этого процесса явно недостаточна, не соответствует реальным возможностям страны. По объему доходов от туристской отрасли Россия находится на 91 месте из 139 стран и лишь на 87 месте по объему государственных расходов на развитие туризма.¹¹⁸ Эти данные авторитетной туристской организации и официальных ведомств России предельно ясно показывают актуальность исследуемой проблемы. Как видим, существует несоответствие между высоким туристским потенциалом России и низким уровнем развития внутреннего и международного туризма. Россия должна ускоренными темпами довести развитие туризма до реальных возможностей, а путь этот состоит из экономических, организационных и технологических ступенек

¹¹⁷ Всемирная туристская организация ЮНВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/ru>

¹¹⁸ Россия и страны мира. Официальное издание. М.: Росстат, 2014. С. 378-381.

роста в развитии туризма.

В сфере туризма в условиях кризиса, санкций и геополитической нестабильности происходят важные процессы «импортозамещения», позволяющие раскрыть огромный рекреационный потенциал России. «Потенциал для развития туризма внутри нашей страны огромен, и мы обязаны воспользоваться всеми открывающимися возможностями, принять своего рода план по импортозамещению в туристской отрасли»¹¹⁹. Применение технологического подхода к формированию инновационного комплекса туризма в Российской Федерации позволит быстрее и более эффективно решить проблемы «импортозамещения» в сфере туризма.

В современных условиях социально-экономической нестабильности (закрытие турецкого и египетского рынков выездного туризма и резкое снижение доступности других выездных направлений из-за падения курса рубля) вызвали серьезные структурные изменения на туристском рынке. В сфере туризма идут важные процессы «импортозамещения», фиксируется всеми участниками рынка общая тенденция на повышение объемов туризма в пределах страны [1]. В этих условиях при анализе механизма изменения структуры потребления крайне важно и необходимо использовать модель, которая дает ответ на вопрос о влиянии тех или иных механизмов, факторов прогнозирования на изменение спроса и его структуры. Решение данной частной задачи позволит сформировать методологию анализа динамики переменных, характеризующих развитие туризма в целом. Допустим, что изменение спроса связано с изменением ориентиров населения (модель мобилизации). При построении дискретного варианта модели мобилизации условно примем: группа туристов численностью 15000 чел. ежегодно приобретает турпутевки в два региона. Каждый турист совершает одну поездку – либо в регион А, либо в регион Б; в первый год регион А посетило 6000 чел., а регион Б – 9000 чел.; часть туристов меняет регион отдыха (70%), другая часть регион отдыха не меняет (90%) (таблица 8). В результате 4200 туристов, ездивших в первом году в регион А, и 8100 туристов, ездивших в регион Б, во втором году сменили регион отдыха: те, кто ездил в регион А, поехал на следующий год в регион Б, а те, кто ездил в регион Б, поехал в регион А. Таким образом, во второй год регион А посетило 9900 чел., а регион Б – 5100 чел. Далее процесс повторяется. Динамика структуры спроса на туристские услуги рассматриваемой группы туристов за семилетний период приведена в таблице 1.

¹¹⁹ Д.А. Медведев. Расширенное заседание Правительства РФ 5 января 2016 г.

Таблица 1

Динамика структуры спроса на туристские услуги

Туристские группы	Годы						
	1	2	3	4	5	6	7
А→Б	0	1800	2970	2268	2689	2436	2588
Б→А	0	8100	4590	6696	5432	6191	5736
ΣА	6000	9900	7560	8964	8122	8627	8324
Б→Б	0	900	510	744	604	688	637
А→Б	0	4200	6930	5292	6275	5685	6039
ΣБ	9000	5100	7440	6036	6878	6373	6676

Итак, пусть N – общее число туристов; x_t и y_t – численность туристов, отдыхающих в регионах А и Б в t -м году соответственно; a и b – доли туристов, отдыхающих в регионах А и Б соответственно и меняющих ежегодно регион отдыха $0 \leq a \leq 1, 0 \leq b \leq 1$; x_0 и y_0 – численность туристов, отдыхающих в регионах А и Б в начальный период.

В силу сделанных предположений динамика спроса на услуги за период времени T определяется уравнениями:

$$x_{t+1} = x_t - ax_t + by_t, \quad (1)$$

$$y_{t+1} = y_t - ax_t + by_t, \quad (2)$$

где числа x_0 и y_0 заданы, $t = 0, 1, \dots, T - 1$.

Отметим, что в рассмотренном примере $x_0 = 800, y_0 = 2000, N = 10000, a = 0,5, b = 0,6$ из уравнений

$$\frac{dN_2}{dt} = \begin{cases} aN_1 - bN_2, & \text{если } N_1(t) > N_*, \\ -bN_2, & \text{если } N_1(t) \leq N_*, \end{cases}$$

$$\frac{dN_3}{dt} = bN_2.$$

следует

$$x_{t+1} + y_{t+1} = x_t + y_t = N$$

Поэтому $y_t = N - x_t$, и из уравнения

$$\frac{dN_1}{dt} = \begin{cases} -aN_1, & \text{если } N_1(t) > N_*, \\ 0, & \text{если } N_1(t) \leq N_*, \end{cases}$$

получаем

$$x_{t+1} = x_t + ax_t + b(N - x_t)$$

или

$$x_{t+1} = (1 - a - b)x_t + bN \quad (3)$$

Найдем равновесное решение x_e уравнения (3): Это решение удовлетворяет условию $x_t = x_{t+1} = x_e$ при $t = 0, 1, \dots, T$. Имеем:

$$x_e = (1 - a - b)x_e + bN, \quad (4)$$

откуда получаем

$$x_e = \frac{bN}{a + b},$$

Обозначим отклонение текущего потребления x_t от его равновесного значения x_e так, $U_t = x_t - x_e$, где $t = 0, 1, \dots$. Тогда $x_t = x_e + U_t$ и из уравнения (3) следует

$$x_e + U_{t+1} = (1 - a - b)x_e + (1 - a - b)U_t + bN,$$

и в силу уравнения (1) получаем:

$$U_{t+1} = (1 - a - b)U_t. \quad (5)$$

Как видим, последовательность значений отклонений U_t текущего потребления от его равновесного значения представляет собой геометрическую прогрессию со знаменателем $q = 1 - a - b$. Поэтому

$$U_t = U_0 q^t, t = 0, 1, \dots, T, \quad (6)$$

и, следовательно, зависимость спроса на туристские услуги от времени в данной модели определяется уравнениями

$$x_t = \frac{bN}{a+b} + (x_0 - x_e)(1 - a - b)^t, \quad (7)$$

$$y_t = N - x_t \quad (8)$$

Если $a = b = 0$, то в силу уравнений (7), (8) при любых a и b спрос не изменяется:

$$x_t = x_e, y_t = N - x_e, t = 0, 1, \dots, T.$$

Если $a = 0$ и $b = 1$ (в этом случае никто из туристов не меняет предпочтения), то спрос не изменяется

$$x_t = x_0, y_t = N - x_0, t = 0, 1, \dots, T.$$

Если $a = b = 1$ (в этом случае все туристы изменяют место отдыха), то происходят колебания спроса с постоянной амплитудой около равновесного значения:

$$x_t = x_e - (x_0 - x_e)(-1)^t$$

Результаты расчетов дискретного варианта модели мобилизации с помощью линейных динамических моделей на основе эволюционно-ориентированного подхода приведены на рисунке 1, что позволило установить условия изменения характера динамики (смены колебательного потребления на монотонное).

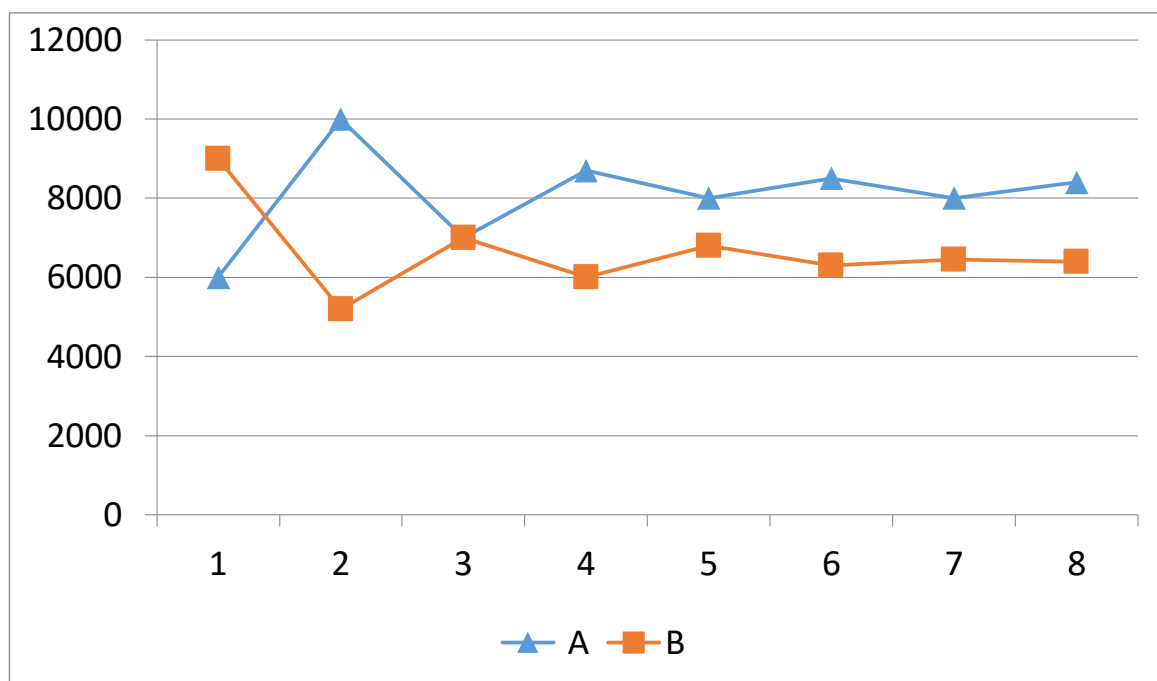


Рис. 1 – Характер колебательного процесса потребления в дискретном варианте модели мобилизации

Использованные источники:

1. Гуляев В.Г., Рассохина Т.В., Голодяев В.И. Научные подходы к формированию модели развития туризма в условиях санкций и геополитической нестабильности (часть 2). Вестник РМАТ, №2, 2016. С. 102.

Чабанюк О.В., к.э.н.

*доцент, профессор, зав. кафедрой экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе*

*Воскресенский институт туризма – филиал
Российская международная академия туризма*

Мигунова К.М.

студент 3 курса СПО

специальность: 43.02.10 – Туризм

Воскресенский институт туризма – филиал РМАТ

Россия, г. Воскресенск

АНАЛИЗ И ПОСТРОЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХ МОДЕЛЕЙ В ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Chabanuk Oleg Vasilievich

PhD in economics, associate professor, professor

head of the department of economics and management

deputy director in charge for scientifically-methodical work

of Voskresensk Institute for Tourism –

branch of Russian International Academy for Tourism

Voskresensk

Migunova Karina

student of the 3d year of College for Tourism

branch of Education: 43.02.10 – Tourism

Voskresensk Institute for Tourism – branch of RMAТ

ANALYSIS AND CONSTRUCTION OF THE BALANCED TRAINING MODELS IN TOURISM ORGANIZATIONS

Аннотация. В статье рассмотрена проблема экономического обучения сотрудников туристской организации с целью выработки у обучаемых навыков поведения в условиях вариабельности фактических данных. Предлагаются экономическая модель, имеющая устойчивую точку равновесия построения такого типа. На современном этапе является недостаточно изученным научный интерес. Для обеспечения устойчивого положения туристской организации на рынке выводится коэффициент доверия, отражающий как качество туристского продукта, уровень обучения менеджеров по продажам, эффективность рекламы, так и “сбытовые качества” фирмы – степень обеспечения потребителя туристским продуктом и стабильность цен (увеличение количество необслуженных Клиентов и повышение цен отрицательно сказывается на КД). После реализации предлагаемой обучающей модели сделаны выводы, направленные на корректировку бонусных формул, заложенных в экономическую модель с целью сбалансированности модели в условиях монополизированного рынка.

Abstract. The article deals with the problem of economic training of tourist

organizations in order to develop trainees' skills in terms of variability of the behavior of the actual data. Proposed economic model, which has a stable equilibrium point of this type of building. At the present stage is not sufficient studied scientific interest. In order to ensure a stable position of the tourist organization of the market shows the confidence coefficient, which reflects the quality of the tourist product, the level of training of sales managers, advertising effectiveness, and "marketing quality" of the company - the degree of security of the consumer tourist product and price stability (an increase in the number of unserved customers and improving prices adversely affects the CD). After the implementation of the proposed training model conclusions aimed at correcting the bonus formula laid down in the economic model with the aim of balancing model in a monopolized market.

Ключевые слова: квота; коэффициент; модель; поведение; прибыль; рынок; сбыт; туристская организация; туристский продукт; цена; фактор.

Keywords: quota; coefficient; model; behavior; profit; market; sale; tourism organization; tourist product; price; factor.

1. Одной из проблем экономического обучения является проблема адаптации обучаемого к принятию решений в условиях рыночной экономики. Это может быть сформулировано как оптимизационная задача, при решении которой в условиях вариабельности фактических данных у обучаемого вырабатывается навык поведения в некоторой экономической ситуации. Но обычно не все параметры модели являются известной величиной и многие из них носят случайный характер. Кроме того, решение задачи должно быть оптимально не только на данный момент времени, но и обеспечивать наилучшее решение на несколько периодов вперед.

Общим вопросом при составлении модели является задание основных свойств рынка: как влияет изменение цены на валовый доход и спрос на товары (услуги) и, следовательно, какова наилучшая ценовая политика (как балансирование между нормой и массой прибыли). В рамках этой проблемы существует и вопрос о минимальной продажной цене, покрывающей все прямые и косвенные (реклама, обучение персонала, и т. п.) затраты на создание туристского продукта. Простейшим случаем является линейная зависимость между ценой и сбытом (чем выше цена – тем меньше объем сбыта), но возможны и сложные формы зависимости – например, степенные.

Перед каждым участником экономического процесса стоят некоторые цели, и он располагает некоторым набором альтернативных действий. В типичной экономической модели такого типа каждый участник решает одну или несколько следующих задач:

1. Улучшить положение туристской организации на рынке (улучшение положения определяется по увеличению объёма сбыта туристского продукта).

2. Получить оптимальную прибыль в результате хозяйственной

деятельности.

3. Обеспечить длительное существование туристской организации, устойчивое получение прибыли и развитие туристской организации.

2. ТИПЫ МОДЕЛЕЙ.

При решении подобного рода задач обычно ограничивается задачей максимизации прибыли – как разности между валовым доходом и издержками. При этом туристская организация может либо конкурировать с другими субъектами рынка, либо занимать монопольное положение. Модель имеет наряду с детерминированными и индетерминированные факторы. Задачи участников одинаковы. В модели может быть реализована возможность кооперации. Разные эластичности спроса на товар позволяют моделировать разные товары.

Рынок может быть задан как неограниченным, так и ограниченным по ёмкости. Факторами, влияющими на его ёмкость, являются: удовлетворение заявок и поступление новых (обычно – пропорционально объёму сбыта). Рынок может быть разделён на несколько независимых частей.

Для отражения положения туристской организации на рынке обычно вводится некоторый коэффициент, характеризующий меру доверия клиентов к данной туристской организации и играющий роль обратной связи в модели. Роль государства моделируется при помощи налога на сверхприбыли, препятствующего увеличению цен, а также с помощью запрета на кооперацию.

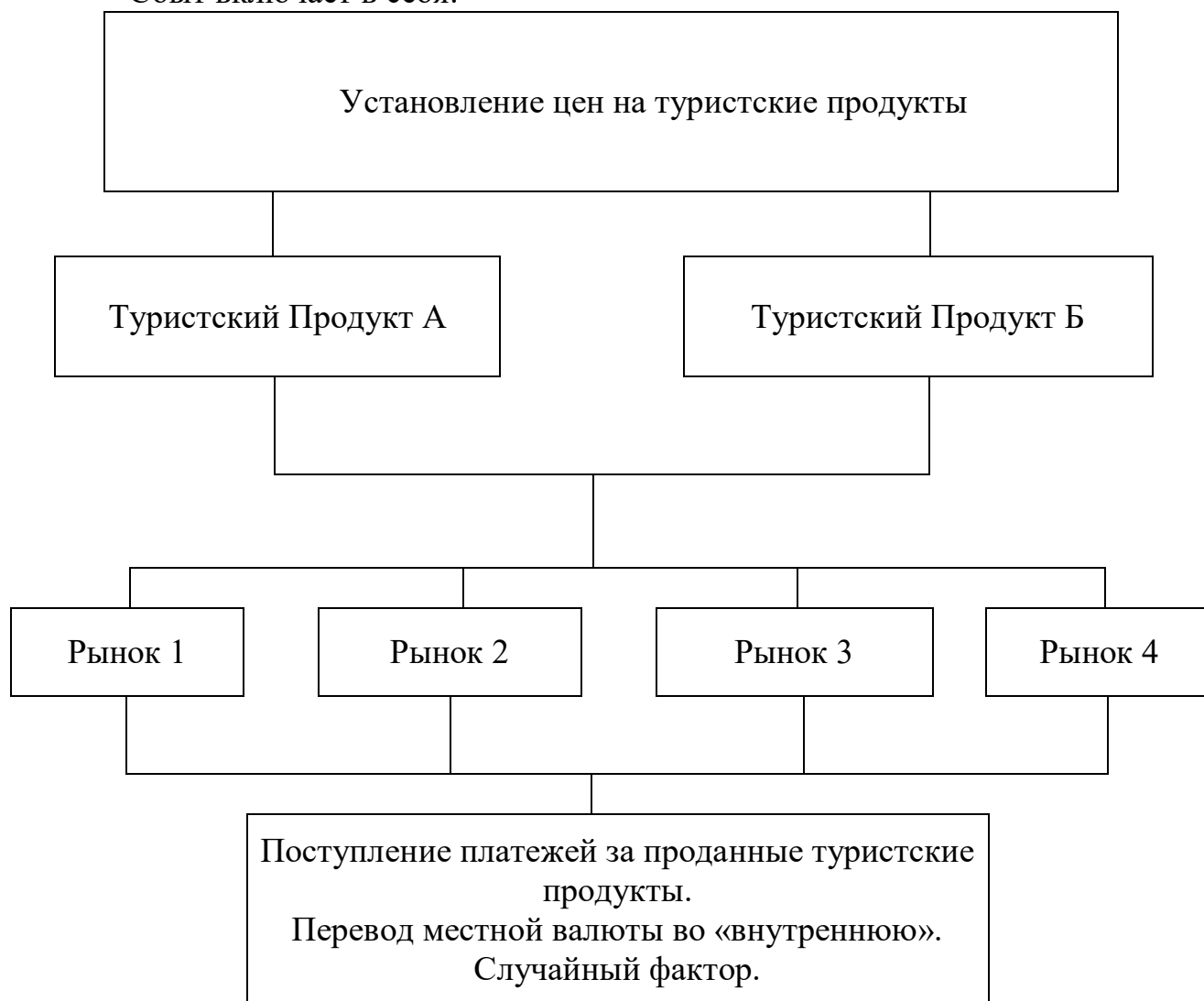
Недостаточно изученным является построение моделей, имеющих устойчивую точку равновесия – желательно одну – ценовую. Если эластичность спроса более 1, то оптимальной политикой является неограниченное повышение цен в ущерб объёму сбыта. Снизу же цены ограничены издержками, которые могут характеризоваться постоянными или переменными величинами: в зависимости от условия рынка, используемой технологии, объема партии и фактора времени.

3. Реализованная ниже модель основана на идеях, заложенных в американскую бизнес - игру “Wall – Steet Business Game”. Она ограничивается узкими рамками экономической деятельности: туроператорская организация осуществляет производство туристской продукции, а туристские агентства осуществляют её продажу. При этом количество клиентов и цены продаж зависят, в статике и динамике, от общего числа клиентов, поведения конкурентов и случайных факторов. В данной модели имеется возможность изменить коэффициенты пропорциональности влияния основных производственных величин друг на друга, что позволяет задавать более мягкие или жёсткие условия развития каждой конкретной туристской организации.

Целевые установки модели: каждый из участников руководит деятельностью туристской организации (туроператором), производящей два вида туристского продукта. Туристские продукты предлагаются на один из

четырёх изолированных рынков, где они должны быть сбыты через турагентства с учетом размеров и мощности туристских организаций (Продавцов).

Сбыт включает в себя:



4. В модели используются следующие условия.

Каждый рынок ограничен: цены на нём определяются спросом и совокупным (всех Участников) предложением. Количество клиентов распределяется обратно пропорционально цене, установленной на товар. Невыполнение своей квоты уменьшает ее в следующем периоде. Недостающий до квоты туристский продукт можно купить на внешнем рынке.

Максимальная сбытовая мощность туристского агентства (в единицах продукции) определяется числом продавцов. Продавцам необходимо платить зарплату, увольняемым – выходное пособие, а принимаемых – отправить на платные курсы обучения.

Главным критерием устойчивости положения туристской организации является её “Коэффициент доверия” (КД), отражающий как качество туристского продукта, уровень обучения менеджеров по продажам,

эффективность рекламы, так и “сбытовые качества” фирмы – степень обеспечения потребителя туристским продуктом и стабильность цен (увеличение количество необслуженных Клиентов и повышение цен отрицательно сказывается на КД). Квоты рынков распределяются на основе общего числа желающих приобрести туристский продукт и согласно пропорциям сбыта туристского продукта в минувшем периоде (пропорционально КТ и сбыту). После установления Участником продажной цены квоты рынков перераспределяются пропорционально ей.

5. Туристскую продукцию надо сбыть на одном из четырех рынков. У рынка есть общая ёмкость (О) и текущая ёмкость (Т) по 1-му и 2-му туристским продуктам. Текущая ёмкость от шага к шагу генерации стремится к общей ёмкости. Сумма выполненных заявок на туристский продукт вычитается из текущей ёмкости, т.к. ими была удовлетворена часть спроса.

Весь текущий спрос делится между участниками, имеющими представительство на рынке, пропорционально сбыту в истекшем периоде и коэффициенту доверия. Считается, что ни один из участников не может сбыть более 120% того, что было им продано в предыдущем периоде. Кроме того, туристская организация – лидер (№ О) продает 20% продукции от общей ёмкости рынка по фиксированной цене. Это – антимонопольный фактор.

Коэффициент доверия (КД) является важнейшим параметром модели. Он указывает на меру доверия клиентуры к туристской организации. Он уменьшается от каждой единицы невыполненного заказа из полученной квоты рынка и от отклонения цен от установленных ранее. И он повышается на некоторое время в связи с использованием рекламы и повышением уровня подготовки менеджеров по продажам.

Плата за туристский продукт (услугу) исчисляется в валюте для рынков со 2-го по 4-ый (Внешний рынок). Курсы валют постоянно колеблются. Плата за туристский продукт (услугу) начисляется за один период во “внутренней валюте” по курсу. Модель позволяет участнику застраховать себя от колебаний курсов.

Задача участника увеличить свой капитал. Капитал расходуется на прием и увольнение персонала, повышение уровня его подготовки (+), на зарплату менеджерам по продажам (+), рекламу (+), закупку туристского продукта (услуги) со стороны. Увеличивается капитал только на сумму проданных туристских продуктов (услуг).

Кроме того, можно взять заем по ставке 20% за период (+) , разместить свободные средства под 8% (+). Банк разрешает и небольшой овердрафт по 30% (+). (Отмеченные “+” действия приводят к изменению капитала лишь в конце периода) С прибыли, если она будет, в конце периода будет взят 20-ти % - ый налог.

6. Исследования наилучшей ценовой политики.

А. Начальная ситуация. Все коэффициенты доверия и доли рынка всех участников (за исключением лидера) равны. Доля лидера превалирует.

Изменение спроса при изменении цены на 1 ед. определяется следующим образом:

(средняя цена) = (ПЦЛ), где ПЦЛ – продажная цена Лидера:
по правилу пересчёта начальной квоты (линейная зависимость от цены):

(квота рынка) = (начальная квота рынка) · (средняя цена) /

/ ((начальная средняя цена) + (изменение цены)) =

= (начальная квота рынка) · ПЦЛ / (ПЦЛ + 1).

П1 = (квота рынка) · (прибыль на 1 ед.) =

= (квота рынка) · (ПЦЛ + 1 – С) =

= (начальная квота рынка) · ПЦЛ · (ПЦЛ + 1 – С) / (ПЦЛ + 1),

где П1 – прибыль при изменении цены,

С – себестоимость туристской продукции (услуги);

П2 = (квота рынка) · (ПЦЛ – С) =

= (начальная квота рынка) · (ПЦЛ – С),

где П2 – прибыль без изменения цены.

Изменения цены (П1 > П2) выгодно при:

$\text{ПЦЛ} \cdot (\text{ПЦЛ} + 1 - \text{С}) / (\text{ПЦЛ} + 1) > (\text{ПЦЛ} - \text{С});$

$\text{ПЦЛ}^2 + \text{ПЦЛ} - \text{С} \cdot \text{ПЦЛ} > \text{ПЦЛ}^2 - \text{С} - \text{С} \cdot \text{ПЦЛ} + \text{ПЦЛ};$ что верно при всех С, С > 0.

Вывод: Повышение цены на ненасыщенном рынке всегда выгодно.

Б. Ситуация насыщенного рынка. Все коэффициенты доверия равны, доли рынка всех участников составляет по 20%, так же как и доля лидера. Изменения спросов при увеличении цены на 1 ед. определяется следующим образом:

(средняя цена) = R + 0,2, где R – старая средняя цена.

В предельном случае, когда доля данного участника (е) мала:

(средняя цена) = R + e, где e мало.

(Квота рынка) = (начальная квота рынка) · (R + e) / (R + 1);

П1 = (квота рынка) · (R + 1 – С) =

(начальная квота рынка) · (R + e) · (R + 1 – С) / (R + 1);

П2 = (квота рынка) · (R – С) =

= (начальная квота рынка) · (R – С).

Изменение цены (П1 > П2) выгодно при:

$(R + e) \cdot (R + 1 - \text{С}) / (R + 1) > (R - \text{С});$

$R^2 + R - \text{С} \cdot R + e \cdot R + e - e \cdot \text{С} > R^2 - \text{С} - \text{С} \cdot R + R;$

$e \cdot (R + 1) > \text{С} \cdot (e - 1),$

что верно при всех С и R > 0.

Вывод: Повышение цены на насыщенном рынке также всегда выгодно.

Итак, показано, что модель с линейной зависимостью между спросом и ценой может служить моделью лишь монополизированного рынка, т.е. при любом повышении цены падения спроса компенсируется ростом валовой выручки. Следовательно, для изменения оптимального поведения

производителя туристской продукции (туроператора) с монопольного на рыночное (заинтересованность в снижении цены с целью увеличения прибыли) необходимо изменения вида функции спроса.

В. Степенная функция спроса произвольной степени ($a, a > 1$).

Изменение спроса при изменении цены на 1 ед. определяется следующим образом:

$$(\text{средняя цена}) = (\text{старая средняя цена}) + e = R;$$

$$(\text{квота рынка}) = (\text{начальная квота рынка}) \cdot Ra / (R + 1)a;$$

$$П1 = (\text{квота рынка}) \cdot (R + 1 - C) =$$

$$= (\text{начальная квота рынка}) \cdot Ra \cdot (R + 1 - C) / (R + 1)a.$$

$$П2 = (\text{квота рынка}) \cdot (R - C) =$$

$$= (\text{начальная квота рынка}) \cdot (R - C).$$

Изменение цены ($П1 > П2$) выгодно при:

$$Ra \cdot (R + 1 - C) / (R + 1)a > (R - C);$$

т.к. R много больше 1, то имеет место приблизительное равенство:

$$(R + 1)a = Ra + a \cdot Ra-1 + \dots \text{ и}$$

$$(R - C) \cdot Ra + Ra > (R - C) \cdot (Ra + a \cdot Ra-1);$$

$$R \cdot (1 - a) > -a \cdot C;$$

$$R < \frac{a \cdot C}{a-1}.$$

Вывод: Повышение значения показателей степенной функции приводит к уменьшению оптимальной продажной цены, приближая её сверху к себестоимости и ужесточая условия игры.

Итак, полученные результаты показывают, что авторами исходной модели использовалась несбалансированная модель рынка, в которой реализовано лишь поведения туристской организации в условиях монополизированного рынка, когда наилучшая стратегия – в повышении цены, даже за счет сужения рынка. Во избежание такого поведения требуется изменить базисные формулы, заложенные в модель. Возможно также, что в исходной модели вышеуказанные формулы являются только частью математического аппарата распределения квот рынка, частично скрытого в описании вследствие коммерческих интересов.

Использованные источники:

1. При реализации модели в качестве прототипа использовалось описание бизнес - игры «Wall - Street Business Game»

References:

1. In implementing the model as a prototype used description of the business - the game «Wall - Street Business Game»

**ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ТУРИСТСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ**

Chabanuk Oleg Vasilievich

PhD in economics, associate professor

Velikoretskaya Marina

student of the 4d year of College for Tourism

branch of Education: 38.03.03 – Personnel management

Voskresensk Institute for Tourism – branch of RMAT

**EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE
STRATEGIES OF TOURISM ORGANISATIONS**

В статье приводится анализ результатов анкетирования менеджеров крупных туристских организаций по вопросам разработки инновационных стратегий. В основе анализа использован метод экспертных оценок что позволило установить тесную корреляцию и рассчитать коэффициент ранговой корреляции Спирмена. В качестве экспертов выбраны ведущие менеджеры, работающие в крупных туроператорских организациях, со стажем работы в индустрии туризма более пяти лет. Противоречия в ответах выявили проблему неоднозначного понимания сущности инновационной стратегии. С целью минимизации данной проблемы в статье проведен компаративный анализ трактовок понятия «стратегия», отражающий разные аспекты рассмотрения понятия: функциональность, процессность, структурность, научность. Приводятся данные анкетирования туристских организаций, проведенного Госкомстатом России по вопросам идентификации уровня новизны стратегии туристской организации. В процессе проведенного исследования выявлены и сгруппированы проблемы в деятельности туристских организаций, решение которых позволит разрабатывать инновационные стратегии с целью создания будущего потенциала туристской организации.

The article analyzes the results of the survey of the managers working in large tourism organisations concerning the development of innovative strategies. The method of expert evaluation has determined close correlation and has calculated the Spearman rank correlation coefficient. Top managers from large tour operator organisations who have been working in tourism for at least five years were chosen as experts. Contradictions in answers uncovered the problem of multi-valued understanding of innovative strategy. In order to minimise the effect of the problem an analytical comparison of the term “strategy” interpretations was performed. It

reflects different aspects of the consideration of the term: functionality, process, structure, scientific nature. The survey conducted by the Goskomstat of Russia on the identification of the level of innovative strategy of tourism organisation. The problems of the activity of tourism organisations are identified and grouped according to the survey. The solution of these problems will allow to develop innovative strategies with the aim of creating the future potential of tourism organization.

Ключевые слова: инновация; конкуренция; менеджер; проблема; стратегия; стратегическое управление; туристская организация; эксперт.

Keywords: innovation; competition; manager; problem; strategy; strategic management; tourism organization; expert

Программа анкетирования менеджеров ряда российских туристских организаций предусматривает два общих вопроса относительно использования инновационных стратегий в практике своих фирм: прямой – «Разрабатывала ли Ваша фирма инновационную стратегию в последние два года?», косвенный – «Укажите работы, выполняемые менеджерами фирмы на протяжении последних двух лет» (перечень задач закрытого вопроса содержал шесть позиций). В таблице 1 мнения менеджеров туристских организаций распределены и сопоставлены с восьмью экспертами при ответе на второй вопрос.

Проанализировав ответы на первый вопрос можно сделать следующий вывод. По мнению менеджеров российских туристских организаций, инновационные стратегии разрабатывались в 36%, по мнению экспертов – в 33% фирм. Отвечая на второй вопрос, менеджеры и эксперты установили тесную корреляцию. Был рассчитан коэффициент ранговой корреляции Спирмена, равный $1 - 6 \sum D^2 / n (D^2 - 1)$, где D^2 – разность между рангами испытываемых факторов; n – число пар значений испытываемых факторов. Его значение составило 0,7.

Таблица 1

Сравнение рангов мнений менеджеров туристских организаций и экспертов о разработке организациями задач инновационных стратегий

Работы, выполняемые туристской фирмой	Распределение мнений*		D2
	менеджеров фирм	экспертов	
Определение перспектив развития	25,0 / 1	24,2 / 1	1
Определение приоритетных направлений деятельности и концентрации ресурсов	116,9/2	16,3 / 2	0
Анализ внешнего окружения фирмы	12,4/4	14,5/3	1

Анализ внутренней среды фирмы для установления потенциальных конкурентных преимуществ	9,5 / 6	7,3/7	1
Отбор и оценка новшеств	16,7/3	12,9/6	9
Контроль за реализацией приоритетных направлений деятельности фирмы	11,3/5	13,5/4	1
Разработка и осуществление политики развития фирмы	9,2/7	13,6/5	4

*В числителе указаны проценты к итогу ответов на вопрос, в знаменателе - ранги.

Проверка ответов на первый вопрос предусматривалась при формулировке второго вопроса [5]. Вопрос содержал перечень основных задач, которые в качестве подсказки решались в инновационных стратегиях. При сравнении ответов на два вопроса было установлено противоречие. Это, во-первых, говорит о том, что Оно свидетельствует, во-первых, о том, что туристские организации реализуют инновационные стратегии, поскольку решаются задачи инвестиционной стратегии. Данный вид деятельности скорее всего имеет фрагментарный характер, т.к. организации считают выполняемые работы маркетинговой деятельностью. Вероятно, деятельность фирм носит фрагментарный характер, выполняемые работы фирмы считают маркетинговой деятельностью. Во-вторых, противоречие в ответах может быть следствием неоднозначного понимания сущности инновационной стратегии, что также могло привести к противоречиям в ответах.

В таблице 2 выполнено сравнение нескольких трактовок понятия «стратегия».

Формирование современная система взглядов на стратегическое управление происходило под влиянием изменений в экономическом и социальном развитии. Стратегия – это реакция туристской организации на требования внешней среды, а также средство использования и развития потенциала организации, условие сохранности и усиления ее конкурентоспособности. В разнообразных определениях понятия выражаются различия в понимании и оценивании этой реакции. Выделяются несколько аспектов рассмотрения сложных понятий «стратегия» и «инновационная стратегия».

Таблица 2

Характеристика некоторых определений понятия «стратегия»

Автор определения	Содержание понятия
Н.К.Моисеева [6, с. 10]	«Под стратегией понимается система управленческих решений, определяющих перспективные направления развития организации, сфер, форм и способов ее деятельности в условиях окружающей среды, а также порядок распределения ресурсов для достижения поставленных целей».
Коллектив авторов, возглавляемый Б.Н. Киселевым [10, с. 40]	«Инновационная стратегия - одно из средств достижения целей организации..., отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данной организации и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей».
Коллектив авторов, возглавляемый С.Д. Ильенковой [11, с. 74]	«Стратегию можно определить как процесс принятия решений ... Стратегия означает взаимосвязанный комплекс действий во имя укрепления жизнеспособности и мощи данного предприятия (фирмы) по отношению к его конкурентам. Это детальный всесторонний комплексный план достижения поставленных целей».
И.А.Ансофф [1, с. 239-240]	«Деятельность по стратегическому управлению связана с постановкой целей и задач организации и с поддержанием ряда взаимоотношений между организацией и окружением, которые позволяют ей добиваться своих целей, соответствуют ее внутренним возможностям и позволяют оставаться восприимчивой к внешним требованиям».
Л.В.Шаборкина [9, с. 14]	«Автор трактует инновационную стратегию как выражение целей перспективного развития организации, реализуемых посредством взаимосвязанных действий по определению приоритетов в инновационной сфере и их достижению. Следствием этого является новое качество производства и управления».

Необходимость определения стратегического управления как процесса подготовки (принятия и реализации решения – позиции [4; 6], вида деятельности – позиции [1; 2; 9]) обуславливаются объективными процессами общественного развития.

Способ реализации технологии управления определяется через познание стратегического управления как процесса. Особое внимание уделяется этапам и стадиям процесса управления, организации работ по

стадиям и обеспечению их непрерывности. Говоря о функциях управления, можно сделать следующий вывод. В зависимости от своей компетенции менеджер прогнозирует состояние объекта управления, меняет взаимоотношения предприятия с внешней средой, мотивирует персонал участвовать в процессе внедрения инноваций, контролирует процесс и результат реализации стратегии. Механизм целеполагания можно проанализировать через познание стратегического управления как вида деятельности, который направлен на достижение результатов. Достигнуть поставленных целей можно, изменив содержание и состав управленческой деятельности и функциональное перераспределение труда, а также усилив конкретную функцию.

Более активно влиять на внутреннее строение системы управления можно, вычленив отдельные элементы механизма управления (информация, техника, персонал, технология, структура управления). В исследовании туристских стратегий [6] большое внимание уделяется регулированию элемента «ресурсы», который помогает продвигать фирму к поставленным целям.

Понятие «стратегия» нуждается во внимательном рассмотрении, поскольку представляет собой особое научное знание о системах управления, которое касается методологии принятия и реализации стратегических решений. Для этого разработан ряд рекомендаций, правил, принципов, методов.

В таблице 2 приведены определения понятия «стратегия», отражающие разные аспекты рассмотрения понятия: функциональность, процессность, структурность, научность. Также присутствует и «инструментальный» аспект - представление стратегии в качестве документа [4; 8, С.517]. Отдельные менеджеры понимают и реализуют стратегию по большей части по-своему, что необходимо учитывать. Поэтому особое значение приобретают такие качества, как высокая степень умения и мастерство в сфере управленческой деятельности. Деятельность менеджера возможно причислить к искусству, поскольку она носит творческий характер.

Любую стратегию возможно рассмотреть в ракурсе инноваций. Впервые разрабатывающие стратегию туристские организации в качестве нового приема могут полагать адаптацию предприятия к внешней среде. Организации, которые разрабатывали стратегии неоднократно, нуждаются в использовании новых методов формирования стратегии. Стратегия, направленная на достижение собственно инновационных целей организации, также выступает как инновационная. При сопоставлении трех оценок состояния выделяемых компонентов и аспектов рассмотрения стратегий возможно определить уровень новизны стратегии (таблица 2). Также данные аспекты возможно сочетать.

Госкомстатом России выполнен анкетирование туристских организаций (таблица 3, 4), которое показало, что около половины новых

туристских организаций (функционирующих менее 1 года) однозначно будут и в будущем заниматься туристским бизнесом. Туристские организации, существующие на рынке более 5 лет, имеют 75% соответствующей характеристики. Около 3,6% организаций склонны прекратить свой бизнес.

Таблица 3

Пример идентификации уровня новизны стратегии туристской организации

Аспект рассмотрения Стратегии	Оценка состояния компонентов		
	Радикальная новизна	Новизна для фирмы	Прежнее состояние
Функциональный	*		
Процессуальный		*	
Научный			*
Элементный		*	
Творческий	*		

Таблица 4

Оценки перспектив деятельности туристских организаций (ответы на вопрос «Собирается ли Ваша организация и в дальнейшем заниматься туристским бизнесом?»), в процентах [7, С. 111]

Ответы	Фирмы с периодом деятельности		
	менее 1 года	2-5 лет	более 5 лет
Однозначно «да»	54,3	56,0	75,6
Скорее всего «да»	32,6	30,2	18,6
Скорее всего «нет»	1,7	2,6	0,4
Однозначно «нет»	1,5	1,3	-
Затрудняюсь ответить	9,5	10,5	7,2

В обследованных российских туристских организациях осуществляется оперативное планирование деятельности. Туристские организации, отрицающие стратегическое управление, по существу противопоставляют стратегическое и оперативное управление. В разработанных теориях стратегического менеджмента текущее управление было отделено от стратегического [1, С. 160]. Стратегия нацелена на развитие системы, невзирая на различные изменения внешней и внутренней среды фирмы, которые не только дают новые возможности для функционирования, но и создают опасности. Стратегическое управление связано с созданием будущего потенциала фирмы, а оперативное - на использование уже имеющегося потенциала. Данные стратегии полезны для локального рассмотрения отдельных систем управления организацией, но не всегда

соответствуют действительности. Также не должно быть и противопоставлений.

Осуществляемые менеджером тактическое и стратегическое управление, различаются по целям, методам, временным параметрам. Процесс обеспечения текущей рентабельности учитывается при анализе перспектив фирмы, выявлении тенденций и опасностей. Анализируя позиции фирмы в конкурентной среде, важно учитывать текущее положение дел. Анализируя пути диверсификации, необходимо оценить недостатки существующего положения дел, как отправных точек.

Если считать, что стратегия - это только заготовленная настройка экономической деятельности на возможные изменения во внешней среде и влияние на эти изменения, то модели оперативного и стратегического управления будут резко друг от друга отличаться. Если деятельность менеджера направлена на целесообразное развитие потенциала и ресурсов организации то, решая данные задачи, он реагирует на влияния внешней избирательно. Поэтому можно сделать вывод, что туристские организации осуществляют разработки инновационных стратегий, но у большинства менеджеров нет последовательного и цельного осознания этой деятельности. Внедрение методологии инновационного управления в туристскую отрасль задаст направление для совершенствования управляющих систем ее многочисленных участников, в том числе туристских организаций, предприятий гостиничного хозяйства и питания.

На исследование внешней среды туристские организации затрачивают наибольшие усилия. На вопрос «Укажите силы, определяющие конкуренцию в туризме», 32,6% ответов характеризуют реальных конкурентов; 30,2% - рыночную власть покупателей; 23% - рыночную власть поставщиков; 11% - угрозу появления новых конкурентов; 7% - угрозу появления услуг-заменителей (удовлетворение той же потребности, но иным способом) [5]. Условия динамичного развития конкуренции в туристской области, отмирание старых конкурентных преимуществ возможно с помощью действий указанных сил. Предвидение новых угроз, разработка ситуационных планов в непредвиденных ситуациях, попытка превратить возможные угрозы в выгоду возможно лишь при качественном анализе внешней среды.

По данным анкетирования руководителей (владельцев) туристских организаций, проведенного Госкомстатом России (таблица 5), выявлены основные проблемы их деятельности.

Для деятельности туристских организаций главной проблемой была названа нестабильность налоговой политики - 65,9% ответов. Но несовершенство правовых форм усложняет работу предприятий. Например, существует различные трактовки налога на добавленную стоимость в области выездного туризма. Споры вызывает начисление налога с полной стоимости тура или с разницы между ценой реализации тура и ценой приобретения входящих в него услуг у иностранных лиц. Статья 148 Налогового кодекса

комментариев на сей счет не имеет. Также вступают в противоречия статья 79 Гражданского кодекса о договоре между туристской организацией и туристом как о возмездном оказании услуг, и статья 1 Закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» о туристском продукте как праве на тур, предназначенном для реализации туристу. Эта статья предполагает реализацию туристского продукта в России в момент передачи туристу путевки. В соответствии со статьей 146 Налогового кодекса при реализации товаров (работ, услуг) налогом облагается реализация, возникающая на территории России. Чтобы минимизировать налоговые отчисления на добавленную стоимость, туристская организация пользуется агентской деятельностью, в которой порядок исчисления и уплаты налога не изменился. Туристская организация заинтересована в заключении посреднических договоров с поставщиками включенных в тур услуг. Туристская организация может от своего имени, но за счет принципала или комитента может реализовывать услуги по страхованию, перевозке, питанию, проживанию, экскурсионному обслуживанию в соответствии с агентским договором или договором комиссии. При этом агентское или комиссионное вознаграждение, которое получает туристская организация от партнеров, облагается налогом на добавленную стоимость.

Также основными проблемами деятельности туристского предприятия названы нехватка собственных денежных средств – 52,6%, высокая конкуренция на рынке туристских услуг – 61,0%, неплатежеспособность потребителя - 48,8%, недостаточная поддержка развития туризма со стороны государства – 53,0%, ответов.

Предприятия с разными сроками функционирования на туристском рынке по-разному оценивают важность проблем. Туристские организации, функционирующие менее одного года, ощущают наиболее сильную конкуренцию. На четвертое место эту проблему поставили действующие более пяти лет организации. При этом сложившиеся туристские организации в большей степени надеются на помощь государства (второе место среди первоочередных проблем), в то время как молодые фирмы на такую помощь рассчитывают мало (пятое место среди первоочередных проблем).

Таблица 5

Основные проблемы в деятельности туристских организаций (в процентах от числа ответивших по соответствующей группе) [7, С. 109]

Названы в качестве проблем	Все фирмы	В том числе фирмы, которые действуют		
		менее 1 года	2-5 лет	более 5 лет
Нестабильность налоговой политики	65,9	57,8	67,8	71,0

Высокая конкуренция на рынке туристских услуг	61,0	61,5	63,7	54,2
Недостаточная поддержка развития туризма со стороны государства	53,0	46,3	52,5	65,8
Нехватка собственных денежных средств	52,6	51,7	51,2	52,5
Неплатежеспособность потребителя	48,8	49,5	48,6	56,0
Недостаток правовых и нормативных актов, регулирующих туристскую деятельность	41,7	38,8	41,3	43,9
Неудовлетворительное состояние инфраструктурной сферы туризма	35,3	31,0	32,9	41,6
Дефицит инвестиций	20,2	20,7	18,9	21,4
Недостаток квалифицированных кадров	15,0	17,8	13,2	12,7
Высокий коммерческий процент	9,3	10,1	9,8	7,5
Затруднились ответить	2,7	4,3	2,5	1,8

Таблица 6

Инновации успешно развивающихся туристских организаций [12]

Инновации	Туристские организации									Коэффициент относительной важности, %
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Расширение профиля деятельности	*	*	*	*	*			*	*	9,07
Повышение надежности работы			*							9,92
Расширение географии поездок	*									6,23
Совершенствование элементов технологий обслуживания клиентов			*	*			*	*		8,84
Расширение круга клиентов	*	*					*		*	11,24
Разнообразие и оригинальность туристского продукта	*				*					9,36

Изменение подачи и продвижения продукта					*					7,74
Разработка стратегии (представление перспективы)						*	*			27,83
Развитие отношений с партнерами	*			*	*			*	*	6,18
Изменение ценовой политики	*		*		*		*			13,91
Осуществление маркетинговых исследований и коммуникаций		*			*	*				7,73
Внедрение информационных технологий		*		*			*			34,02
Формирование имиджа фирмы									*	9,81
Активизация человеческого ресурса фирмы								*		38,15

Прогнозирование ожидаемой и оценка текущей емкости по туристским направлениям, а также по периодам времени и основным конкурентам – также важный момент анализа рынка. Соответствующие специализированные методики научная литература не имеет, поэтому некоторые организации пользуются традиционными или усовершенствованными методиками анализа своей хозяйственной деятельности. Но они не выявляют цели, намерения конкурентов, преимущества и перспективы их деятельности по различным направлениям. Есть также опыт фирм по созданию собственных технологий исследования конкурентов.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Баранчев В.П., Гуин В.Н., Ляпина С.Ю., Онищенко С.И., Устинов В.А. Инновационный менеджмент. М: Финстатинформ, 2000. 127 с.
3. Игнатъева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 157 с.
4. Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ, 2001. 327 с.
5. Медведева Е.А. Инновационная концепция туризма: дис. ... канд. экон. наук. М.: ГОУ ВПО «ГУУ», 2002. 195 с.
6. Моисеева Н.К. Стратегия управления туристской фирмой. М.: Финансы и статистика, 2000. 201 с.
7. Туризм в России: Стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике. М., 2000. 164 с.
8. Туристский терминологический словарь / Авт. сост. Зорин И.В.,

- Квартальнов В.А.; Рос. междунар. акад. туризма. М.: Сов. спорт, 1999. 663 с.
9. Шаборкина Л.В. Инновационные стратегии в управлении организациями: автореф. дис. докт. экон. наук. М., ГАУ, 1998. 42 с.
10. Киселев Б.Н., Глухов В.В., Зобов А.М., Какаева Е.А., Козлов А.В. Стратегический менеджмент инновационной организации. Издание второе, исправленное и дополненное. Учебное пособие для студентов специальности «Управление инновациями». М.: ГУУ, 2009. 387 с.
11. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учеб. Для вузов. М: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. 327 с.
12. Медведева Е.А. Инновационная концепция туризма: дис. ... канд. экон. наук. М.: ГОУ ВПО «ГУУ», 2002. 195 с.

References:

1. Ansoff I. Strategic management. M.: Economy, 1989. 519 p.
2. Barancheev V.P., Gunin V. N., Lyapina S.YU., Onishchenko S. I., Ustinov V.A. Innovative management. M: Finstatinform, 2000. 127 p.
3. Ignatyeva A.V., Maksimov M. M. Research of the systems of management. M.: UNITY-DANA, 2000. 157 p.
4. Innovative management / Under the editorship of Ilyenkova S. D.. M.: UNITY, 2001. 327 p.
5. Medvedeva E.A. Innovative conception of tourism: dis. ... PhD in econom. M.: STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, 2002. 195 p.
6. Moiseyeva N. K. Strategy of management of tourism firm. M.: Finance and statistics, 2000. 201 p.
7. Tourism in Russia: Goscomstat of Russian Federation. M, 2000. 164 p.
8. Terminological dictionary of tourism / composite author Zorin I.V., Kvartalnov V.A.; RIAT. M.: Soviet sport, 1999. 663 p.
9. Shaborkina L.V. Innovative strategy in management of the organizations: abstract of the dis. of the Dr.sc.oec M, SAM, 1998. 42 p.
10. Kiselev B.N., Glukhov V.V., Zobov A.M., Kakaeva E.A., Kozlov A.V. Strategic management of innovative organizations. Second edition, revised and enlarged. Textbook for students of specialty "Management of Innovation". M.: STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, 2009. 387 p.
11. Ilyenkov S.D. Innovative Management: A handbook for universities. M: Banks and exchanges: UNITY, 1997. 327 p.
12. Medvedeva E.A. Innovative conception of tourism: dis. ... PhD in econom. M.: STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, 2002. 195 p.

**ФУНКЦИИ И ЦЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В
ТУРИЗМЕ**

Chabanuk Oleg Vasilievich

PhD in economics, associate professor

Ryabtseva Irina

student of the 4d year of College for Tourism

branch of Education: 38.03.03 – Personnel management

Voskresensk Institute for Tourism – branch of RMAT

**FUNCTIONS AND PURPOSES OF INNOVATIVE MANAGEMENT
IN TOURISM**

В статье анализируются функции общего менеджмента и обосновывается предлагаемая схема функций инновационного управления туристскими организациями. На основе проведенного анализа предлагается использовать различные критерии функций управления, поскольку использование нескольких критериев усложняет понимание сути процесса управления. Группируются основные характеристики целей инновационной деятельности туристской организации и приводятся результаты анкетирования менеджеров туроператорских организаций по вопросам осознания персоналом организаций целей процесса инноваций. Кроме того, в статье проводится анализ результатов экспертных оценок по вопросам планирования, организации и оценки уровня централизации, мотивации и контроля. Изучение выполняемых функций, уровень централизации управленческих работ, эффективность работ по каждой функции, степень развития их инновационной составляющей являются основными направлениями для анализа фактически выполняемых функций.

The article analyzes functions of general management and substantiates proposed scheme of functions of the innovative management of tourism organizations. Based on the analysis it is offered to use different criteria for management functions as the usage of several criteria complicates understanding of the essence of management process. Principal characteristics of the purposes of innovative activity of tourism organization are grouped and the results of the survey of managers of the tour operator organizations which was conducted on the understanding of the purposes of innovative process. Besides that, this article analyzes the results of expert evaluations concerning the planning, organization and

evaluation of the degree of centralization, motivation and control. Main directions of the analysis of performed functions are study, degree of centralization of management, efficiency of each function, degree of development of innovation.

Ключевые слова: анализ; анкетирование; цель; инновационная деятельность; туристская организация; управление; функция.

Keywords: analysis; survey; purpose; innovative activity; tourism organization; management; function.

Функция управления - это вид деятельности, который основывается на разделении и кооперации управленческого труда. Однородность и сложность, а также стабильность воздействий на объект и субъект управления - характерные черты данной функции [4, С. 188; 7, С. 163; 10, С. 78; 14, С. 70]. Совершенствование экономической деятельности в туристской области невозможно без рационального разделения труда, поскольку использовать профессиональные знания и опыт персонала необходимо целесообразно, повышение его квалификации и загрузка должны проходить равномерно. Рациональное разделение труда неизбежно влечет за собой повышение качества труда. При этом ответственность специалистов увеличивается, а дублированные работы идут на спад. Для формирования структуры управляющей системы и для взаимодействия ее компонентов функция управления является основной, как и формирование структуры управляющей системы. Поэтому можно констатировать, что «Концепция управления – процесс взаимосвязанных функций» [13, С. 254].

Научная литература выделяет различные критерии функций управления. Основным является критерий по стадиям управления. Это общие функции, которые входят в состав любого процесса управления. От особенностей фирмы они не зависят.

Отечественные научные школы менеджмента анализируют различное число функций. Чаще всего упоминается четыре функции: организация, планирование, мотивация, контроль [2, С. 24; 7, С. 164; 9, С. 9; 11, С. 16]. Выделен цикл из четырех функций - «планирование – организация – мотивация – контроль» (рис. 2.5 а). Координация, как пятая функция, обеспечивает взаимодействие этих четырех [14, С. 70-71].

Вторым критерием является сфера или вид деятельности. Это специальные или конкретные функции. К ним относят маркетинг, организацию финансовой деятельности, управление организацией, оплату труда, управления технологическими процессами. Третий критерий – вид объекта управления. По данному критерию функции весьма подвижны.

Зарубежные исследователи, такие как Тейлор Ф. и другие, выделяли следующие стадии управления: планирование, исполнение, проверка, воздействие. Файоль А. выделял предвидение, организацию, распоряительство, согласование и контроль. Количество и содержание общих функций неоднократно менялись и усложнялись. Так были выделены

шесть стадий управленческого цикла (по Исикава) (рис. 1 б). Изменения коснулись На стадии «планирование» большое внимание уделялось определению целей и задач (2), способам достижения целей (3). На стадии «реализация» все функции разделялись на две части - «обучение и подготовка кадров» (4) и «выполнение работ» (5).

Отечественные исследователи процессом управления называют «совокупность циклических действий, связанных с выявлением проблем, поиском и организацией выполнения принятых решений» [14, С. 77]. При этом выделяются элементы: проблема, решение, люди. Функции управления при данном рассмотрении анализируются иначе. Под проблемой понимается несоответствие фактического и желаемого состояния объекта. Желаемое достигается планированием. Функции организации и контроля реализуются через принятие решений. При этом необходима соответствующая мотивация персонала организации, вовлечение в процесс принятия решений. Основой принятия управленческих решений служит выполнение управленческих функций. Персонал фирмы (совокупность функций) направлен на «достижение поставленных целей путем преобразования ресурсов «на входе» в продукцию или услуги на «выходе» экономической системы [14, С. 78].

При увеличении связей между отдельными частями управления и внешней средой система усложняется. Функция координации получает все большую значимость. Это придает системе дополнительный динамизм, с большей легкостью происходит маневрирование ресурсами, создается пропорциональность во взаимосвязях. При правильной координации происходит согласованность управленческих действий и их интеграция.

В управлении туристскими организациями координация имеет особую роль, поскольку помогает достигать поставленные цели наиболее эффективно.

Выдача распоряжений, корректировка целей и задач, команды по устранению ошибок – эти элементы процесса управления приобретают значимость на стадии регулирования, когда ведется активная деятельность по поддержанию в меняющейся системе управления выбранных параметров. При этом упорядоченность системы сохраняется и при влиянии внешней среды. Так реализуется функция регулирования. Процесс управления наиболее эффективен в том случае, когда все имеющиеся отклонения возможно откорректировать внутри системы.

В связи с вышеизложенным схема функций управления будет выглядеть таким образом (рис. 1 г). В схему включены: планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование и координация.

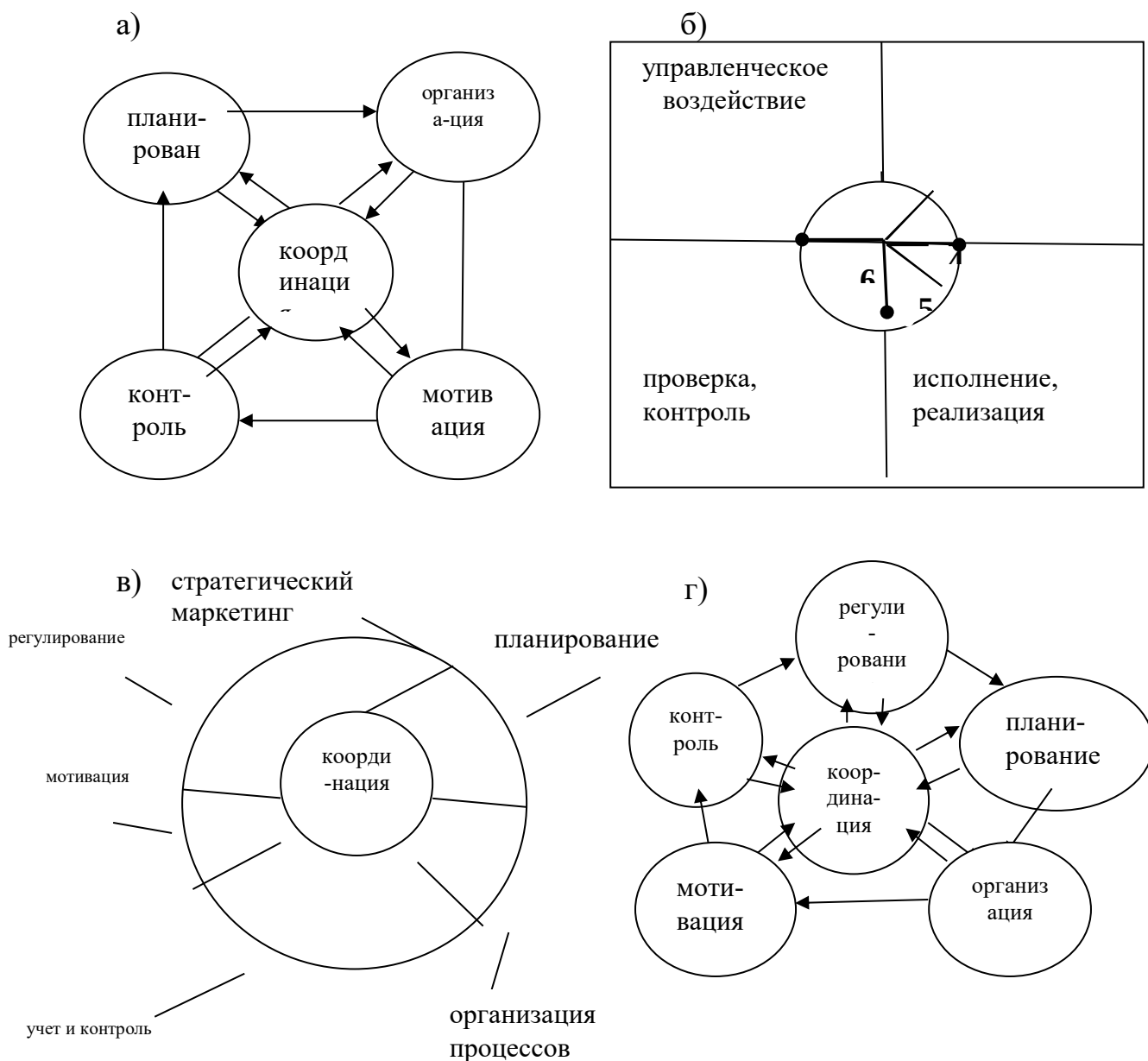


Рис. 1 – Различные подходы к структуризации процесса управления: а) Румянцевой З.П. [14, С. 71]; б) Исикава [8, С. 163]; в) Фатхутдинова Р.А. [16, С. 167]; г) предлагаемый подход.

Так выглядит перечень выделенных функций в общем управлении, который возможно отнести и к инновационному управлению. Данное утверждение подтверждают следующие позиции.

1. Каким бы ни был тип управления, стадии управления не изменяются. Внедрение инновационного менеджмента в туристских предприятиях делает рабочий процесс более успешным. Повышается устойчивость организации.

2. При разделении традиционного и инновационного управления [10, С. 270] менеджмент также разделяется на общий и инновационный, но при этом выделяются функции стратегического, креативного, инвестиционного, производственного и иных типов менеджмента. Чаще всего общие функции

содержат в себе инновационные элементы.

3. При едином подходе к вычленению функций обеспечивается их совершенствование.

Перечень функций зависит от разных критериев [16, С. 167]. Стратегический маркетинг включает в себя управленческий цикл, который состоит из работ, направленных на формирование портфеля новшеств и установление рыночной стратегии фирмы. Поскольку в российской управленческой практике использовать элементы маркетинга и стратегий развития стали относительно недавно, необходимость внедрения их в управленческий процесс остается актуальной. В зарубежных странах чаще используют один критерий. Использование нескольких критериев усложняет понимание сути процесса управления.

Управленческие функции связаны между собой и во времени, и в пространстве. Любая функция может рассматриваться лишь в комплексе с другими, ограничений и препятствий между ними нет.

Поскольку разнообразные формы разделения труда работников управления имеют множество функций и подфункций, работ, то воздействие их может быть продуктивным лишь в комплексе, следовательно, нельзя говорить о главенствовании тех или иных функций управления. Значение тех или иных функций меняется в зависимости от изменения условий и среды. И тем не менее в основе любого процесса лежат общие функции.

Под планированием понимается деятельность, которая помогает привести объект в соответствие поставленным целям, определение ряда действий для достижения необходимого. Любые текущие задачи разрешаются с помощью прогнозирования и моделирования.

За рубежом с помощью планирования происходит адаптация к внешним условиям. Планирование на большой промежуток времени становится стратегическим. Цели такого планирования зависят от ситуации, поэтому «долгосрочное планирование не включает будущие решения, оно включает влияние будущего на сегодняшнее решение» [6, С. 34].

Стратегическое планирование влечет за собой стратегическое управление. При этом важно установить цели для каждой должности, а также определить пути их достижения. Если цель легко осознается и четко представляется, она будет быстрее достигнута. Цель организации – достижение конкретных характеристик [3, С. 159]. Деятельность фирмы направлена именно на это достижение. Факторы, формирующие планирование целей, принципы, а также методика и направление установления целей исследованы достаточно полно [1, С. 46-47; 3, С. 159-165; 17, С. 61-67].

Еще одной актуальнейшей проблемой является осознания персоналом организации целей процесса инноваций. Анкетирование [12] 47 менеджеров российских туристских организаций показало следующее распределение мнений (таблица 2.3).

12,9% менеджеров считают, что цель «выживание организации» не является основной. Цель «повышение прибыли» ставили перед собой 17,1% менеджеров, а цель «удовлетворение спроса» стояла перед 14,3% менеджеров. При формировании целей в три группы (экономические, фирменные, социальные) 64,3% респондентов отдали предпочтение экономическим целям. Для 10,9% опрошенных важным представлялись фирменные цели (имидж и др.). Социальной целью инновационной деятельности является внимание к слоям населения с ограниченными доходами.

Основные характеристики целей процесса инноваций:

1. Как правило, туристские фирмы отличаются весьма разнообразной деятельностью, но инновационные цели формируются лишь в основных пространствах. Такие пространства дают значительные ориентиры действий [6, С. 55; 12].

2. Большое значение имеет четкость формулировок целей, что облегчает контроль и их выполнение.

3. Цели должны быть сопоставимы в ключевых моментах и выстроены в соответственной иерархии.

4. Цели не должны ухудшать мотивацию персонала к труду, не должны ослаблять организационную культуру. Функции менеджмента необходимо учитывать.

5. Для формулирования целей инновационной деятельности (кто, когда, как), для использования данных целей при составлении планов и программ развития организаций важно использовать эмпирический материал.

Таблица 1

Цели инновационных процессов в туристских организациях

Цели инновационной деятельности	Число ответов	В процентах к итогу
Повышение конкурентоспособности	21	7,3
Выживание организации	37	12,9
Поддержание имиджа организации	10	3,4
Сохранение коллектива и стабилизация оплаты труда персонала	11	3,9
Охват потребителей с умеренными доходами	24	8,4
Увеличение независимости организации	18	6,3
Повышение прибыли	49	17,1
Изменение сегментации рынка	17	5,9
Укрепление рыночной позиции	35	12,2
Удовлетворение спроса	44	15,3
Снижение затрат	20	7,0

Всего ответов	286	100

Анкетирование [12] менеджеров туристских организаций показало актуальность и необходимость планирования (таблица 2).

Разброс мнений очевиден, также видны связи отдельных изменений в туристской деятельности с процессом планирования.

141 ответ можно разделить на три группы. 34,8% отразил влияние планирования на деятельность организации, умеренное - в 40,4% ответов. 24,8% опрошенных указал на отсутствие внимания. При этом важно иметь в виду, что из 47 исследуемых организаций 17 относительно молоды и существуют только 1,5 - 2 года. А поскольку планирование использовалось короткий промежуток времени, то и преждевременно говорить о его абсолютном успехе.

Таблица 2

Распределение ответов менеджеров туристских организаций на вопрос о необходимости планирования в туристской организации

Результаты планирования	В туристской фирме планирование влияет			Всего ответов
	Значительно	Умеренно	Не влияет	
Улучшение использования туристской инфраструктуры	4	2	6	12
Решение проблем	10	4	2	16
Стимулирование персонала фирмы	3	2	2	7
Расширение информационного поля фирмы	9	13	5	27
Усиление координации деятельности	4	5	3	12
Улучшение контроля деятельности	5	8	1	14
Увеличение прибыли	3	7	5	15
Успех фирмы	8	12	7	27
Неудачи фирмы	3	4	4	11
Всего ответов	49	57	35	141

Мнения по проблемам организации менеджеров разных туристских фирм отличаются минимально (рис. 2.6). Поскольку организация является неотъемлемой частью процесса управления, оно содержит определение рациональных форм разделения труда; разработку структуры органов управления; регламентацию функций подфункций, работ, операций; установление прав и обязанностей органов управления и должностных лиц;

подбор и расстановку персонала. Если все функции попытаться оценить по пятибалльной шкале, то функция организации окажется лидирующей. Как правило менеджеры отдают предпочтение той организации управления, которая скорее всего позволяет достичь целей и задач, взаимодействовать с внешней средой и эффективно распределять усилия персонала.

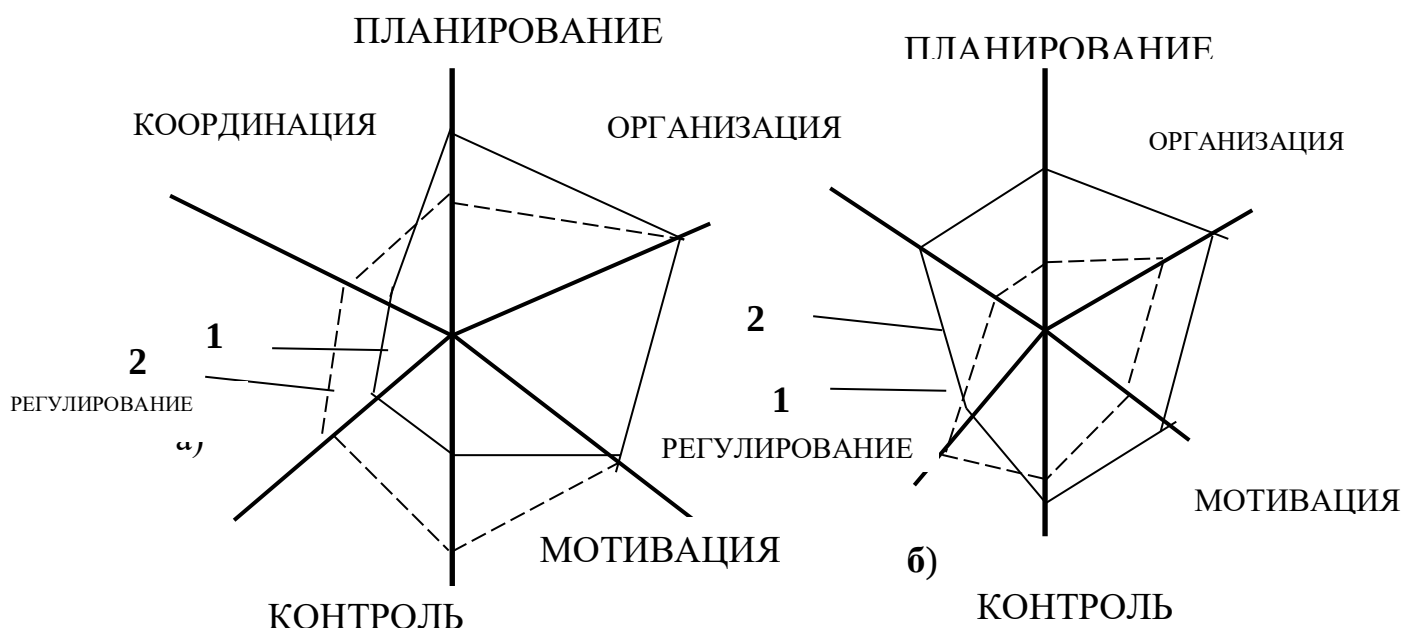


Рис. 2.6 – Оценка важности функций управления: а) в туристских организациях, осуществляющих деятельность 1,5-2 года (1) и осуществляющих деятельность более двух лет(2); б) в турагентских организациях (1) и в туроператорских организациях (2)

При наличии формальной структуры любая фирма имеет еще и неформальную. Большинство исследуемых организаций (70% по результатам анкетирования) считают решающим влияние неформальных структур на развитие фирмы. Неформальные отношения могут иметь различный характер. Это могут быть родственные связи (43% ответов), общие интересы (32% ответов), дружеские связи (27% ответов). Обычно неформальные отношения положительным образом влияют на работу организации, поскольку имеют связь с формальной структурой и продолжают вне рабочего процесса.

Оценка уровня централизации управления туристской организацией выполнялась [12] с помощью трех характеристик (таблица 3).

Таблица 3

Оценка уровня централизации управления туристской фирмы (по данным анкетирования организаций, занимающихся туроператорской деятельностью)

Характеристики	Варианты ответов			Затруднились ответить	Всего ответов
	Значительное	Умеренное	Незначительное		
Количество решений, принимаемых на нижестоящих уровнях Управления	12	18	12	5	47
Количество контрольных мероприятий за работой подчиненных	17	16	11	1	45
Последствия решений, принимаемых на нижестоящих уровнях	10	16	20	2	48
Всего ответов	39	50	43	8	140

На нижестоящих уровнях управления принимается обычно небольшое количество решений (30 ответов из 47), что говорит о высокой централизации управления туристских предприятий. Это доказывает еще и тот факт, что менеджеры осуществляют в большей степени контрольных мероприятий за работой подчиненных. Децентрализация управления позволяет руководству высшего звена не проверять часто повседневные решения подчиненных ему руководителей, поскольку доверяют их компетенции и контролируют лишь результат. Данное исследование констатирует тот факт, что средние и низшие руководители принимать решения, затрагивающие более чем одну функцию. В связи с увеличением масштабов экономической деятельности централизованная система управления туристского предприятия способствует росту экономии, но при этом необходим высокий уровень координации и контроля. Ответственность исполнителей отражается в должностных инструкциях в 36 организациях.

Заинтересованность участников процесса управления – основа для достижения целей организации. При этом большое значение приобретает внутреннее побуждение к труду, которое и является основной мотивацией [8, С. 85; 14, С. 73; 15, С. 365]. Заинтересованность персонала в труде, потребность в трудовой активности, удовлетворенность трудом – вот составные части внутренней мотивации.

Попытки свести мотивационные тенденции поведения человека в определенные системы производились неоднократно, составлялись соответствующие модели. Теории мотивации можно разделить на две группы.

Первая группа включает в себя содержательные теории мотивации, которые ориентированы на определение потребностей и факторов, влияющих на поведение людей. Вторая группа охватывает процессуальные теории мотивации, в основе которых лежит анализ распределения усилий для достижения различных целей [3, С. 107; 7, С. 177-178; 8, С. 84]. Некоторые теории активно используются на практике. Данное анкетирование установило следующую ориентацию персонала туристских фирм (таблица 4).

Как видно из таблицы 4 персонал стремится к личностному росту, поэтому есть основания для появления конкуренции при подборе квалифицированного и талантливого персонала.

Процесс контроля способствует достигнуть цели туристской фирмы и получить наибольший результат. Функция контроля состоит из анализа фактической информации, сравнение ее с запланированными, анализ причин отклонения, подготовка мероприятий по устранению помех и достижения поставленных целей. Процесс контроля должен быть гибкий, поскольку цели управления имеют некоторую подвижность. Это необходимо учитывать при изучении форм и типов контроля. [5, С. 170-171]. В инновационном менеджменте в первую очередь подлежат контролю такие понятия, как качество, затраты и время [16, С. 196]. Анкетирование [12] показало, что объектами контроля в туристском предприятии служили: элементы технологии – 3,6%; условия труда – 4,5%; труд – 14%; документы – 20%; организация процессов – 11,8%; качество услуг – 11,7%; время выполнения операций – 17,5%; затраты – 16,9% общего количества ответов. Менеджеры туристских организаций основными требованиями к системе контроля назвали: экономичность, непрерывность, операционность, простота. Так ответило 75% анкетированных. В трех фирмах система «контроллинга», т.е. умение мыслить с точки зрения клиентов, получила развитие. Инновационный контроллинг как целостная система должно быть ориентирован на выявление внешних и внутренних шансов и рисков предприятия, которые связаны с достижением инновационных целей.

Таблица 4

Мотивация персонала туристских организаций (мнения менеджеров),
число ответов

Мотивация	Туристские фирмы, занятые		Всего
	Туроператор- ской деятель- ностью	Турагентской деятельностью	ответов
На сокращение рабочей недели	20	18	38
На увеличение оплаты труда	15	30	45
На участие в управлении	5	5	10

На карьеру, успех	8	6	14
На гибкий график работы	10	20	30
На повышение содержательности труда, творчество	8	5	13
Всего ответов	66	84	150

Что касается общих функций управления, то в реальном управлении они тесно взаимосвязаны. Например, функция планирования (процесс целеполагания) может быть связана как с регулированием, так и с любой другой функцией.

Изучение полноты и комплексности выполняемых функций, уровня централизации управленческих работ, эффективности работ по каждой функции, степени развития их инновационной составляющей, являются основными направлениями для анализа фактически выполняемых функций. Рассмотрение каждой выбранной функции управления как отдельного вида деятельности служит важным моментом познания явления. Содержание каждой отдельной функции может измениться под влиянием других функций и целей развития туристской организации. Можно полагать, что инновационная составляющая в них будет только усиливаться.

Использованные источники:

1. Баранчеев В.П., Гунин В.Н., Ляпина С.Ю., Онищенко С.И., Устинов В.А. Инновационный менеджмент. М: Финстатинформ, 2000. 127 с.
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента. М.: Триада Лтд., 1996. 380 с.
3. Виханский О.С, Наумов А.И. Менеджмент. М.: Изд-во МГУ, 1995. 416с.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. 474 с.
5. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления. Руководство для высшего управленческого персонала. В 2 т. М.: МНИИПУ, 1996, т. 2. 438 с.
6. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер. с англ. М.: Book Chamber International, 1992. 350 с.
7. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма. Мн.: Бел. гос. эконом. ун-т, 1999. 514 с.
8. Карташова Л.В., Никонова Т.В., Соломанидина Т.О. Поведение в организации. М.: ИНФРА-М, 1999. 220 с.
9. Кнорринг В.И. Искусство управления. М.: Изд-во БЕК, 1997. 288 с.
10. Коротков Э.М. Концепция менеджмента. М.: Дека, 1998. 301 с.
11. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент / Под ред. Д.С.Львова. М.: Ступень, 1996. 308 с.
12. Медведева Е.А. Инновационная концепция туризма: дис. канд. экон. наук. М.: ГОУ ВПО «ГУУ», 2002. 195 с.
13. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2000. 417с.
14. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой,

Н.А. Саломатина. М.: ИНФРА-М, 2000. 668 с.

15. Управление персоналом / Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 1997. 512 с.

16. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. - М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. 624 с.

17. Фатхутдинов Р.А. Новый подход к инновационному менеджменту // Управление персоналом. 1998. №9. С. 84-99.

References:

1. Barancheev V.P., Gunin V. N., Lyapina S.YU., Onishchenko S. I., Ustinov V.A. Innovative management. M: Finstatinform, 2000. 127 p.

2. Vesnin V. R. Management bases. M.: Ltd. triad., 1996. 380 p.

3. Vikhansky O. S, Naumov A.I. Management. M.: Publishing house of MSU, 1995. 416p.

4. Gerchikova I.N. Management. M.: Banks and exchanges, UNITY, 1995. 474 pages.

5. V. V potters. In search of the perfection of management. The management for the top-managers. In 2 t. M.: MNIIPU, 1996, t. 2. 438 p.

6. Druker P. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles: Translation from English M.: Book Chamber International, 1992. 350 p.

7. Kabushkin N. I. Tourism management. МН.: Belgorod state economic university, 1999. 514 pages.

8. Kartashova L.V., Nikonova T.V., Solomanidina T.O. Behaviour in the organization. M.: INFRA-M, 1999. 220 pages.

9. Knorring V. I. Management skill. M.: Publishing house of BEK, 1997. 288 pages.

10. Korotkov E.M. Concept of management. M.: Deka, 1998. 301 pages.

11. Kruglova N. Yu. Innovative management / Under the editorship of D.S.Lvov. M.: Step, 1996. 308 pages.

12. Medvedeva E.A. Innovative conception of tourism: dis. ... PhD in econom. M.: STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, 2002. 195 p.

13. Meskon M., Albert M., Hedouri F. Management bases. M.: Business, 2000. 417s.

14. Management of the organization / Under the editorship of A.G. Porshnev, Z.P. Rummyantseva, N. A. Salomatin. M.: INFRA-M, 2000. 668 pages.

15. Personnel Management / Under the editorship of A.Y. Kibanov. M.: INFRA-M, 1997. 512 p.

16. Fatkhutdinov R. A. Innovative management. - M.: Intel-Sintez business school, 2000. 624 p.

17. Fatkhutdinov R. A. New approach to innovative management//Personnel Management. 1998. No. 9. 84-99 p.

**РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ТУРИЗМА НА
ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА**

Chabanuk Oleg Vasilievich

PhD in economics, associate professor

Ryabtseva Irina

student of the 4d year of College for Tourism

branch of Education: 38.03.03 – Personnel management

Voskresensk Institute for Tourism – branch of RMAT

**TECHNOLOGICAL APPROACH TO THE TOURIST INNOVATION
COMPLEX FORMATION**

Технологический подход в исследовании проблем инновационного управления является многоэтапным и последовательным. В статье выделяются принципы и разновидности использования технологического подхода в инновационном управлении. В современной России, выбирая инновационные проекты, опираются на «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», которые имеют статус официального издания. Но в туристской практике данный документ выявил ряд ограничений. Кроме того, в силу отсутствия отраслевой методики инвестиционных проектов, при использовании технологического подхода автор обосновывает необходимость учета системной стратегии вмешательства при формировании пакета инноваций.

В статье автор приводит модель влияния на инновационную составляющую туризма государственной политики и выделяют те направления политики государства, которые связаны с технологическим подходом в управлении инновациями. Поскольку туризм является одной из приоритетных отраслей хозяйства, предлагается создать при правительстве РФ центра по обработке инновационных вопросов туристской области, который способствовал бы успешной реализации государственной политики в этой области. Работа такого центра могла бы объединить в себе весь комплекс научных подходов к управлению развитием инноваций (создание портфеля инноваций и т.д.), который имел бы методологическое обоснование.

В статье приводится перечень инноваций с позиций отдельных, успешно развивающихся фирм на российском рынке, которые в настоящее время осуществляют или предполагают осуществить инновации, а также результаты анализа процесса формирования инновационного комплекса

туристских организаций с использованием технологического подхода, проведенного на основе метода экспертных оценок (с учетом личных качеств экспертов по итогам анкетирования).

Technological approach in the research of problems of innovative management is multistage and consistent. Principles and varieties of the technological approach usage stand out in the article. In modern Russia the selection of investment projects is based on "The guideline of the efficiency evaluation of investment projects" which has the official publication status. But this document revealed a series of restrictions in tourist practice. Besides that, the author makes the case for the necessity of the systemic intervention strategy account at innovation package formation, in view of the absence of the branch method of investment projects.

In the article the author brings up the influence model of state policy on innovative element of tourism and emphasises those policies that are connected with technological approach in innovation management. Since tourism is one of the priority branches of the economy, it is offered to create the processing centre for innovative matters in tourist area under the government of the Russian Federation, which would promote successful implementation of state policy in this field. Operation of that centre could combine all complex of scientific approaches to the development management of innovations (creation of the innovation portfolio and etc.) which would have methodological substantiation. In the article the list of innovations is set out from the position of individual successfully developing companies at the Russian market which carry out the innovations or propose to do it. We can, as well, see usage of technological approach, based on the expert evaluation method (including expert's personal qualities based on the results of the survey) at the results of analysing formation process of innovative complex tourist organisations.

Ключевые слова: инновация; инновационная деятельность; инновационный комплекс; инновационное управление; портфель инноваций; развитие; технологический подход; туристская организация; туризм; этап.

Keywords: innovation; innovation activity; innovative complex; innovative management; innovation portfolio; technological approach; tourism organization; tourism; stage.

Инновационный комплекс (или портфель инноваций) туризма - это совокупность инноваций, необходимая для внедрения в туристскую систему для достижения поставленных целей и повышения результативности ее деятельности.

В широком смысле формирование инновационного комплекса трансформируется в задачу адаптации системы управления к быстрому и точному определению направлений повышения конкурентоспособности туристских организаций к изменениям конкурентной среды. При отсутствии целенаправленной и постоянной работы единой достигнутые успехи в

инновационной деятельности на рынке через некоторое время будут аннулированы ответными действиями конкурентов. Поэтому необходимо так сформировать управление инновациями, чтобы обеспечить процесс адаптации и на постоянной основе создать условия для эффективного развития туристской системы.

Успех инновационного менеджмента напрямую связан с развитием методологии решения соответствующих проблем. В инновационном менеджменте применяется более тридцати научных подходов [12, С. 109]. Не отрицая их значимости, мы полагаем, что к управлению инновациями в туризме необходимо реализовывать технологически-ориентированный подход, который дает реальные положительные результаты в связи с активизацией интеллектуального потенциала его участников. Поясним свою позицию. Эффективность инновационного управления связана с совершенствованием технологий его исследования, так как масштаб и последствия изменений, вовлечение человеческих и информационных ресурсов становятся настолько разнообразными и непредсказуемыми, что реализация одного или нескольких ранее развитых подходов (например, функционального, программно-целевого, предметного, нормативного) ведет к излишней трате средств и времени управленцев, и, как следствие, к неполному достижению поставленных целей. Технологизация процесса инновационного менеджмента включает: разделение процесса на внутренне взаимосвязанные логические процедуры; пошаговую координацию действий участников, направленных на достижение инновационной цели; однозначное понимание и выполнение составных операций и процедур; а также разработку и использование определенной совокупности приемов и способов решения конкретных инновационных проблем. Процесс формирования портфеля инноваций рассматривается в качестве элемента механизма инновационного управления.

Технологически-ориентированный подход в исследовании проблем инновационного управления можно представить как последовательность взаимосвязанных процедур. Во-первых, исследуется реальное состояние инновационной системы туризма. Во-вторых, проводится критический анализ реального состояния инновационной системы туризма (перевод реального описания хозяйственной деятельности в абстрактное описание способствует выявлению так называемых «узких мест», отклонений в развитии системы управления туризмом и формулируются в абстрактном виде направления их устранения. В-третьих, необходимо перенормировать, скорректировать систему управления туризмом (разработать конкретный набор корректив систем управления туризмом, который позволит устранить «узкие места»).

Сложное управленческое решение является результатом реализации технологического подхода, который является видом межличностного профессионального общения, а также способствует решению поставленных задач, активизируя интеллектуальный потенциал участников.

Принципами использования технологического подхода в инновационном управлении являются:

- сложная организационная поддержка реализации из-за многофункциональности подхода и необходимости координации работ;
- систематический характер реализации, обусловленный динамичностью элементов инновационного процесса;
- придание особой ценности социологическому знанию;
- использование адаптивных и преобразующих возможностей инновационных систем;
- максимальное использование дивергентного и конвергентного мышления исследователей;
- интерактивность, объясняемая наличием большого количества неформализуемых процедур и необходимостью введения корректив выполняемых действий;
- разнообразная информационная поддержка в виде статистических данных, результатов специальных исследований и так называемых слабых сигналов;
- высокая ответственность участников инновационного управления;
- многоаспектный характер исследования процессов управления с применением разнообразных подходов;
- инерционность проявления последствий подготавливаемого решения и, как следствие, трудность оперативного устранения нежелательных последствий.

Аналитическая работа, изучающая состояние и тенденции развития туристского рынка и активности его участников, является фундаментом, формирующим портфель инноваций. При этом особое значение имеет технологический подход, имеющий в своем основании отношения «субъект – субъект». Преобразования возможны только при содействии участников всего инновационного процесса, в котором каждый работник является инновационным технологом, содействует (или не содействует) преобразованиям, поддерживает (или не поддерживает) цели и средства деятельности всей команды.

Зарубежные исследователи предложили семь разновидностей технологического подхода к анализу изменений экономических систем [9; 11], применение которых зависит от особенностей проявления эффекта изменений, характера проблем, а также степени участия персонала в процессе проведения изменений. На рис. 1 указаны возможные области применения разновидностей технологического подходов.

Вариант *А* («жесткая проблема») отражает степень качества проблем, *Б* - «не слишком жесткая» проблема, *В* - «среднежесткая» проблема, *Г* - «мягкая» проблема. «Жесткие» проблемы имеют хорошо определенный конечный результат изменений, но способ перехода к этому результату не

определен. Проблема считается «мягкой», если не имеет определенного способа перехода к новому состоянию, а четкое представление о желаемом состоянии отсутствует. Процесс проведения изменений зависит от степени участия персонала, которая варьирует от позиции А («практически не участвует») до позиции Г («максимально участвует»). Преобладать может экономическая или социальная направленность в эффекте изменений. Поэтому соответствующая степень качества также может меняться в границах от А (получение экономического эффекта) до Г (получение социального эффекта).

Подход, называемый «стратегическим системным вмешательством», включает в себя неограниченные жесткими временными рамками диагностику и проектирование. Участие в исследовательском процессе заинтересованных лиц носит ограниченный характер. Особое внимание требует исследование экономического эффекта изменений, которые планируются детально. Стратегия системного вмешательства в некоторой степени похожа на технологический подход «развитие организации», который отличается лишь социальным аспектом изменений и стремлением использовать в управлении максимальное участие персонала, что снижает вероятность сопротивления изменениям. «Этический» технологический подход связан с использованием компьютерных технологий и имеет большую степень коллегиальности принятия решений.

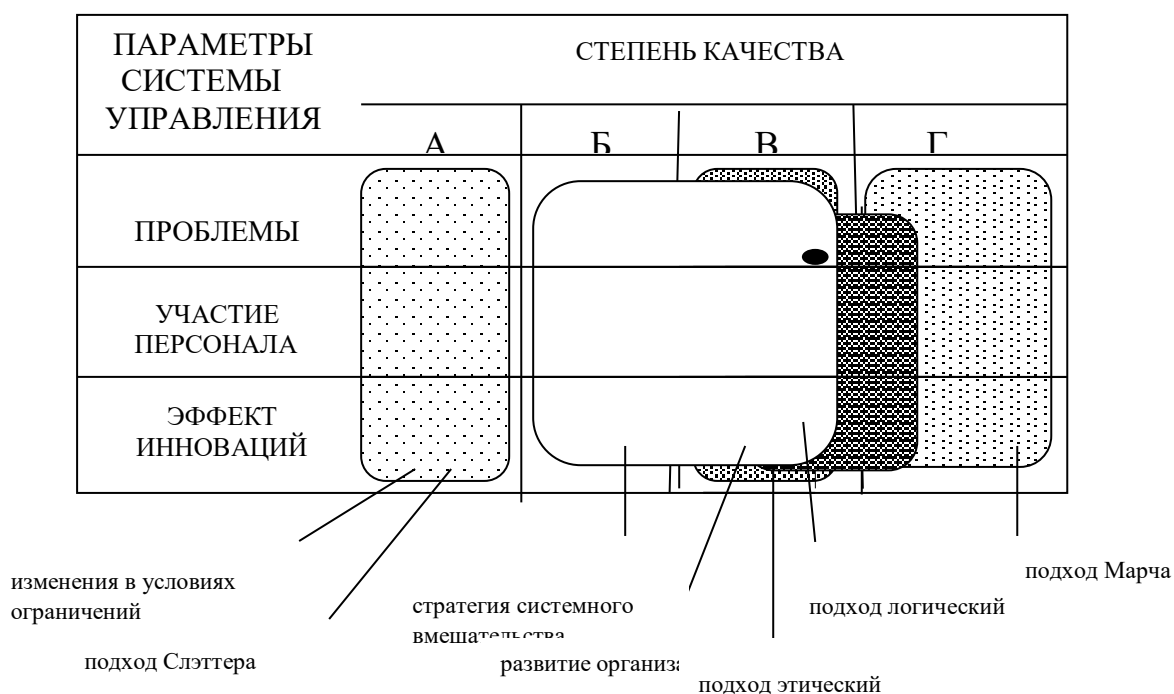


Рис. 1 – Влияние стратегии системного вмешательства на разновидности технологически-ориентированного подхода

В случае, когда проблема неструктурирована и разработать план проведения изменений затруднительно, можно использовать подход Марча, при котором план действий не разрабатывается, и менеджер реализует только

те цели, которые возможно осуществить в данный момент. Логический подход зачастую не имеет количественных измерителей процессов. Период реализации изменений не планируется. В основном лишь в стратегическом подходе разрабатывается план действий.

Подход реализации изменений в условиях ограничений и подход Слеттера направлены на решение задач с определенным результатом изменений. Зачастую при необходимости выполнения экстренных изменений время на диагностику и проектирование преобразований ограничено. Тогда основная тяжесть работы переносится на реализацию изменений. При этом участие персонала минимально.

При применении технологически-ориентированного подхода к разработке портфеля инноваций, необходимо применять стратегию системного вмешательства, поскольку: 1) возникающие в системе управления туризмом проблемы возможно охарактеризовать как «не слишком жесткие» и «среднежесткие» (рис. 1); 2) на данный момент степень участия в инновационном управлении персонала туристских организаций можно расценить как умеренную или низкую; 3) эффект достигаемый развитием системы управления туризмом, содержит как социальную, так и экономическую составляющую.

Ряд исследователей предают большое значение экономическому обоснованию инвестиций, опираясь на основе следующие взаимосвязанные показатели: периода окупаемости и внутренней нормы доходности, индекса доходности, чистой дисконтированной стоимости. Осуществлять инвестиции туристской фирме можно лишь тогда, когда сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений (или дисконтная прибыль) положительна [4, С. 53; 10, С. 6].

Чистая дисконтная стоимость исчисляется с помощью метода анализа денежных потоков (cash-flows), т.к. это классический метод инвестиционного анализа и применяется в наиболее известных методиках планирования и оценки эффективности инвестиционных проектов [1; 5; 13]. Индекс доходности (отношение суммы денежного потока в настоящей стоимости к величине дисконтированных инвестиций), используется при формировании пакета инвестиций с максимальной суммой чистой дисконтной прибыли или при отборе одного проекта из ряда альтернативных. Периодом окупаемости будет считаться время, в течение которого поступления от хозяйственной деятельности организации покроют инвестиционные затраты. Максимально допустимый относительный уровень расходов, связанных с проектом, покажет внутренняя норма доходности.

Данные показатели характерны для стран с развитой рыночной экономикой. В современной России, выбирая инновационные проекты, опираются на «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» [4; 7], которые имеют статус официального издания и используют современные методы проектного анализ. В

рекомендациях указаны основные принципы и подходы, сложившиеся в мировой практике, к оценке эффективности инвестиционных проектов, адаптированные для условий перехода к рыночной экономике. Но в туристской практике документ выявил ряд ограничений:

- а) особенности функционирования организации в период, предшествующий расчетному, в расчетах не отражаются;
- б) обоснование применения дисконтирования к показателям процессов, происходящих в туристской практике, отсутствует;
- в) точность расчетов экономической эффективности, вызванная несинхронностью изменения экономических параметров туристской системы, недостаточная;
- г) методика оценки социальной эффективности инвестиций, направляемых в туристскую систему, обнаружила свою неприспособленность.

Данные рекомендации не оценивают социальную составляющую эффективности инвестиционных проектов. Социальная эффективность и принципиальная система расчетов требует детальной проработки. В силу отсутствия отраслевой методики инвестиционных проектов разумно использовать стратегию системного вмешательства.

Для решения инновационных проблем должна быть подобрана команда специалистов, и определена последовательность их действий. С помощью интеллектуальных технологий стратегии системного вмешательства возможно интегрирование иных необходимых подходов. Командная работа уменьшает сопротивление реализации программы изменений, а опыт и профессионализм персонала используется максимально.

Эффективность проводимых изменений зависит главным образом от руководителя и его решимости, поскольку именно руководитель мотивирует и побуждает персонал к осмыслению проблем и технологических подходов к их решению. Инициирование дивергентного мышления всей команды со стороны руководителя позволяет со всех сторон рассмотреть проблему и предложить как можно большее количество вариантов ее решения.

Результатом технологически-ориентированного подхода в условиях неопределенности служит многогранное, крайне сложное управленческое решение, что позволит решить поставленные перед системой управления туризмом задачи. Развитие портфеля инноваций в туризме с учетом технологически-ориентированного подхода должно происходить как на государственном уровне, так и в отдельных хозяйствующих субъектах.

Инновационной политикой государства в области туризма считается комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством по созданию благоприятных условий для субъектов хозяйствования с целью оживления инновационной активности, повышения эффективности развития туризма и более полного удовлетворения туристских потребностей населения. Непосредственно влиять на производителей туристских услуг возможно через

изменение системы налогообложения, региональной политики, субсидирования, и т.д.

Влияние на инновационную составляющую туризма государственной политики и науки можно представить с помощью модели (рис. 2).

Оживление инновационной деятельности в отечественном туризме можно считать конечной целью инновационной политики, имеющей несколько задач: продвижение инновационных программ, поддержка малого бизнеса в области туризма, конкурентоспособности внутреннего и международного туризма, а также поддержка конкретных туристских центров. Кроме того, инвестиции должны быть частью инновационной политики.

Выбор органа, ответственного за реализацию политики инноваций, сроки инновационной политики – все это учитывается при создании механизма реализации инновационной политики. Механизм реализации инновационной политики включает определение сроков и выбор органов, ответственных за реализацию инновационной политики. Инфраструктурная основа функционирования рынка инноваций (включая нормативно-правовую) должна быть в рамках мировых процессов, и в духе инновационного общества.

Государство способно реализовывать задачи координирования, прежде всего между деятельностью различных государственных органов, принимающих решения по инновациям; между общественным и частным секторами экономики; между различными регионами, уровнями управления. Поэтому мероприятия, проводимые в рамках государственной социальной, экономической политики (в т.ч. и во внешней политике), политике рынка труда имеют большое влияние на туристскую инновационную систему. Оценка на государственном уровне социального эффекта развития туризма происходит наиболее полно. Государственная отраслевая инновационная политика должна быть основана на следующих принципах: градация инноваций по их последовательности реализации, исходя из их важности и приоритетности; обоснование инноваций; выбор надежных источников и методов финансирования; нацеленность политики на достижение стратегических целей туристских организаций; учет инфляционных процессов и факторов риска; формирование оптимальной структуры реальных и портфельных инноваций с учетом технологического подхода.

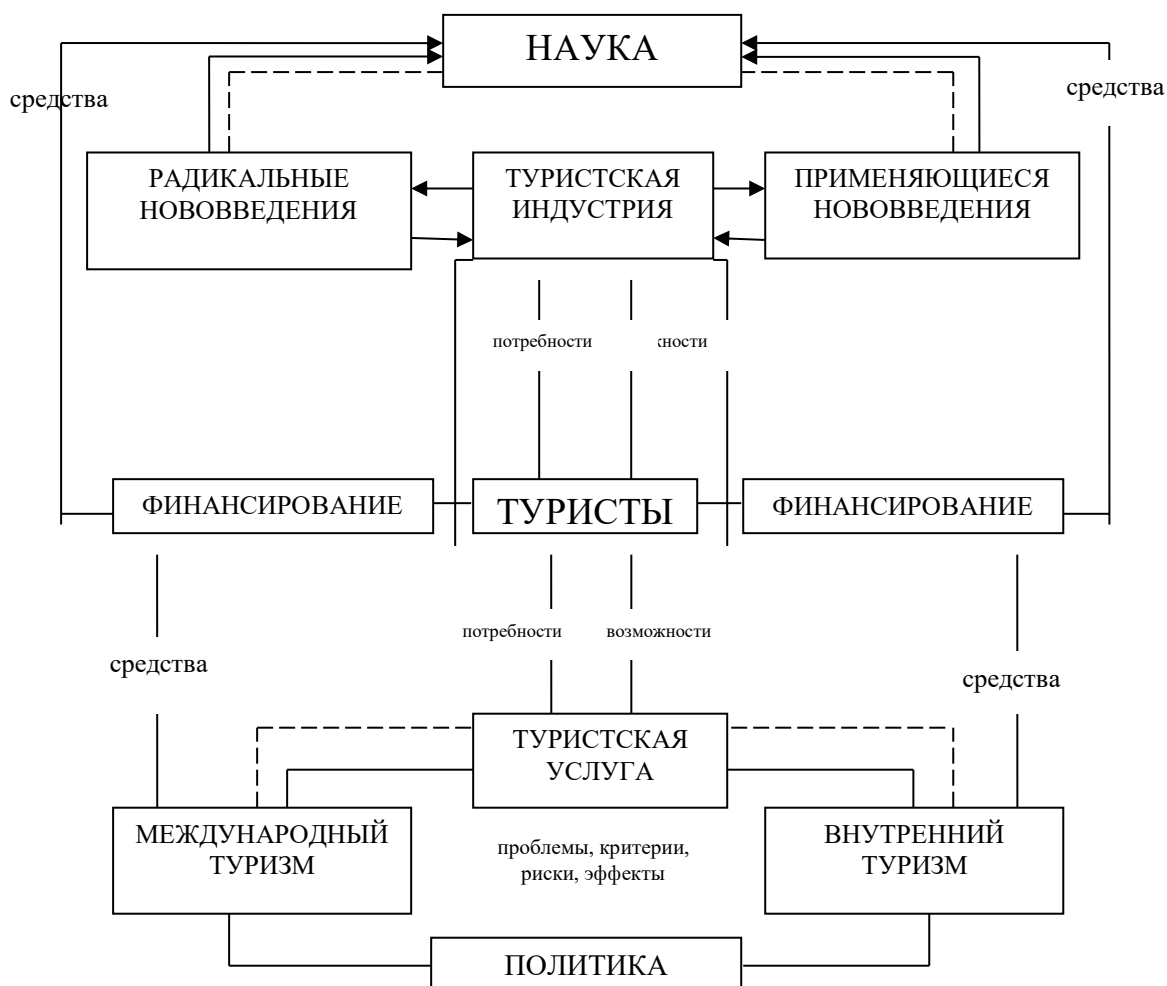


Рис. 2 – Влияние науки и государственной политики на инновации в индустрии туризма

Согласно [8, С. 21-22] можно особо обозначить три аспекта действенной политики роста: стабилизации ожиданий, потенциальная и структурная динамики. Учитывая три движущие силы инновационного процесса (инноватор, организация, окружающая среда), возможны девять направлений инновационной политики государства (таблица 1). Данное выделение направлений политики государства связано с технологически-ориентированным подходом в управлении инновациями.

Таблица 1
Приоритетные направления государственной инновационной политики [8, С. 21]

Движущие силы	Опорные моменты политики		
	Структурная динамика	Потенциальная динамика	Стабилизация ожиданий представлений о перспективах
Инноватор	Исследования	Знания	Диалог

Организация	Инновации и техника	Человеческий капитал	Финансирование
Окружающая среда	Конкуренция	Инфраструктура	Стабилизация

Поскольку туризм является одной из приоритетных отраслей хозяйства, создание при правительстве РФ центра по обработке инновационных вопросов туристской области способствовал бы успешной реализации государственной политики в этой области. Работа такого центра могла бы объединить в себе весь комплекс научных подходов к управлению развитием инноваций (создание портфеля инноваций и т.д.), который имел бы методологическое обоснование. При этом роль эволюционно-ориентированного и технологического подходов была бы интегрирующей.

Центр должен работать в непосредственном сотрудничестве с органами исполнительной власти, с регионами и профессиональными ассоциациями. Инновационная программа развития туризма РФ стала бы итоговым результатом работы центра должна. После анализа и оценки выполнения федеральной целевой программы развития туризма (Концепция федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)", отрасль может приступить к реализации инновационной программы.

Также технологически-ориентированный подход может использоваться при определении направлений приоритетного инновационного развития отрасли на уровне туристских организаций.

В таблице 2 приводится перечень инноваций с позиций 9 отдельных, успешно развивающихся фирм на российском рынке, которые в настоящее время осуществляют или предполагают осуществить инновации. В качестве экспертов выбраны ведущие менеджеры, работающие в крупных туроператорских организациях, со стажем работы в индустрии туризма более пяти лет, такие как: «Tez Tour», «Pegas Touristik», «Coral Travel», «Natalie Tours», «Библио Глобус», Турфирма «Нева», «TUI», «Анекс Тур», НТК «Интурист». Знак (*) указывает на предпочитаемые инновации.

Таблица 2

Инновации успешно развивающихся туристских организаций

Инновации	Туристские организации									Коэффициент относительной важности, %
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Расширение профиля деятельности	*	*	*	*	*			*	*	9,07
Повышение надежности работы			*							9,92
Расширение географии поездок	*									6,23
Совершенствование элементов технологий обслуживания клиентов			*	*			*	*		8,84
Расширение круга клиентов	*	*					*		*	11,24
Разнообразие и оригинальность туристского продукта	*				*					9,36
Изменение подачи и продвижения продукта					*					7,74
Разработка стратегии (представление перспективы)						*	*			27,83
Развитие отношений с партнерами	*			*	*			*	*	6,18
Изменение ценовой политики	*		*		*		*			13,91
Осуществление маркетинговых исследований и коммуникаций		*			*	*				7,73
Внедрение информационных технологий		*		*			*			34,02
Формирование имиджа фирмы									*	9,81
Активизация человеческого ресурса фирмы								*		38,15

Выбранные организации туризма обнаруживают следующие

тенденции: применение нескольких инноваций одновременно или их разнообразное сочетание, а также применение ретронововведений. Иногда организации туризма применяют комбинации сложносочетаемых туров (например, снижение стоимости туров за счет уменьшения стоимости авиаперелета или сочетание дорогостоящего комфортабельного отдыха и недорогих экскурсионных программ или снижение стоимости). Большинство туристских организаций серьезное внимание уделяют качеству турпродукта, удержанию постоянных клиентов, оперируя такими свойствами, как исполнение тура, маршрут и цена. Упор делается на партнерство с уже зарекомендовавшими себя туроператорами и качественно обслуживания.

Контакты участников туристского рынка укрепляются. Туроператоры рассматриваются агентствами как полноправные партнеры. Повышается надежность ряда туристских организаций, снижаются цены на туристский продукт за счет работы без посредников. Организации, имеющие имидж и серьезную базу VIP-клиентов, предоставляют как привилегированные и изысканные, так и качественные дешевые туры.

Многие туристские организации поощряют рост профессионального мастерства своих сотрудников, расширяют штат, активно участвуют в семинарах и выставках, работают со СМИ, видя в этом перспективы развития.

Приоритет развития имеет и техническое оснащение, использование современных информационных технологий, оперативная связь а также автоматизирования система обработки документации, система бронирования, учет продажи туров.

Отдельное внимание уделяется ценовой политике. Проведенное в течение 2 лет обследование 136 британских турфирм показало типичный прирост прибыли на 2 % в год. Компания Holidaybreak, лидер по данному показателю, объясняет свой уровень в 12,5% снижением цен на туристские услуги. Небольшие компании выживают за счет реализации более дешевого продукта [3, С.32]. Однако фирма «Larus Viaggi» считает, что не каждый туристский продукт, несмотря на низкую цену, может продаваться в России. Компания «Швейцарский дом» специально уменьшает цену нового продукта, видя в этом маркетинговый ход и надеясь тем самым на увеличение целевой аудитории и рост прибыли через некоторое время.

Туристские организации обнаруживают склонность к многопрофильной деятельности, появляется тенденция объединения туристского бизнеса с банковским. И поскольку для банков современная конъюнктура не всегда благоприятна, появляется интерес к увеличению непроцентной прибыли, а также к использованию оптовых технологий в ритейле (в т.ч. в туризме). Зачастую туристические организации имеют «двойную» специализацию.

При формировании инновационного комплекса туристских организаций с использованием технологического подхода автор [6] выступил в роли специалиста, восемь экспертов – как команда. Личные качества

экспертов должны позволять им выполнять роли по принятию решений, информационные, согласующие, представительские. Эксперты указали свои личные качества (табл. 3).

В технологическом подходе была соблюдена определенная последовательность.

На первом этапе была проведена работа по обобщению передового опыта в реализации инноваций, для чего предварительно был описан инновационный комплекс туристских организаций. Была задействована открытая профессиональная информация, которая помогла осознать изменения, происходящие в туристских организациях в виде сложных многоаспектных процессов. После систематизации инноваций были определены последствия их реализации. Отдельное внимание имели цели изменений, с имеющимися ограничениям.

Таблица 3

Личные качества экспертов (по итогам анкетирования)

Личные качества	Численность экспертов, указавших качество, чел.
Способность не поддаваться давлению со стороны заинтересованных лиц	4
Способность принимать решения в условиях ограничения времени	7
Способность к самостоятельной формулировке и выдвижению гипотез	8
Потребность в уважении и самовыражении	7
Способность работать в условиях стресса	6

На втором этапе моделировался инновационный комплекс туристской организации, имеющий итеративный характер и выполняющийся с помощью комбинации метода Цвикки и метода Дельфи, которую можно обозначить единым методом «ограниченной эвристики». Метод состоял:

а) из независимой формулировки каждым экспертом дерева инноваций, опирающейся на направления инновационной деятельности туристских фирм, определенных на первом этапе;

б) из сбора вариантов дерева инноваций и составления интегрального документа, содержащего предложенные варианты;

в) из индивидуального знакомства каждого эксперта с интегральным документом и ранее сформулированной позиции, а также подтверждения или изменения данной позиции;

г) из создания интегрального документа с изложением позиций экспертов, которые повторяются необходимое число раз для получения единого решения. Метод Цвикки ввел определенные ограничения: эксперты

обязаны проявлять одинаковый интерес ко всем объектам моделирования; каждая инновационная идея должна быть доведена до законченного варианта.

Третьим этапом стала оценка конечного варианта дерева инноваций с помощью расчета коэффициентов относительной важности.

На первом этапе исследования было определено четырнадцать взаимосвязанных направлений инновационной деятельности (таблица 2). На втором этапе было обозначено восемь вариантов дерева инноваций. В результате пяти итераций получена наилучшая модель. Оценивание наилучшей модели инновационного комплекса проходило на третьем этапе. Значения коэффициентов относительной важности указаны в таблице 2. Три приоритетных направления инновационной деятельности туристских фирм получили обоснование: разработка стратегий, внедрение информационных технологий, активизация человеческого ресурса фирмы. Соответствующие коэффициенты относительной важности составили: 28,33; 35,02; 36,95%.

Данные направления инновационной деятельности туристских организаций на основе технологически-ориентированного подхода являются научной базой для совершенствования механизма управления развитием индустрии туризма в условиях обострившейся рыночной конкуренции. Это позволит туристской организации функционировать в режиме опережения за счет увеличения предсказуемости результатов деятельности.

Использованные источники:

1. Бизнес-план. Методические материалы / Под ред. Н.А. Колесниковой. М.: Финансы и статистика, 2000. 267 с.
2. Блаженкова Н.М. Теория и методология анализа влияния управленческого учета на результативность хозяйственной организации. Монография. Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2008.
3. Доходность турбизнеса всего 2% // Турбизнес, 2001, № 13, с. 32.
4. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2000. 144 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1997. 768 с.
6. Медведева Е.А. Инновационная концепция туризма: дис. ... канд. экон. наук. М.: ГОУ ВПО «ГУУ», 2002. 195 с.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание / Руководители авт. коллектива: В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. Москва. Экономика. 2000. 421 с.
8. Оппенлендер К.Х. Необходимость и предпосылки новой инновационной политики // Вопросы экономики, 1996, № 1. С. 21-25.
9. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 224 с.
10. Соболева Е.А., Соболев И.И. Финансово-экономический анализ деятельности турфирмы. М.: Финансы и статистика, 2001. 122 с.

11. Уотсон Д., Мейон-Уайт У. Управление изменением. Кн. 3. Системные концепции и стратегия вмешательства. Жуковский: Изд-во международн. центра дистанционного обучения «Линк», 1994. 95с.
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. - М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. 624 с.
13. Хелферт Э. Техника финансового анализа. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 418 с.

References:

1. Business plan. Methodological materials / Under the editorship of N. A. Kolesnikova. M.: Finance and statistics, 2000. 267 p.
2. Blazhenkova N. M. Theory and methodology of the analysis of influence of management accounting of the economic organization productivity . Monograph. Ekaterinburg: Institute of economy of the Ural office of the Russian Academy of Sciences, 2008.
3. Profitability of tourist industry is only 2%//Travel business, 2001, No. 13, p. 32.
4. Kovalyov V. V. Methods of an assessment of investment projects. M.: Finance and statistics, 2000. 144 p.
5. Kovalyov V. V. Financial analysis: Money management. The choice of investments. Analysis of the account. M.: Finance and statistics, 1997. 768 p.
6. Medvedeva E.A. Innovative conception of tourism: dis. ... PhD in econom. M.: STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, 2002. 195 p.
7. The guideline on the efficiency evaluation of investment projects (second edition). Official publication / Heads of composite author: V. V. Kossov, V. N. Livshits, A.G. Shakhnazarov. Moscow. Economy. 2000. 421 p.
8. Oppenlander K.H. Necessity and preconditions of new innovative policy//Problems of economy, 1996, No. 1. 21-25 p.
9. Robson M., Ullakh F. Practical guidance on business process redesign. M.: Audit, UNITY, 1997. 224 p.
10. Soboleva E.A., Sobolev I.I. Financial and Economic Analysis of travel agencies' activity. M.: Finance and statistics, 2001. 122 p.
11. Watson D., Meyon-Whyte U. Change management. Book 3. System concepts and intervention strategy. Zhukovsky: Publishing house of the center of distance learning "Link", 1994. 95 p.
12. Fatkhutdinov R. A. Innovative management. - M.: Intel-Sintez business school, 2000. 624 p.
13. Helfert E. Financial analysis techniques. M.: Audit, UNITY, 1996. 418 p.

Чабанюк О.В., к.э.н.
профессор, зав. кафедрой экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе
Воскресенский институт туризма – филиал
Российская международная академия туризма
Россия, г. Воскресенск
Chabanuk Oleg Vasilievich
PhD in economics, associate professor, professor
head of the department of economics and management
deputy director in charge for scientifically-methodical work
of Voskresensk Institute for Tourism –
branch of Russian International Academy for Tourism
Voskresensk

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Существуют многие глобальные угрозы российской экономике и происходящие сейчас процессы на фондовых и долговых рынках в мире и в России требуют глубокого осмысления и выработки концептуальных подходов их разрешения для предотвращения других волн рецессии.

К сожалению, в России экономический рост в практической перспективе до 2014 года был достигнут за счет резкого роста цен на нефть. Первая волна кризиса 2014-1015 гг. показала, что ситуация в экономике, главным образом, обусловлена внешнеэкономической конъюнктурой. Прошедший кризис и текущая ситуация показывает, что экономическая политика в России не может эффективно противодействовать падению мирового спроса на углеводороды и промышленное сырье.

Однако резкий прирост аккумулятивного капитала нес в себе и высокие риски: при изменении ценовой конъюнктуры на нефтяных рынках возникает эффект оттока капитала и дефицит ликвидности. К сожалению, проблема структурной перестройки экономики, ее модернизации, формирование эффективного внутреннего промышленного и потребительского спроса и национального рынка в полной мере не решена. Напримебр, доля экспорта российской высокотехнологичной продукции в ВВП значительно снизилась за последние несколько лет, составив всего 5 % на конец 2012 года, а доля ТЭК в 2013 году в промышленном производстве составила 30 % [1].

Итоги функционирования экономики России за 2014 год оказались плачевными. Международные резервы России сократились до минимального уровня, начиная с марта 2010г. К 17 октября 2014г. их объем составил 443,8 миллиарда долларов (снижение золотовалютных резервов (ЗВР) с начала года достигло 65,8 млрд. долларов (или почти 13%), к 17 марта 2015 г - 384 миллиарда долларов.

На 1 октября 2014г. более 87% ЗВР от их совокупного объема (396,477 миллиардов долларов) аккумулировались в резервных активах в иностранной

валюте, в том числе:

- в ценных бумагах – 339,239 миллиардов долларов;
- в наличной валюте и депозитах – 57,238 миллиардов долларов [2].

По данным Росстата в России в октябре потребительские цены по сравнению с сентябрем 2014 года увеличились на 0,8%, за период с начала года — на 7,1% (в среднем по ЕС — на 0,2%) [3].

В России увеличилась численность жителей с доходами ниже прожиточного минимума. Так, два года назад (итоги 2012 года) численность жителей РФ с доходами ниже прожиточного минимума составила 15,6 млн. человек (10,9% от всего населения). В 2013 году их количество возросло до 15,9 млн., что составляет 11,1 % от всех россиян. В настоящее время в России за чертой бедности живут 15,7 млн. человек. По данным Росстата на 1 августа 2014 года, население России составляло 146,1 млн. жителей. Таким образом, получается, что за чертой бедности в стране сейчас живет каждый девятый [4].

Глобальный экономический кризис и падение экономического роста заставили многих западных экономистов внимательнее изучить такие фундаментальные зависимости в экономике, как экономический подъем, спрос, уровень неравенства в обществе, налоговое бремя. В своей статье «Неравенство и кризис: совпадение или причина?» лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Кругман показывает, что чрезмерный рост неравенства неэффективен для экономики в целом, так как он исключает нормальную динамику потребления.

Растущее неравенство вызывает у средних и бедных слоёв населения локальное перепотребление относительно их доходов, которое они вынуждены осуществлять на заёмные деньги. “Дешёвые” деньги доступных кредитов для семей с невысоким доходом создали иллюзию повышения уровня их жизни. Это закончилось в 2007 году крахом “пузыря” недвижимости в США, финансовая система которых работает сейчас лишь при государственной поддержке. Взаимосвязь между уровнем неравенства и экономическим спадом прослеживается и в данных статистики.

Так в 1928 году в США 1% самых богатых граждан получал 24% всех доходов. После Второй мировой войны и до 1980 года – лишь 8–11%. Это был период расцвета среднего класса.

К 2007 году на 1% самых богатых снова стало приходиться 23% национального дохода. Такая же тенденция прослеживалась и в отношении доходов 10% самой богатой части населения США: в 1928 году на их долю приходилось 45% совокупных доходов, в 1980 году – 32%, а к 2007 доля верхнего дециля дошла до 48% национального дохода. Подобная закономерность характерна и для России, которая имеет децильный коэффициент ещё более высокий, чем в США и Западной Европе, и более неравномерный уровень распределения налогового бремени между низко- и высокодоходными группами населения, что связано с плоской шкалой

подходного налога (таблица 1).

Плоская шкала подходного налога в России приводит к тому, что относительное налоговое бремя остаётся неизменным при переходе от низкодоходных групп населения к высокодоходным, а незначительные стандартные вычеты усугубляют эту ситуацию. Сравнительное налоговое бремя низкодоходных групп в России и развитых странах так же существенно отличается не в пользу отечественных налогоплательщиков, имеющих незначительные доходы.

Таблица 1

Страна	Наибольшая ставка подходного налога, %	Количество шкал	Наименьшая ставка подходного налога, %
Великобритани я	40	3	10 (0% до 4745 ф.ст.)
Франция	48,09	6	6,83 (0% до 4334 евро)
Италия	43	4	23 (до 26000 евро)
Швеция	25	-	-
Испания	45	5	15(до4080 евро)
США	35	5	15 (до 35150 \$)
Германия	42	3	15 (0% до 7664 евро)
Россия	13	1	13

Так, например, в США для одинокого работника с доходом 25 750 \$ стандартные налоговые вычеты снизят налоговую ставку с 15% до 13,8%, а при вычете на ребёнка до 12,8% или на 2,8%.

Замена единого социального налога страховыми взносами предусматривает резкое увеличение нагрузки на фонд оплаты труда с 26% до 34%, что в свою очередь, может увеличить налоговое бремя низко и среднедоходных групп населения, что приведёт не только к усилению неравенства, но и создаст проблемы тем предприятиям, которые производят не сырьевую продукцию, а интеллектуальный и высокотехнологический продукт; а, следовательно, обеспечивают и новое качество экономического роста.

У предприятий занимающихся разработкой программного обеспечения, например, расходы на оплату труда достигают 70%, в пищевой промышленности – 30–35%, а в компаниях по добыче полезных ископаемых – 5–7% от всех расходов. По данным Минэкономразвития, изменения налоговой нагрузки на одного работника в результате отмены ЕСН в 2011 году выглядели следующим образом:

Таблица 2

Изменение налоговой нагрузки от величины годовой зарплаты(тыс. руб.)

Годовая зарплата		Доля работников в общей численности занятых, %	Доля з/п в общем объеме ФОТ, %	Годовая налоговая нагрузка				Изменение налоговой нагрузки	
				ЕСН		Страховые взносы		%	
от	до			от	до	от	до	от	до
0	280	57	35	0	72,8	2	95,2	31	31
480	415	16	19	72,8	86,3	95,2	141,1	31	63
415	600	9	16	86,3	104,8	141,1	141,1	63	35
600	2415	8	24	104,8	141,1	141,1	141,1	35	0
2415	6000	1	6	141,1	212,8	141,1	141,1	0	-34

Налоговая нагрузка на малый бизнес так же возрастёт на 14%.

Таким образом, реформа, призванная обеспечить решение важнейшей социальной программы: приблизить уровень пенсионного обеспечения к стандартам Международной Организации Труда, в соответствии с которыми коэффициент замещения пенсией заработной платы должен быть не менее 40%. При этом должно быть обеспечено пополнение дефицита пенсионного фонда, который приближается к 900 млрд. руб. и может в долгосрочной перспективе привести к противоположным результатам: росту безработицы как следствия оптимизации рынка труда предприятиями, к сокращению поступлений в бюджет из-за резкого ухода “в тень” заработных плат. Сейчас доля самозанятых (малый бизнес, адвокаты и т.д.) уже составляет более 30% занятости, и эти цифры со временем будут только расти. Следовательно, возникает потребность в совершенствовании схемы оптимизации социального налога. Так, по данным Росстата в 2010 году только в преддверии введения налога увеличилось количество сотрудников принятых на работу по гражданско-правовым договорам, более чем, на 30% по сравнению с 2009 годом.

Известны случаи бизнес-эмиграции в районы с более низкими ставками социального налога, например в Казахстан, где она составляет 11%, а учитывая, что Казахстан является членом Таможенного союза, там ниже и ставки кредитования, то естественно он привлекает российский малый бизнес в реальный сектор своей экономики.

Данные процессы стали очевидны и для правительства. С 2012 года размер страховых взносов снизился с 34% до 30%, а для малого бизнеса – до 20%. Однако ни эта мера, ни даже непопулярное решение о повышении пенсионного возраста не поможет решить ни проблему дефицита пенсионного фонда и развития накопительной пенсионной системы, ни проблему модернизации экономического роста.

Российская пенсионная система и нынешнее налоговое бремя

обеспечивающее ее функционирование являются фактически пролонгированным институтом прошлого. В прежние времена крупные государственные предприятия осуществляли финансирование пенсий. Система была фактически уравнилельно-материалистской. Структурные изменения произошедшие в экономике, делают ее неэффективной. Это имеет место, как с точки зрения экономического роста, так и уравнилельности, полностью разрывающей связь между текущей налоговой ценой и будущим дисконтированным потоком дохода (а это путь в «теневую» систему заработных схем). Фактически в независимости от сумм пенсионных отчислений работники с минимальными и высокими доходами, полученными за годы рыночной экономики (а это 20 лет), приобретаются практически одинаковые пенсии. Очевидно, что нет своих собственных путей решения однозначных задач в странах рыночной экономики. Россия – это единственная страна в мире, где такое налоговое бремя полностью несет бизнес. Так в США, Японии, Германии ит.д. оно распределяется поровну между работодателями и работниками. Считается и на правительственном уровне, что надеяться на добровольное страхование в нашей стране не стоит: так как население не усвоило рыночный менталитет и не в состоянии учитывать риски.

Представляется, что этот подход не совсем соответствует действительности: средний класс неплохо научился страховать будущие выпадающие доходы, инвестируя в недвижимость и иные активы.

Представляется, что для наименее обеспеченных слоев следует предусмотреть систему социальных пенсий, компенсированных из фонда национального благосостояния, а для более обеспеченных – создание дополнительных институтов в виде добровольной, добровольно-принудительной системой страхования. Государство для укрепления доверия к ней может страховать риски, как в банковской системе, осуществлять меры налогового стимулирования добросовестных плательщиков. Тем более это «дешевые» и «длинные» деньги для осуществления государственных и частных инвестиционных программ.

В краткосрочной перспективе для компенсации выпадающих доходов пенсионного фонда следует отменить или увеличить планку с 643 тыс. руб., с которой выплачиваются страховые платежи. Конечно, в развитых странах в т. ч. США такая планка имеется, но имеется и налоговая прогрессия.

Обеспечить устойчивое развитие экономики в условиях кризиса и санкций, о чем свидетельствует опыт выхода из кризиса 2008-2009 гг., возможно только путем усиления инновационной и инвестиционной деятельности, которые базируются на необходимости технологических изменений, диктуют необходимость формирования новой технологической базы. В тоже время в российской экономике наблюдается дисбаланс между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. Инновационный тип экономического развития требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской

деятельности, а стимулирование развития технологий, как показывает мировой опыт, невозможно без государственного вмешательства.

Мощным рычагом косвенного регулирования инновационной деятельности, в том числе в туризме, является налоговая система, которая на данный момент не способна на должном уровне обеспечивать стимулирование инноваций. Существующее налоговое законодательство содержит достаточное количество налоговых инструментов и механизмов, направленных на поддержку и стимулирование инновационной деятельности (Федеральный закон "О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016г.), однако имеет ряд проблем и недостатков, которые препятствуют эффективному функционированию инновационной деятельности туристских организаций в России. Оценивая всю совокупность существующих в России льгот по налоговому стимулированию инновационной деятельности, приходится констатировать, что они не носят системного характера, малочисленны, отчасти компенсируют предпринимательский риск, связанный с ведением инновационной деятельности, не охватывают всей совокупности государственных институтов, которые присущи национальной инновационной системе.

Учитывая практику использования налоговых льгот в России и зарубежный опыт стимулирования инноваций, можно предложить следующее:

1. Необходимо ввести прямые льготы по налогу на прибыль организаций как наиболее эффективные в стимулировании инвестиционных и инновационных процессов в экономике. В том числе:

- предоставлять налоговые каникулы по налогу на прибыль инновационным организациям;
- уменьшать ставку по налогу на прибыль в зависимости от объемов научно-исследовательских работ и инвестиций;
- изменить порядок отнесения затрат на научно-исследовательскую деятельность, т.е. учитывать их в том отчетном периоде, когда они реально проводились (это сделано только в особых экономических зонах);
- предоставлять субъектам РФ реальные финансово-бюджетные возможности понижать ставку по налогу на прибыль, а также предоставлять аналогичную налоговую компетенцию муниципальным образованиям.

2. Изменить условия и порядок предоставления инновационного налогового кредита, в том числе: расширить сферу предоставления кредита, увеличить сроки предоставления налогового инвестиционного кредита, отменить пределы уменьшения текущих платежей.

3. Ввести специальный повышающий коэффициент к расходам на научно-исследовательскую деятельность для организаций, увеличивающих объемы научных разработок сравнению со средним за последние три года.

4. Установить налоговую ставку в размере 0% по налогу на прибыль для компаний, вкладывающих значительные инвестиции в высокотехнологичные и инновационные организации.

5. На наш взгляд, в сфере туризма надо установить возможность использования повышающего коэффициента (2,0) в целях ускоренного учета текущих затрат и, в качестве предложения, рассмотреть вопрос о введении туристского налогового вычета.

Предлагаемые корректировки налогового законодательства РФ позволят создать реальные побудительные стимулы активизации различных форм инновационной научно-исследовательской и научно-внедренческой деятельности.

В настоящее время инвестиционная стратегия туристской отрасли России заключается в формах привлечения прямых (в том числе иностранных) инвестиций, прямой и косвенной государственной поддержки на федеральном, региональном и местном уровнях.

Формой государственной инновационной поддержки служат налоговые льготы на федеральном, региональном и местном уровнях, а также отсрочка и рассрочка налоговых платежей, налоговый и налоговый инвестиционный кредиты.

Инвестиционная поддержка может быть невозвратной (льготы малым предприятиям по некоторым видам налогов, платежей и сборов: по налогу на прибыль; по уплате авансовых платежей; по регистрационным, лицензионным и иным сборам и платежам), условно-возвратной (для малых предприятий, нарушивших условия (критерии) получения налоговых льгот) и возвратной (налоговый, налоговый инвестиционный кредит, налоговые вычеты) (рис. 1) [5, 6].

В основном перечисленные льготы предоставляются малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям, в том числе в сфере услуг. Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается согласно налоговому законодательству.

В части налогообложения на сегодняшний момент все малые предприятия условно можно разделить на четыре группы (рис. 2) [5, 6]. На наш взгляд, в части налогообложения все малые предприятия целесообразно разделить на несколько групп и закрепить это в Федеральном законе "О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ: малые предприятия с общей системой налогообложения; малые предприятия с приоритетными направлениями деятельности; малые предприятия с упрощенной системой налогообложения, учета и отчетности; малые предприятия и индивидуальные предприниматели, занимающиеся определенными видами деятельности; малые предприятия, зарегистрированные в ОЭЗ; малые предприятия, использующие особую форму инвестиционного кредита через службу

занятости и т.д.).

В случае если изменения налогового законодательства создают менее благоприятные условия для субъектов малого предпринимательства по сравнению с ранее действующими условиями, то в течение первых четырех лет своей деятельности указанные субъекты подлежат налогообложению в том же порядке, который действовал на момент их государственной регистрации.

Законами Российской Федерации и законами субъектов Российской Федерации устанавливаются льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также предприятий, учреждений и организаций, создаваемых в целях выполнения работы для субъектов малого предпринимательства и оказания им услуг.



Рис. 1 – Виды налоговой инвестиционной поддержки для малых предприятий

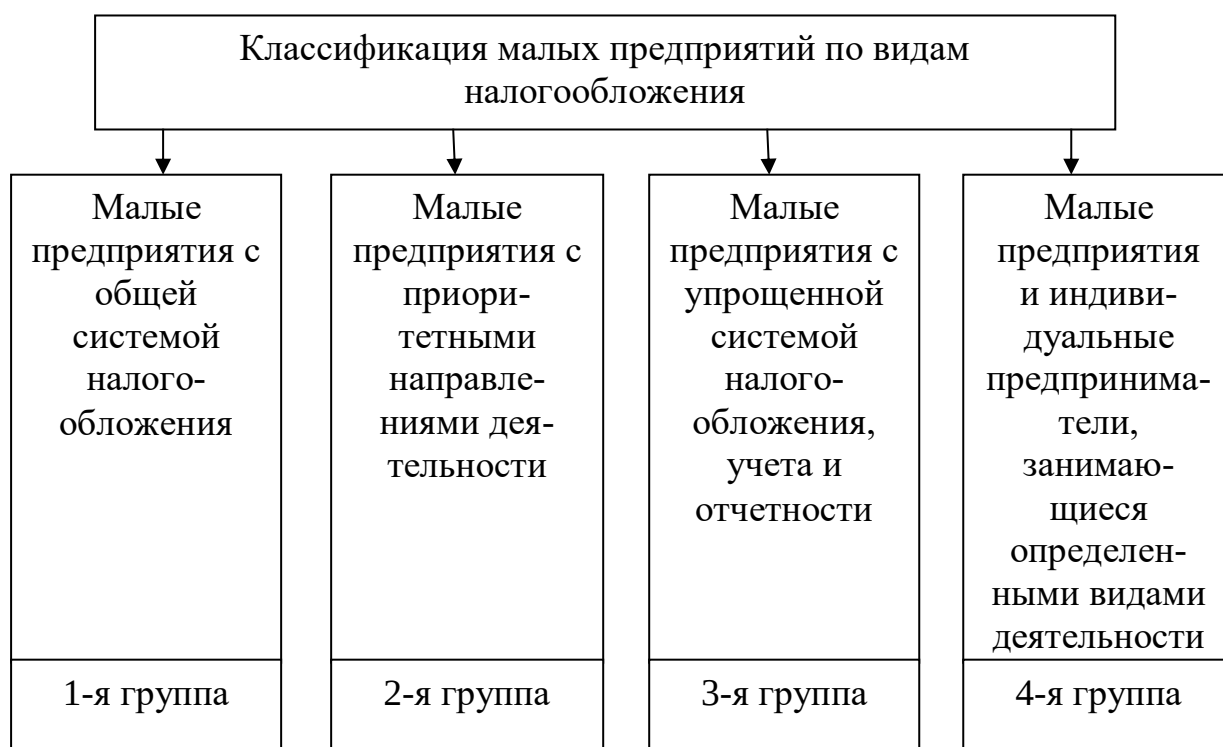


Рис. 2 – Классификация малых предприятий по видам налогообложения

Кроме перечисленных налоговых льгот, субъектам малого предпринимательства данной группы предоставляются иные прямые и косвенные инвестиционные преференции:

- освобождение от авансовых платежей по ряду налогов;
- льготы по лизинговым сделкам;
- ускоренная амортизация;
- льготное кредитование;
- квотирование заказов;
- поддержка внешнеэкономической деятельности;
- производственно-технологическая поддержка;
- льготное страхование;
- поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- информационная поддержка и др.

Кроме существенных льгот по налогу на добавленную стоимость, туристские организации, имеющие статус малых предприятий, получили значительные льготы по налогу на прибыль, некоторые льготы по налогу на имущество, налогу на землю и др. В целом, несмотря на значительное снижение уровня прямых бюджетных инвестиций, налоговая поддержка туристской отрасли как одна из форм инвестиций стимулирует развитие данного сектора экономики, однако не является определяющей.

Помимо приведенных форм и методов прямой инвестиционной поддержки со стороны государства, существуют различные косвенные формы инвестиций:

- формирование положительного инвестиционного имиджа страны в целом и туристской отрасли, в частности;
- формирование правовой базы привлечения инвестиций;
- создание системы государственных гарантий инвесторам;
- снижение уровня потенциальных инвестиционных рисков;
- создание эффективной кредитно-финансовой системы;
- реализация информационной и инфраструктурной поддержки;
- содействие в продвижении и предоставлении туристских услуг на международных рынках и др.

В создавшихся условиях идет попытка формирования инвестиционных ресурсов туристскими организациями самостоятельно за счет собственной прибыли, амортизационных отчислений, капитализации доходов в форме дивидендов, средств учредителей, заемных средств под собственные гарантии и др.

Определенный объем прямых и косвенных инвестиций реализуется на уровне субъектов Федерации и на муниципальном уровне. Такая инвестиционная поддержка предоставляется, в основном, туристским организациям в статусе малых предприятий со стороны региональных (межрегиональных) фондов поддержки предпринимательской деятельности, инновационных фондов, а также различных национальных и зарубежных общественных организаций [6].

По данным Росстата, основная доля инвестиций в основной капитал малых предприятий осуществляется за счет их собственных средств. Так, в 2009 году доля собственных средств и кредитов банков составляла 72,2%. Объемы государственной поддержки очень малы – 9,7% . Это в значительной степени ограничивает возможности малых предприятий в области расширения и совершенствования своего производства. В условиях постоянного дефицита средств госбюджета нельзя рассчитывать на то, что в ближайший период положение улучшится. Поэтому важнейшей задачей является поиск путей увеличения собственных средств малых предприятий. Одним из таких путей является снижение процентной ставки налога на прибыль. Однако снижение должно осуществляться при условии сохранения (и постепенного роста) налоговых отчислений в бюджет.

Таким образом, в современных рыночных условиях основой экономических отношений коммерческих предприятий с государством выступают налоги. Налоги служат одним из индикаторов финансового состояния предприятий, а также выступают важнейшим показателем экономической ситуации в стране. Следовательно, процесс уплаты налогов является значимым, а это, в свою очередь приводит к необходимости

внедрения в туристских организациях методик налогового планирования и прогнозирования.

Необходимость разработки данной методики обуславливается особенностями российской экономической действительности: частое проявление кризисных ситуаций и высокий уровень коррупции; наличие различий в системе учета хозяйственных операций для целей налогообложения и бухгалтерского учета; сложность исполнения налогового законодательства, что доказывается огромным количеством нормативных документов, включая не меньшее число различных писем и разъяснений и т.д. Отсюда вытекает главная цель составления методики налогового планирования и прогнозирования – налоговая оптимизация, которая в том числе включает уменьшение налоговых выплат, их своевременность и полноту.

Две первостепенные функции: налоговое планирование и налоговое прогнозирование – нельзя отождествлять, но тем не менее необходимо рассматривать в совокупности и взаимосвязи. Итогом такого рассмотрения станет разработанная для конкретного туристского предприятия методика налогового планирования и прогнозирования.

Налоговое планирование (в широком смысле) – основная часть общей стратегии туристского предприятия, направленная на оптимизацию его финансового состояния. Налоговое планирование (в узком смысле) – разработка и практическое осуществление планов по определению объемов, структуры и этапов налоговых выплат в соответствии с главной целью методики, а также составление картины суждений о состоянии налоговой системы в будущем.

Налоговое прогнозирование (в широком смысле) – научно-обоснованное суждение о возможном состоянии налоговой системы в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления с применением расчетов определенных показателей. Налоговое прогнозирование (в узком смысле) – составление прогнозов сумм налоговых выплат по разным видам налогов, себестоимости единицы продукции, прибыли предприятия, прогнозов состояния задолженности по прошлым налоговым платежам, а также сравнение данных показателей с соответствующими показателями в разные отчетные и налоговые периоды [61, С. 45-47].

Предлагается подразделить всю методику налогового планирования и прогнозирования на предрегистрационную и послерегистрационную.

В предрегистрационную методику предлагается включить 3 этапа (рис. 2.14).



Рис. 2.14 – Этапы предрегистрационной методики налогового планирования и прогнозирования (выбор форм учета и отчетности)

На первом этапе предрегистрационной методики происходит постановка целей и задач деятельности будущего туристского предприятия. Такие аспекты, как виды услуг, политика ценообразования, стратегия маркетинга и производства услуг, структура организации, непосредственно влияют на его налоговую политику.

Второй этап заключается в определении организационно-правовой формы, которая имеет большое значение для минимизации налогового бремени, т.к. для отдельных организационно-правовых форм предусмотрены существенные налоговые льготы по уплате налогов.

На третьем этапе происходит регистрация юридического лица или индивидуального предпринимателя в зависимости от исхода второго этапа, а также одновременная постановка на налоговый учет, при которой необходимо выбрать режим налогообложения.

По возможности налогоплательщики стараются попасть под специальные налоговые режимы (УСН, УСН на основе патента, ЕНВД), которые характеризуются отсутствием обязательного бухгалтерского учета, заменой основных налогов одним.

Может сложиться ситуация, когда туристская организация занимается несколькими видами деятельности в рамках одного налогового режима. Такая ситуация всегда считается идеальной. Однако на практике возможно сочетание на одной туристской организации нескольких налоговых режимов.

Например, при открытии магазина сувенирной и туристской продукции площадью до 150 кв. м., предприятие обязано уплачивать ЕНВД, при условии, что до этого оно находилось на УСН. В этом случае туристское предприятие может воспользоваться одной из схем, приведенных в таблице 2.18.

Приведенный выше пример доказывает вариантность при установлении налогового режима. При таком выборе необходимо предварительно просчитать выгоды и потери от применения режимов, выяснить особенности налогового и бухгалтерского учета, а также учесть налоговые риски.

На третьем этапе видится необходимость оптимизировать организационную структуру туристского предприятия, поскольку она влияет на объем льгот. Важно определить состав и величину взносов в уставной капитал отдельных учредителей. Например, для малых предприятий имеет значение доля другого юридического лица, оптимальное значение которой не выше 25%.

Предрегистрационной методике надо придать наиболее важное значение для туристского предприятия. Совершив ошибку на одном из этапов, исправить ее в большинстве случаев будет невозможно без полного закрытия туристского предприятия и открытия нового.

Таблица 2.18

Виды деятельности и учет

Вид деятельности 1	Вид деятельности 2
Вести раздельный учет в отношении доходов и расходов по УСН	Вести раздельный учет в отношении доходов и расходов по ЕНВД
Вести раздельный учет в отношении доходов и расходов по общей системе налогообложения	Вести раздельный учет в отношении доходов расходов по ЕНВД
Вести учет по УСН по первоначальной деятельности и организовать обособленное структурное подразделение в регионе, где не установлен ЕНВД для розничной торговли	
Вести учет по общей системе налогообложения по первоначальной деятельности и организовать филиал, представительство, обособленное структурное подразделение в регионе, где не установлен ЕНВД для розничной торговли	

Послерегистрационная методика налогового планирования и прогнозирования используется в процессе функционирования туристского предприятия, начиная сразу после момента регистрации. Важно отметить, что данную методику необходимо применять параллельно с процессами хозяйственной деятельности. На крупных туристских предприятиях создаются специальные отделы планирования и прогнозирования, одним из

направлений которых является налоговое.

В послерегистрационную методику возможно включить 4 этапа (рис. 2.15).

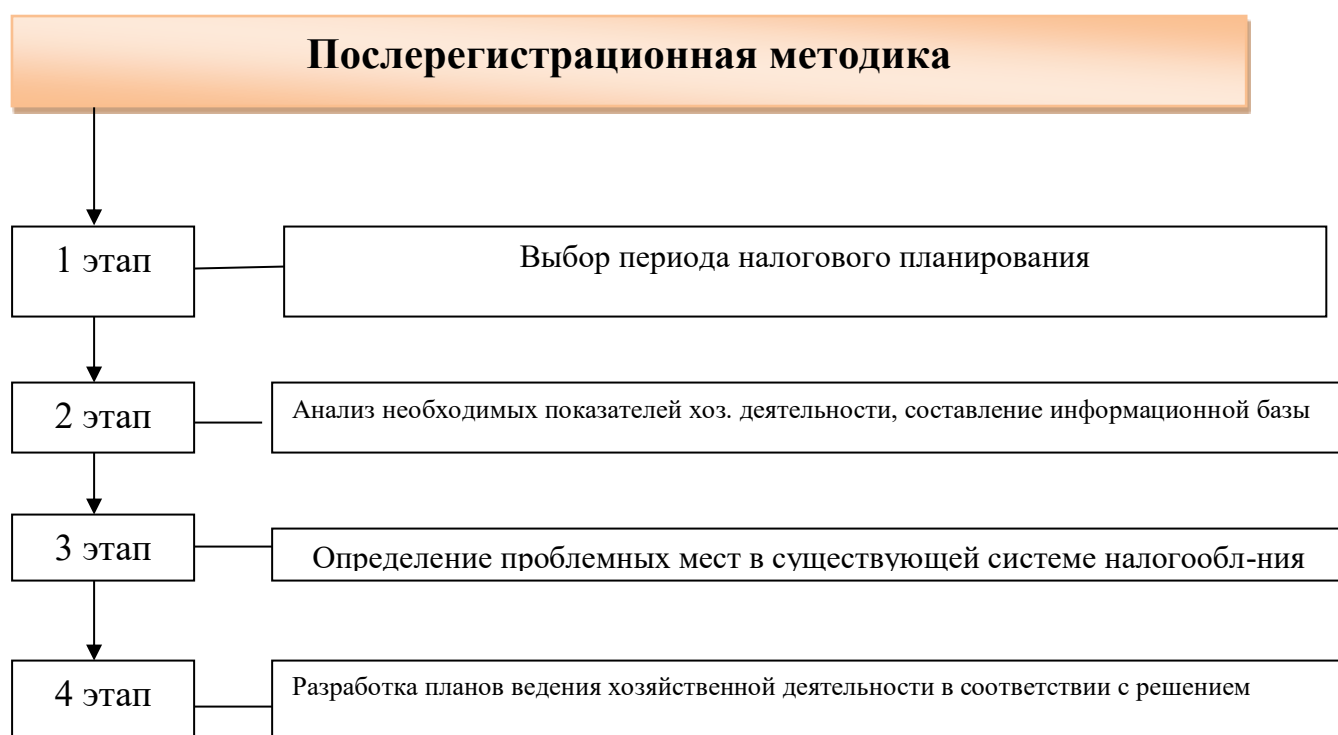


Рис. 2.15 – Этапы послерегистрационной методики налогового планирования и прогнозирования

На первом этапе послерегистрационной методики выбирают период налогового планирования и прогнозирования. Во-первых, он зависит от целей планирования и прогнозирования, т.е. от характера решений, которые предстоит принять. Во-вторых, от достоверности исходной информации. Очевидно, что бессмысленно выбирать длительный период, если погрешность информации будет превышать 15-20%. На период не в меньшей степени влияет налоговая действительность России, которая, как было замечено ранее, характеризуется частой изменчивостью. На выбор периода также влияет двойственность ситуации в плане принятия управленческих решений. С одной стороны, необходим краткосрочный прогноз для быстрого реагирования на ситуацию и снижение негативных последствий риска, с другой – долгосрочный для рационализации выбора с целью соответствия намеченной стратегии. Поэтому оптимальным считается период, равный 2-4 годам, раздельный на отдельные налоговые периоды.

На втором этапе анализируются необходимые показатели

хозяйственной деятельности туристского предприятия по итогам 2-3 предыдущих налоговых периодов и составляется информационная база для дальнейшего ее использования в прогнозировании будущих показателей.

В этот этап следует включать следующие элементы:

- 1) налоговое поле – совокупность налоговых платежей и сборов, которые осуществляет туристское предприятие;
- 2) налоговый календарь, который содержит сроки предоставления отчетности, уплаты налогов и учета правильности их исчисления;
- 3) налаженная бухгалтерская и налоговая отчетность, включая данные внешнего аудита.

На третьем этапе строятся выводы о наличии или отсутствии слабых мест в применяемой системе налогообложения; выявляются критические показатели, на которые необходимо обратить внимание в первую очередь.

На четвертом этапе разрабатываются непосредственно планы ведения хозяйственной деятельности предприятия, решается вопрос о возможном применении налоговых льгот, совершенствуется учетная политика предприятия в целях налогообложения и бухгалтерского учета, происходит процесс налоговой оптимизации, выбирается метод налогового планирования [46, С. 80].

В зависимости от применяемых инструментов налоговое планирование может использовать:

- налоговые льготы – полное или частичное освобождение предприятия от уплаты конкурентных видов налога, связанное с определенной деятельностью этого предприятия (полный перечень налоговых льгот находится в НК РФ);
- «налоговые лазейки» - отдельные аспекты предпринимательской деятельности, которые не урегулированы законом и использование которых не нарушает НК РФ и УК РФ;
- специально разработанные схемы оптимизации налоговых платежей, которые разрабатываются для конкретного предприятия [67, С.5].

В целях налогообложения можно скорректировать учетную политику по следующим показателям:

- начисление амортизации основных средств и нематериальных активов;
- списание товарно-материальных ценностей;
- списание накладных, комплексных расходов, сроки уплаты налогов и сборов;
- переоценка основных фондов;
- определение выручки от реализации продукции и услуг.

Налоговая оптимизация – процесс, связанный с достижением определенных пропорций налоговых и других финансовых показателей. Опыт зарубежных компаний в сфере налоговой оптимизации выделяет следующие стратегии:

1. использование оффшорных зон;
2. использование преимуществ трансфертного ценообразования;
3. применение возможностей по налоговому кредиту и отсрочке налогового платежа.

К основным методам налогового планирования относят балансовый, опытно-статистический, нормативный и экономико-математические (таблица 2.19) [28, С.71-72].

Таблица 2.19

Методы налогового планирования

Название метода	Его характеристика
Балансовый	Установление материально-вещественных и стоимостных пропорций в необходимых показателях. Метод предполагает использование взаимно уравновешивающихся расчетов, в одной части которых указываются ресурсы, а другой – направления из обоснованного использования (согласно потребностям).
Опытно-статистический	Предусматривает сравнение показателей с фактически достигнутыми в прошлых периодах.
Нормативный	Использует нормативы и нормы; планирование осуществляется с ориентацией на них.
Экономико-математический	Позволяют с меньшими затратами времени и средств находить количественное выражение взаимосвязи между различными видами процессов, выраженных показателями.

Предлагается проводить послерегистрационную методику как в долгосрочной перспективе, так и на оперативном уровне. Это позволит повысить ее эффективность.

Планирование и прогнозирование на туристских предприятиях, как и любое явление, имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Среди преимуществ можно выделить:

- 1) устранение проблем в сфере налогообложения до их возникновения;
- 2) снижение налоговых рисков;
- 3) анализ и возможность использования будущих благоприятных условий для целей туристского предприятия;
- 4) обеспечение наиболее рационального распределения и использования различных видов ресурсов для минимизации затрат и максимизации прибыли;

Среди недостатков находятся:

- 1) увеличение затрат на разработку самой методики налогового планирования и прогнозирования;
- 2) смещение внимания на разработку налоговых проблем и, соответственно, возможное упущение деталей в других сферах деятельности туристского предприятия.

Таким образом, для каждой туристской организации при комплексном

прохождении им всех этапов схемы предлагаемой методики формируется собственная система налогового планирования и прогнозирования. Эта система позволит в полной мере использовать все возможные преимущества методики налогового планирования и прогнозирования, а, следовательно, оптимизировать применяемую систему налогообложения в туристской организации.

Использованные источники:

1. Страхование сегодня. Пресса [электронный ресурс] // Информация [сайт]. URL: <http://www.insur-info.ru>.
2. Международные резервы России. Структура. Мировые финансы [электронный ресурс] // Информация [сайт]. URL: global-finances.ru.
3. Росстат [электронный ресурс] // Информация [сайт]. URL: <http://deleysk.ru>.
4. Россия признала: 15,7 миллиона человек живут за чертой бедности... [электронный ресурс] // Информация [сайт]. URL: <http://adi19.ru>.
5. Гуляев В.Г. Селиванов И.А. Туризм: экономика, управление, устойчивое развитие. Учебник. М.; Советский спорт, 2008. 280 с.
6. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. М.: Финансы и статистика, 2003. 304 с.

УДК 338.2

*Чабанюк О.В., к.э.н.
доцент*

*Великорецкая М.П.
студент 4 курса*

*направление подготовки: 38.03.03 – Управление персоналом
Воскресенский институт туризма – филиал РМАТ*

СПЕЦИФИКА ТУРИЗМА КАК СЛОЖНОЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*Chabanuk Oleg Vasilievich
PhD in economics, associate professor
Velikoretskaya Marina*

*student of the 4d year of College for Tourism
branch of Education: 38.03.03 – Personnel management
Voskresensk Institute for Tourism – branch of RMAT*

THE SPECIFICS OF TOURISM AS A COMPLICATED SOCIO- ECONOMIC SYSTEM

В статье рассмотрен ряд факторов, специфичных для индустрии туризма: мультипликативный эффект, своеобразный способ формирования оборотных средств, специфика «невидимого экспорта», фактор наиболее рискованных видов деятельности, принцип прямой и обратной трансформации и др. Приводятся данные экспертов Всемирной туристской организации (ЮНВТО) о туризме как индикаторе благосостояния населения. Делается акцент наряду с экономической функцией туризма на социальную

составляющую туризма при его массовом явлении. В работе выделены основные проблемы и недостатки туризма как сложной социально-экономической системы; проведен анализ теоретических подходов к периодизации туризма, что отражает генезис подходов относительно сущности туризма; исследованы факторы внешнего и внутреннего развития туризма, произведено их ранжирование с измерением меры связи между выделенными периодами развития туризма с использованием коэффициента ранговой корреляции Спирмена.

Number of factors specific to the tourism industry was considered in the article: a multiplier effect, a peculiar way formation of circulating assets, the specificity of "invisible exports", the factor most risky types of activities, the principle of the direct and inverse transformation, and others. Data are of experts the World Tourism Organization (UNWTO) on tourism as an indicator of welfare. The emphasis is placed along with economic function of tourism on the social component of tourism in its mass phenomenon. The paper identified the main problems and shortcomings of tourism as a complex socio-economic system; analysis of theoretical approaches to periodization of tourism that reflects the genesis of approaches regarding the nature of tourism; examines the factors external and internal tourism development, made their ranking with measurement measures the connection between the periods allocated for tourism development using Spearman the rank correlation coefficient.

Ключевые слова: периодизация; подход; поток; развитие туризма; специфика; туризм; развитие; социально-экономическое развитие; фактор; функция; этап.

Keywords: periodization; approach; stream; tourism development; specificity; tourism; development of; socio-economic development; factor; function; stage.

Туристские организации впервые появились в XIX веке, тогда же получил свое оформление «туристский продукт», предназначенный для продажи. До этого человечеству известны века путешествий. Мир открывали торговцы, первопроходцы и первооткрыватели. С развитием цивилизаций люди постепенно стали ощущать необходимость открыть для себя весь мир. Но вряд ли все это имело отношение к туризму, поскольку тогда не шла речь о создании туристского продукта [1, С. 25; 2, С. 8].

Туристская инфраструктура появилась с развитием производственных отношений, строительством железных дорог [3, С. 18; 2, С. 8; 4, С. 9; 5, С. 12], которые появились в Англии, Франции, США, Германии, Бельгии, а потом и в России (1825-1836 гг.). Первые пассажирские перевозки побудили англичанина Англичанин Кук Т., вдохновленный первыми пассажирскими перевозками, догадался организовать массовые «железнодорожные прогулки». Это дало старт его бизнесу, связанного с разработкой маршрутов

и экскурсионных программ, бронированием мест в отелях, обеспечением клиентов качественным питанием и т.д.

Масштабы современного туризма говорят о том, что этот бизнес давно стал крупным и развитым [6, С. 22; 4, С. 3; 7, С. 9; 5, С. 17]. Туризм – это глобальное социально-экономическое явление современного мира [8, С. 28; 9, С. 11; 10, С. 302], отрасль с интенсивным развитием [11, С. 17; 6, С. 22; 12, С. 3; 2, С. 67; 9, С. 15; 5, С. 17]. Туристская деятельность дает миру каждое пятнадцатое рабочее место [13, С. 36]. Кроме экономического, туризм имеет еще и социальный аспект. Обеспечивается занятость, растет жизненный уровень, рационально используется свободное время и т.д. Нельзя не брать во внимание и гуманитарное значение туризма, которое выражается в развитии личности, ее творческого и познавательного потенциала. Благодаря туризму человечество становится более толерантным [14, С.45].

Отечественный туризм имеет ряд отличительных особенностей, связанных с особенностями формирования оборотных средств туристского предприятия путем предварительной оплаты реализованной путевки, но пока не предоставленной туристу услуги. При почти безналоговом потреблении туристских ресурсов это иногда приводит к неоправданно высокой рентабельности данной деятельности [15].

Поскольку туризм имеет отношение к внешнеэкономической деятельности и имеет экспортно-импортные операции с услугами, он содержит в себе «невидимый» экспорт. Туризм стимулирует миграции людей в места, которые содержат туристские ресурсы, потребляемые в конкретных местах дислокаций. Это отличает его от других отраслей народного хозяйства, которые обеспечивают доставку своей продукции до потребителя. Обычно товар готов к потреблению, если он доставлен потребителю. В туризме дело обстоит иначе. Потребитель сам следует к месту расположения туристского продукта.

Туристское потребление также своеобразно. Обычно страна временного пребывания сама регламентирует процесс потребления туристских услуг, формирование дохода от которых зависит от страны гражданства.

Специфической особенностью туризма можно назвать его мультипликативный эффект [16], т.е. мощное экономическое и социальное влияние на развитие других отраслей национальной экономики: транспорта, торговли, связи, бытового обслуживания, производства товаров народного потребления, сельского хозяйства и пр.

Данный вид деятельности является наиболее рискованным и зависит от стабильности в экономике, политике и других сферах государства. Имеет значение и развитая инфраструктура, индустрия туризма, доступные туристские ресурсы, квалифицированные кадры и др. Сезонный характер спроса на туристские услуги, зависимость от климатических условий, сезона отпусков и т.д. добавляют рисков.

Туризм свидетельствует о благосостоянии населения. Между

благополучием населения в форме реального потребления и развитием туризма существует прямая зависимость. Темпы роста общего реального потребления на 1 % объем туристских поездок не меняют; но уже при росте факторов потребления на 2,5% количество поездок увеличивается на 4%; а при росте потребления на 5% рост расходов на путешествия составляет 10% и только при темпах роста потребления ниже 1% объем поездок падает.

Научно-технический прогресс, внедрение инноваций и коммуникаций стимулируют развитие туризма и способствуют совершенствованию технологий предоставления туристских услуг.

Туристская деятельность использует также и природные ресурсы, но в отличие от других видов деятельности не изымает и не перерабатывает их, а даже наоборот заинтересована в их сохранности и регулировании потребления, поскольку связана с экологическими процессами. И все же туризм отрицательно воздействует на окружающую среду.

Туристическая деятельность учитывает особенности структуры въезда—выезда, числа прибытий и интенсивности туризма, туристской подвижности и оборота, многих других экономических, социальных и политических факторов, которые могут быть как источником бюджетных поступлений, так и источником вывоза валюты за рубеж.

Также большую роль играет и гуманитарная миссия туризма, которая связана с отдыхом, физическим и духовным оздоровлением, благоприятно влияет на общественную мораль и социальную стабильность.

Туризм открывает доступ к культурным ценностям и духовному наследию, развивает интеллект.

Туристу предоставляются платные услуги наряду с бесплатным предоставлением услуг и благ, не имеющих товарного вида.

Туристский продукт также специфичен: он неосязаем, он «скоропортящийся», его нельзя накапливать и долго хранить, он должен быть реализован немедленно после создания.

Что касается экономического развития, туризм пополняет налогами доходную часть бюджета, тем самым стимулируя социальные программы повышения уровня и качества жизни, платежеспособного спроса населения. При этом инвестиционные ресурсы отрасли увеличиваются, «туризм развивает туризм». За счет возрастания туристского потока и воздействия инвестиций объем доходов возрастает на очередном обороте средств.

При этом развивается и социальная функция туризма, связанная с физическим и духовным оздоровлением нации, повышением качества человеческих ресурсов, что связано с повышением производительности труда и увеличением доходов бюджета.

Имеется и обратная связь: социальные инвестиции в человека через туризм повышают качество человеческих ресурсов, что отражается на экономической составляющей. Экономическая составляющая опять таки вытекает в социальную, а социальная снова в экономическую и т.д. Но такая

трансформация может быть эффективной только при том условии, когда туризм становится массовым явлением, а туристские услуги могут себе позволить все социальные слои населения, в том числе население со скромными доходами.

Таким образом, решается множество социальных задач. Туристская сфера превращается в крупнейшего работодателя, создаются новые рабочие места, развиваются малые города России, осваиваются новые туристско-рекреационные ресурсы и т.д.

Но кроме позитивных туристская деятельность имеет еще и ряд негативных факторов. Туризм видоизменяет экологию и качество природных ресурсов и объектов культурного наследия.

Развитие коммуникаций способствует привнесению чуждых стране нравов, культур, традиций и т.д.

Туризм приводит к оттоку из страны твердой валюты, даже имея «пассивную» структуру.

Эти недостатки вполне объективны и могут быть минимизированы с помощью совершенствования управления туризмом на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Тем не менее, все эти негативные моменты не могут умалить достоинств социально-экономическое значение туризма, которое можно назвать феноменом XX века.

Все вышеизложенное помогает реализации двух основных задач:

1. экономической — получение прибыли от коммерческой деятельности по предоставлению туристских услуг;
2. социальной — предоставление социальных благ и услуг туристского и рекреационного характера широким категориям граждан.

Можно сделать вывод о том, что туризм является сложной многофакторной социально-экономической системой, экономическая и социальная подсистемы которой гармонично дополняют друг друга. В такой системе туризм должен развиваться только при условии охраны и бережного отношения к окружающей среде [16].

Туризм, то есть «деятельности лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями» [17, С. 6], не развивался однотипно. В разные моменты истории в нем преобладали разные тенденции. Этот факт повлек за собой разделение туризма на этапы и периоды, критерии которых предложила научная литература.

Чаще всего выделяют три этапа. Первый этап исследователи связывают с появлением предприятий, специализирующихся на производстве туристской услуги (с начала XIX в. до начала XX в.). В это время зарождается массовый туризм с элементами элитарности. Второй этап приходится на начало XX в. и длится вплоть до второй мировой войны. Это время, когда

туризм вставал «на индустриальные рельсы». Реализация массового туризма проходила уже на третьем этапе, который начался после второй мировой войны и связан с появлением туристской индустрии и формированием комплексного туристского продукта [1, С. 25; 2, С. 8-51; 4, С. 8; 18, С. 13]. Данная периодизация опирается на технико-экономические и социальные предпосылки, а также целевые функции туризма [4, С. 8], поэтому представляется принципиально правильной для характеристики ключевых ступенек развития мирового туризма.

Такая периодизация синтезирует теоретические подходы сущности туризма. Во-первых, туризм рассматривается с функциональной точки зрения как временная миграция населения, которое во внепостоянного места жительства проводит свой активный и пассивный отдых [19, С. 140; 20, С. 332], что можно отнести к отдельному виду потребительского спроса. Во-вторых, с точки зрения организации и разделения труда туристские фирмы представляются отдельным видом деятельности [21, С. 82]. В-третьих, с индустриальной точки зрения индустриальных позиций туризм связан с различными отраслями (индустрии туризма) и специализируется на удовлетворении потребностей туристов [22, С. 13; 23, С. 15; 24, С. 29].

Все имеющиеся подходы к периодизации туризма имеют некоторые ограничения, поскольку сам термин «предпосылки» включает в себя собирательные трактовки, а роль отдельных факторов развития весьма преувеличена.

Выделяют восемь факторов, которые отражают развитие туристской области: демография, общество, природная среда, информация, культура, научно-технический прогресс, урбанизация, экономика. Есть предположения, именно эти факторы связаны с увеличением спроса и предложения на туристском рынке и усиливают прогрессивные тенденции [25, С. 7].

Имеются исследования, в которых факторами развития международного туризма считают интенсификацию труда и рост числа служащих и наемных рабочих [26, С.3]. Отечественный переходный этап туризма в своем составе имеет еще и иные факторы: регулируемое программное развитие туризма, доля издержек на импорт в доходах страны от туризма, государственная финансовая поддержка. [27, С. 79]. В некоторой степени эти факторы связаны с методами управления развитием туризмом. Зарубежные исследователи говорят о политических, экономических, социологических и технологических факторах развития туризма [28, С. 28]. Кризисные годы (1998г., 2008 г., 2014 г.) не вошла в состав периодизаций. Это было время кризиса и для туристской деятельности. Поэтому придавать большое значение количественному аспекту развития не стоит. Использование системного подхода позволяет выделить туризм в особую сферу жизнедеятельности общества.

Системный подход рассматривает туризм как сложный объект, имеющий свою иерархию и взаимодействие с внутренним и внешним

окружением. Внешняя среда для туризма является источником ресурсов, но предпосылки создания туристского продукта. Современная литература предлагает факторы и переменные внутренней и внешней среды объекта, которые представлены в таблице 1. Однако системный подход включает не только разграничение понятий по типу «или – или». Возможно, указать факторы, воздействующие одновременно на внешнюю и внутреннюю среду туризма. К ним относим: Изменения экологии, глобальное состояние мировой цивилизации, старения и износ материальных элементов систем влияют и на внешнюю, и на внутреннюю среду. Большое значение имеют потребности человека и общества.

Научный подход делит большие периоды времени на однородные этапы с особенными по качеству параметрами. Совокупность социально-экономических отношений, которые складываются в течение данного периода и конкретизируются в комплексе воздействующих факторов, определяется в аспекте теории. При условии учета комплекса факторов возможно периодизация развития туризма, которая требуется для познания его глубинных процессов. К важнейшим факторам, обусловившим развитие туризма. Изменение внешней (политика, экономика, социально – культурные факторы) и внутренней среды (культура и структура туризма, туристские ресурсы, технологии), потребности в туризме человека и общества, научно-технический процесс, изменение экологии, географический ареал, процессы износа элементов системы туризма, цивилизационные процессы – все это и можно отнести, на наш взгляд, к важнейшим факторам развития туризма.

Развитие является и определенным направлением, и необратимым изменением. Движение происходит от простого к сложному, или к новому; от низшего к более высокому, новому [29, С. 409]. Развитие – это двойной процесс, в котором новое сосуществует и борется со старым, поэтому необходимо правильно оценить важность отдельных факторов, влияющих на развитие туризма в данный период времени. Если учесть основные факторы, периодизация развития туризма выгладит следующим образом. Первый этап приходится на первую треть XIX века и длится вплоть до первой мировой войны. С войной и восстановлением экономики (1914 – 1920 гг.) связан второй этап данной периодизации. Период с 1920 по 1939 гг. связан с третьим этапом. Четвертый этап приходится на предвоенный период и вторую мировую войну, а также годам восстановления. Это 1939 – 1950 гг. С 1950 по 1980 гг. проходил пятый этап. Шестой этап – с 1980 по 2000 гг. Седьмой этап – с 2000 г. по настоящее время.

Для ранжирования факторов развития туризма была проведена их экспертиза, которую осуществили двенадцать специалистов в области туристского бизнеса. В таблице 1 и в таблице 2 приведены экспертные оценки факторов развития туризма.

Таблица 1

Экспертные оценки факторов развития туризма

Факторы развития туризма	Ранги по периодам					
	Первый	Второй	Третий	Четвертый	Пятый	Шестой
Экономика	7	2	9	3	13,5	9
Политика	12,5	1	10	1	8	5
Культура, этика	6	11	13,5	13,5	13	2
Доходы населения	12,5	4	8	4,5	7	12,5
Туристские ресурсы	12,5	11	4	10	5	12,5
Организационная структура	5	11	3	8	13	12,5
Организационная культура	12,5	11	13,5	13,5	13	7
Технология	8	11	7	11	2	3
Потребности человека в туризме	3	11	2	9	1	4
Потребности общества в туризме	2	6	1	6	3	12,5
Научно-технический прогресс	1	11	6	4,5	4	1
Глобальное состояние мировой цивилизации	9	3	11	2	9,5	12,5
Старение и износ материальных элементов туризма	12,5	11	13,5	13,5	9,5	6
Изменения экологии	12,5	11	13,5	13,5	13,5	8
География туризма	4	5	5	7	6	12,5

Таблица 2

Экспертные оценки факторов развития туризма с расчетом разности
между рангами испытываемых факторов

Факторы развития туризма	Первый период		Второй период			Третий период		
	Проце нты к итогу ответо в	Ранги	Проце нты к итогу ответо в	Ранги	D2	Процент ы к итогу ответов	Ранги	D2
Экономика	5,0	7	21,8	2	25	2,1	9	49
Политика	-		29,7	1	132,25	1,3	10	81
Культура, этика	5,8	6	-	11	25	-	13,5	6,25
Доходы населения	-	12,5	14,4	4	72,25	3,3	8	16
Туристские ресурсы	5,1	12,5	-	11	2,25	15,4	4	49
Организационная структура	9,3	5	-	11	36	16,0	3	64
Организационная культура	-	12,5	-	11	2,25	-	13,5	6,25
Технология	3,4	8	-	11	9	3,4	7	16
Потребности человека в туризме	12,2	3	-	11	64	20,3	2	81
Потребности общества в туризме	20,5	2	6,9	6	16	23,3	1	25
Научно- технический прогресс	23,6	1	-	11	100	4,8	6	25

Глобальное состояние цивилизации	3,0	9	15,9	3	36	0,5	11	64	
Старение и износ материальных элементов туризма		12,5		11	2,25		13,5	6,25	
Изменения экологии	-	12,5	-	11	2,25	-	13,5	6,25	
География туризма	11,29	4	10,3	5	1	9,6	5	0	
Сумма					525,5			495	
Факторы развития туризма	Четвертый период			Пятый период			Шестой период		
	Проценты к итогу ответов	Ранг и	D2	Проценты к итогу ответов	Ранг и	D2	Проценты к итогу ответов	Ранг и	D2
Экономика	14,4	3	36	-	13,5	100	0,8	9	16
Политика	32,7	1	81	1,7	8	49	10,7	5	9
Культура, этика	-	13,5	0	-	13	0,25	18,2	2	121
Доходы населения	9,0	4,5	12,25	8,0	7	6,25	-	12,5	30,25
Туристские ресурсы	0,6	10	36	10,1	5	25	-	12,5	56,25
Организационная структура	4,3	8	25	-	13	25	-	12,5	0,25
Организационная культура	-	13,5	0	-	13	0,25	7,0	7	36
Технология	0,3	11	16	20,4	2	81	16,0	3	1

Потребности человека в туризме	2,0	9	49	21,3	1	64	13	4	9
Потребности общества в туризме	6,8	6	25	18,1	3	9	-	12,5	90,25
Научно-технический прогресс	9,0	4,5	6,25	10,4	4	0,25	19,2	1	9
Глобальное состояние мировой цивилизации	14,5	2	81	0,5	9,5	56,25	-	12,5	9
Старение и износ материальных элементов туризма		13,5	0	0,5	9,5	16	8,6	6	12,25
Изменения экологии	-	13,5	0	-	13,5	0,25	6,5	8	25
География туризма	6,5	7	4	9,0	6	1	-	12,5	42,25
Сумма			371,5			433,5			466,5

Коэффициент корреляции Спирмена¹²⁰ равен

$$R = 1 - 6\sum D^2 / n(n^2 - 1),$$

где D^2 – разность между рангами испытываемых факторов; n – число пар значений испытываемых факторов.

	Отношение				
	второго периода с первым	третьего периода со вторым	четвертого периода с третьим	пятого периода с четвертым	шестого периода с пятым
Оценка меры связи	0,06	0,12	0,34	0,22	0,17

Первый период – первая треть XIX века до первой мировой войны.

Второй период – 1914 – 1920 гг.

¹²⁰ Миллс Ф. Статистические методы. – М.: Госстатиздат, 1958, С. 306.

- Третий период - 1920 – 1939 гг.
Четвертый период - 1939 – 1950 гг.
Пятый период - 1950 – 1980 гг.
Шестой период - 1980 – 2000 гг.

Для измерения меры связи между выделенными периодами развития туризма был использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Получены следующие значения коэффициента: при сравнении второго этапа с первым – 0,06; третьего этапа со вторым – 0,12; четвертого этапа с третьим – 0,34; пятого этапа с четвертым – 0,22; шестого этапа с пятым – 0,17.

Австралию чаще всего выбирают для путешествий туристы из Азии. В Мексику, Южную Америку, страны Карибского бассейна предпочитают отправляться жители североамериканского региона. Североафриканские страны предпочитают европейцы. Стабильным спросом пользуются нестандартные туры, бальнеологический туризм, поездки с активными видами отдыха пользуются стабильным спросом. Кроме образовательных активно развиваются социальный и молодежный туризм, а также туризм пожилых людей.

2001 г. можно отнести к началу нового этапа в развитии туризма. Для этого есть основания. Если в 2000 г. число прибытий международных туристов составило 697 млн. человек, то в 2001 г. значение показателя снизилось на 1,15% и составило 689 млн. человек. Худшие показатели имеют Ближний Восток (снижение на 9%), снижение на 6% отмечено в Южной Азии. В странах Америки показатели прибытий также снизились на 7%, в Европе – на 0,7% [30, С. 71]. Причины снижения туристского потока – теракты в США, политические и экономические кризисы, эпидемии. По мере накопления эмпирического материала можно будет сделать окончательные выводы о возможном выделении нового этапа в развитии туризма.

Что касается России, то здесь в периодизации развития туризма следует отметить два подхода. В первом подходе выделяются пять этапов. Первый этап – просветительный. Он охватывает период до 1890 г. и связан с возникновением первых крупных российских туристских предприятий. В это время развиваются лечебный и оздоровительный отдых. Второй этап – предпринимательский (1890 – 1917 гг.), когда формируется туристская инфраструктура. Третий этап приходится на 20 – 60 гг. XX века, когда особо ощутима разница довоенного и послевоенного туризма. Это этап организационно-централизованный. Четвертый этап приходится на 1970 – 1990 гг. и является административно-нормативным. С 1990 г. начинается переходный пятый этап развития туризма [31, С. 56-59; 13, С. 182-191]. Границы этапов в [99, С. 111-113] обозначены чуть иначе: первый этап – до 1880 г., второй этап с 1880 г. до 1917 г., третий этап с 1917 г. до конца шестидесятых годов, в течение которого была создана «самая крупная и самая дешевая в мире материальная база социального и самодеятельного туризма». Четвертый этап (1969 – 1985 гг.) - период интенсификации индустрии

туризма. Пятый этап (с 1985 г). Характеризуется переходом к рынку. Приведенные критерии периодизаций по сравнению с мировым туризмом выглядят иначе.

Более перспективным представляется второй подход к периодизации туризма в России, поскольку имеет параллели с развитием мирового туризма. Исследователи [18, С. 13] констатируют, что «...историю развития туризма в России вполне можно соотнести» с общемировой периодикой при возможном добавлении этапов, отражающих российскую специфику. В таком случае российский этап, начатый в 90-е годы, соответствует мировому этапу 1950 – 1980 гг., когда сформировалась туристская индустрия как межотраслевой комплекс по производству товаров и услуг для туристов.

Развитие туризма в России XX века пока не имеет исчерпывающей оценки. Важно избежать его односторонней трактовки.

До 90-х годов XX века туризм был крайне политизирован и развивался под контролем государства и профсоюзов. Качество услуг было низким. Но была создана большая и дешевая инфраструктура туризма, проводились насыщенные культурные программы. Виды и формы туристского обслуживания отличались прогрессивностью. По сравнению с другими странами Россия обладала развитым туристским потенциалом. Наиболее привлекательным был внутренний туризм, который удовлетворял познавательные интересы, помогая изучать историю и достопримечательности страны. В 1990 г. Центральный совет по туризму и экскурсиям обслужил почти 40,5 млн. туристов и 226 млн. экскурсантов [2, С. 46]. Нерентабельные туристские предприятия датировались государством, путевки предоставлялись с большими скидками, стимулировалось развитие молодежного туризма. Все это происходило на фоне ограниченного числа выездов россиян за рубеж.

В 90-е годы, когда происходит становление рыночных отношений, возникает и новое качество туризма, но оно не является увеличением старого качества. Развитие не сводится только к увеличению или росту. За 1991 – 1993 гг. спад внутреннего туристского потока составил 65,8% [2, С. 46].

В международном туризме произошли революционные перемены. В Россию с туристскими целями въехали 1837 тыс. иностранных граждан, а уже в 1999 г. – 3060 тыс. или на 66,6% больше. Число иностранных граждан, прибывающих в Россию, постоянно растет. Средний годовой абсолютный прирост составляет 305,8 тыс. граждан. Из стран вне СНГ наибольшее число прибытий отмечается из Финляндии (652 тыс. человек). Китай, Германия, Литва, США следуют далее в убывающем порядке.

В 1995 г. из России выехали с туристскими целями 2607 тыс. россиян, в 1996 г. – на 34,6%, в 1997 г. – на 58,9% больше базисного года. Затем поток стал сокращаться, составив в 1998 г. 3330 тыс. человек, в 1999 г. – 2809 тыс. человек или на 32,2% меньше уровня 1997 г.

География выездного туризма россиян весьма разнообразна. В 1999 г.

вне стран СНГ по числу посещений в порядке убывания лидировали Германия, Литва, Польша, Китай, США, Великобритания.

Фундамент рыночного туризма в современный период развивается на фоне демократизации общественной жизни, увеличения числа самостоятельных туристских организаций, новых экономических приоритетов. В конце XX века по разным оценкам в России уже действовало от 3045 до 3565 туристских фирм [32, С.2; 33, С. 95].

Число поездок с туристскими целями по данным Росстата выросло в 2013 году по сравнению с 2012 г. на 19,3%, составив почти 18,3 млн. Первую десятку наиболее популярных туристских направлений в порядке убывания вошли Турция, Египет, Греция, Китай, Таиланд, Испания, Финляндия, Германия, Италия и ОАЭ.

Политика государства в области туризма формируется последовательно. В Указе Президента Российской Федерации «О дополнительных мерах по развитию туризма в Российской Федерации и об упорядочении использования государственной собственности в сфере туризма» (1994 г.) констатируется, что поддержка развития туризма в Российской Федерации является одной из приоритетных задач. Разделы о туризме расположены в документах, определяющих перспективы социально-экономического развития отдельных регионов Российской Федерации. Законодательные акты регулируют экономическую деятельность в туризме. Принят Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (1996 г.), сформирован орган исполнительной власти [35]. В Российской Федерации разработана «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года», для координации развития внутреннего и въездного туризма. Данная стратегия базируется на следующих приоритетах устойчивого развития:

- повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования личной безопасности, а также высоких стандартов жизнеобеспечения;

- экономический рост, который достигается прежде всего путем развития национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал;

- наука, технологии, образование, здравоохранение и культура, которые развиваются путем укрепления роли государства и совершенствования государственно-частного партнерства;

- экология живых систем и рациональное природопользование, поддержание которых достигается за счет сбалансированного потребления, развития прогрессивных технологий и целесообразного воспроизводства природно-ресурсного потенциала страны;

- стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство, которые укрепляются на основе активного участия России в развитии многополярной модели мироустройства [36].

Федеральная целевая программа "Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)", утвержденная Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 г. с успехом реализуется. Данная программа имеет своей целью повышение конкурентоспособности туристского рынка Российской Федерации, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах [37].

Утверждена Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы», цель которой - реализация стратегической роли культуры как духовно-нравственного основания развития личности и государства, единства российского общества, а также развитие туризма для приобщения граждан к мировому культурному и природному наследию [38].

В данный момент времени в российском туризме, как в любом развивающемся объекте, имеются противоречивые тенденции и моменты. Старое и новое сосуществует, через изменчивое прокладывается дорога к устойчивому. Большинство развитых стран мира в своем валовом национальном продукте имеют долю туризма от 5 до 15%. В России этот показатель не превышает 1%. По статье «туризм» из года в год платежный баланс имел дефицит [39; 33, С. 18; 34]. Но для перехода туризма в новое, более высокое качественное состояние все эти противоречия могут служить предпосылками развития.

На протяжении последнего столетия анализ эволюции туризма позволяет сформулировать следующие закономерности его развития: понятие «туризм» постепенно трансформируется, изменяется рынок туристских услуг претерпевает изменения, меняется и география туризма, возвышаются туристские потребности граждан; трансформируются формы воздействия государства на туристскую среду. Таким образом, туризм – это объект исследования, который развивается во времени. Новизна является одним из проявлений сущности туризма и неотъемлемой характеристикой туристских процессов.

Использованные источники:

1. Ефремова М.В. Основы технологии туристского бизнеса. М.: Ось-89, 1999. 192 с.
2. Некоторые аспекты функционирования индустрии туризма / Под ред. А.Л. Лесника, И.П. Мацицкого, А.В. Чернышева. М.: Вестник, 1998. 363 с.
3. Гостиничный и туристский бизнес. / Под ред. А.Д. Чудновского. М: ЭКМОС, 1998. 352 с.
4. Сапрунова В. Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг. М.: Ось-89, 1997. 160 с.
5. Экономика современного туризма / Под ред. Г.А. Карповой. М.СПб.: Герда, 1998. 412 с.
6. Биржаков М.Б. Введение в туризм. М., СПб.: Герда, 1999. 311 с.

7. Харрис Г., Кац К.М. Стимулирование международного туризма в XXI веке. М.: Финансы и статистика, 2000. 238 с.
8. Азар В.И. Туризм еще один феномен XX века // Туризм: практика, проблемы, перспективы, 1999, № 10. С. 28-31.
9. Сенин В.С. Организация международного туризма. М: Финансы и статистика, 1999. 399 с.
10. Smith S. L. J., Stephen L. J. Tourism analysis. A Handbook. New York, Longman Scientific & Technical, Copublished in the United States with John Wiley & Sons, Inc., 1989. 518 p.
11. Барчукова Н.С. Международное сотрудничество государств в области туризма. М.: Международные отношения, 1986. 174 с.
12. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности. М: Нолидж, 1996. 312 с.
13. Основы туристской деятельности / Зорина Г.И., Ильина Е.Н., Мошняга Е.В.; Сост. Ильина Е.Н.; Рос. междунар. акад. туризма. М.: Сов. спорт, 2000. 217 с.
14. Глобальный Кодекс этики туризма // Туризм: практика, проблемы, перспективы, 2000, № 4. С. 45-46.
15. Медведева Е.А. Инновационная концепция туризма: дис. ... канд. экон. наук. М.: ГОУ ВПО «ГУУ», 2002. 195 с.
16. Гуляев В.Г. Селиванов И.А. Туризм: экономика, управление, устойчивое развитие. Учебник. М.; Советский спорт, 2008. 280 с.
17. Рекомендации по статистике туризма / Организация Объединенных Наций. Всемирная туристская организация. Серия М № 83. 1994. Мадрид, 1994. 103 с.
18. Экономика и управление в сфере туризма / Ред. Г.А. Карпова. СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та экономики и финансов, 1997, ч. 2. 128 с.
19. Азар В.И. Экономика и организация туризма. М.; Экономика, 1972. 147 с.
20. Кривошеев В.М., Фадеев Б.Г. Туризм // Большая советская энциклопедия. 3-е издание, Т. 26. М.: Изд-во Советская энциклопедия, 1977, С. 332-333.
21. Богомолов В.А. Экономика туризма // Вопросы экономики, 1980, № 7, С. 81-84.
22. Башкатова И.В. Теоретические подходы к проблемам развития туризма в СССР / МГУ, 1987. 14 с. Деп.
23. Ильина Л.А. Экономическая природа и эффективность услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук, МГУ, 1984. 23 с.
24. Розанова Т.П. Туристские услуги в системе потребительского рынка национальной экономики / Рос. эконом. акад. им. Г.В. Плеханова. М., 1998. 96 с.
25. Воловода А.В. Рынок туристских услуг: состояние, тенденции и методы воздействия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1998. 18 с.
26. Пузакова Е.П., Честникова В. А. Международный туристский бизнес. М.: Экспертное бюро М, 1997. 175 с.
27. Попова Р.Ю. Государственное регулирование становления и развития

туризма в России на переходном этапе. М.: Изд-во Моск. гос. горн. ун-та, 1997. 201 с.

28.Kaul R.N. Transportation and marketing / Dynamics of tourism: A Trilogy, v.3. Sterling Publishers private Limited, New Delhi, 1985. 711 p.

29.Юдин Э.Г. Развитие // Большая советская энциклопедия. 3-е издание, Т. 26 М.: Изд-во Советская энциклопедия, 1977, С. 409-410. ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 157 с.

30.Хвилер Я. 2001 год: спад в мировом туризме // Турбизнес, 2002, № 3, С. 71.

31.Менеджмент туризма / Васильев В.В., Гвозденко А.А., Забаев Ю.В. и др. Сост. Зорин И.Р.; Рос. межд. акад. туризма. М., 1998. 225 с.

32.Профессиональный туризм: Маркетинговая аналитическая работа: В 5 ч. М: Book Marlin, 1998. Ч. 1. 758 с.

33.Туризм в России: Стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике. М., 2000. 164 с.

34.Туризм в цифрах. 2011, 2012, 2013, 2014: Стат. сб. / ИИЦ «Статистика России, Федеральное агентство по туризму. М.: ИИЦ «Статистика России». 39 с.

35.Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" № 132-ФЗ от 26.11.1996 г. (ред. от 03.05.2012 г.; с изм. и доп., вступающими в силу с 01.11.2012).

36.Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 31 мая 2014 г. №941-р.

37.Концепция федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)". Утверждена Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 г. №644.

38.Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы». Утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №317.

39.Попелева С.В. Методология статистической оценки и анализа развития туризма в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук, МЭСИ, 1996. 25 с.

40.UNWTO Tourism Highlights, 2012 Edition [Электронный ресурс] // [сайт]. URL: <http://mkt.unwto.org/ru/barometer>.

References:

1. Efremova M.V. Osnovy tehnologii turistskogo biznesa. [The basic technology of tourism business] М.: Os'-89, 1999. 192 s.

2. Nekotorye aspekty funkcionirovanija industrii turizma [Some aspects of the tourism industry] / Pod red. AL. Lesnika, I.P. Macickogo, A.V. Chernysheva. М.: Vestnik, 1998. 363 s.

3. Gostinichnyj i turistskij biznes. [Hotel and tourist business] / Pod red. A.D. Chudnovskogo. М: JeKMOS, 1998. 352 s.

4. Saprunova V. B. Turizm: jevoljucija, struktura, marketing. [Tourism: evolution, structure, marketing] М.: Os'-89, 1997. 160 s.

5. Jekonomika sovremennogo turizma [The economy of modern tourism] / Pod red. G.A. Karpovoj. M.SPb.: Gerda, 1998. 412 s.
6. Birzhakov M.B. Vvedenie v turizm. [Introduction to tourism] M., SPb.: Gerda, 1999. 311 s.
7. Harris G., Kac K.M. Stimulirovanie mezhdunarodnogo turizma v XXI veke. [Stimulation of international tourism in the XXI century] M.: Finansy i statistika, 2000. 238 s.
8. Azar V.I. Turizm eshhe odin fenomen XX veka [Tourism is another phenomenon of the XX century] // Turizm: praktika, problemy, perspektivy, 1999, № 10. S. 28-31.
9. Senin V.S. Organizacija mezhdunarodnogo turizma. [Organization of international tourism] M: Finansy i statistika, 1999. 399 s.
10. Smith S. L. J., Stephen L. J. Tourism analysis. A Handbook. New York, Longman Scientific & Technical, Copublished in the United States with John Wiley & Sons, Inc., 1989. 518 p.
11. Barchukova N.S. Mezhdunarodnoe sotrudnichestvo gosudarstv v oblasti turizma. [International cooperation in the area of tourism] M.: Mezhdunarodnye otnoshenija, 1986. 174 s.
12. Guljaev V.G. Organizacija turistskoj dejatel'nosti. [Organization of tourist activity] M: Nolidzh, 1996. 312 s.
13. Osnovy turistskoj dejatel'nosti [Fundamentals of tourist activity]/ Zorina G.I., Il'ina E.N., Moshnjaga E.V.; Sost. Il'ina E.N.; Ros. mezhdunar. akad. turizma. M.: Sov. sport, 2000. 217 s.
14. Global'nyj Kodeks jetiki turizma [The Global Code of Ethics for Tourism] // Turizm: praktika, problemy, perspektivy, 2000, № 4. S. 45-46.
15. Medvedeva E.A. Innovacionnaja koncepcija turizma:[The innovative concept of tourism] dis. ... kand. jekon. nauk. M.: GOU VPO «GUU», 2002. 195 s.
16. Guljaev V.G. Selivanov I.A. Turizm: jekonomika, upravlenie, ustojchivoe razvitie. [Tourism: the economy, governance, sustainable development] Uchebnik. M.; Sovetskij sport, 2008. 280 s.
17. Rekomendacii po statistike turizma [Recommendations on Tourism Statistics] / Organizacija Obedinennyh Nacij. Vsemirnaja turistskaja organizacija. Serija M № 83.1994. Madrid, 1994. 103 s.
18. Jekonomika i upravlenie v sfere turizma [Economics and Management in Tourism] / Red. G.A. Karpova. SPb.: Izd-vo SPb. gos. un-ta jekonomiki i finansov, 1997, ch. 2. 128 s.
19. Azar V.I. Jekonomika i organizacija turizma. [Economics and Organization of Tourism] M.; Jekonomika, 1972. 147 s.
20. Krivosheev V.M., Fadeev B.G. Turizm [Tourism]// Bol'shaja sovetskaja jenciklopedija. 3-e izdanie, T. 26. M.: Izd-vo Sovetskaja jenciklopedija, 1977, S. 332-333.
21. Bogomolov V.A. Jekonomika turizma [Tourism economy] // Voprosy jekonomiki, 1980, № 7, S. 81-84.

22. Bashkatova I.V. Teoreticheskie podhody k problemam razvitija turizma v SSSR [Theoretical approaches to the problems of the tourism development in the USSR]/ MGU, 1987. 14 s. Dep.
23. Il'ina L.A. Jekonomicheskaja priroda i jeffektivnost' uslug: [The economic nature and effectiveness of the services] avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk, MGU, 1984. 23 s.
24. Rozanova T.P. Turistskie uslugi v sisteme potrebitel'skogo rynka nacional'noj jekonomiki [Tourist services in the consumer market of the national economy] / Ros. jekonom, akad. im. G.V. Plehanova. M., 1998. 96 s.
25. Volovoda A.V. Rynok turistskih uslug: sostojanie, tendencii i metody vozdeystvija: [The market of tourist services: status, trends and methods of influence] avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk. SPb., 1998. 18 s.
26. Puzakova E.P., Chestnikova V. A. Mezhdunarodnyj turistskij biznes.[International tourist business] M.: Jekspertnoe bjuro M, 1997. 175 s.
27. Popova R.Ju. Gosudarstvennoe regulirovanie stanovlenija i razvitija turizma v Rossii na perehodnom jetape.[State regulation of the tourism formation and development in the Russian transition] M.: Izd-vo Mosk. gos. gorn. un-ta, 1997. 201 s.
28. Kaul R.N. Transportation and marketing / Dynamics of tourism: A Trilogy, v.3. Sterling Publishers private Limited, New Delhi, 1985. 711 p.
29. Judin Je.G. Razvitie [Development] // Bol'shaja sovetskaja jenciklopedija. 3-e izdanie, T. 26 M.: Izd-vo Sovetskaja jenciklopedija, 1977, S. 409-410. JuNITI-DANA, 2000. 157 s.
30. Hviler Ja. 2001 god: spad v mirovom turizme [2001: the decline in world tourism] // Turbiznes, 2002, № 3, S. 71.
31. Menedzhment turizma [Tourism Management] / Vasil'ev V.V., Gvozdenko A.A., Zabaev Ju.V. i dr. Sost. Zorin I.R.; Ros. mezhd. akad. turizma. M., 1998. 225 s.
32. Professional'nyj turizm: Marketingovaja analiticheskaja rabota:[Professional tourism: marketing analytic work] V 5 ch. M: Book Marlin, 1998. Ch. 1. 758 s.
33. Turizm v Rossii:[Tourism in Russia] Stat. sb. / Gos. kom. Ros. Federacii po statistike. M., 2000. 164 s.
34. Turizm v cifrah. [Tourism in numbers] 2011, 2012, 2013, 2014: Stat. sb./IIC «Statistika Rossii, Federal'noe agentstvo po turizmu. M.: IIC «Statistika Rossii». 39 s.
35. Federal'nyj zakon "Ob osnovah turistskoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii" [Federal Law "About bases of tourist activity in the Russian Federation"] № 132-FZ ot 26.11.1996 g. (red. ot 03.05.2012 g.; s izm. i dop., vstupajushhimi v silu s 01.11.2012).
36. Strategija razvitija turizma v Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. [Strategy of tourism development in the Russian Federation for the period up to 2020.] Utverzhdena Rasporjazheniem Pravitel'stva RF ot 31 maja 2014 g. №941-r.
37. Konceptcija federal'noj celevoj programmy "Razvitie vnutrennego i vyeznogo

turizma v Rossijskoj Federacii (2011-2018 gody)". [The concept of the federal target program "Development of domestic and outbound tourism in the Russian Federation (2011-2018 years)."] Utverzhdena Postanovleniem Pravitel'stva RF ot 2 avgusta 2011 g. №644.

38. Gosudarstvennaja programma Rossijskoj Federacii «Razvitie kul'tury i turizma» na 2013-2020 gody». [State program of the Russian Federation "Development of Culture and Tourism" for 2013-2020."] Utverzhdena Postanovleniem Pravitel'stva RF ot 15 aprelja 2014 g. №317.

39. Popeleva S.V. Metodologija statisticheskoy ocenki i analiza razvitiya turizma v Rossii: [Methodology of a statistical estimation and analysis of tourism development in Russia] avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk, MJeSI, 1996. 25 s.

40. UNWTO Tourism Highlights, 2012 Edition [Elektronnyj resurs] // [sajt]. URL: <http://mkt.unwto.org/ru/barometer>.

УДК 338.48

Чабанюк О.В., к.э.н.

**доцент, профессор, зав. кафедрой экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе
Воскресенский институт туризма – филиал
Российская международная академия туризма**

Рябцева И.А.

студент 4 курса

**направление подготовки: 38.03.03 – Управление персоналом
Воскресенский институт туризма – филиал РМАТ
Россия, г. Воскресенск**

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Chabanuk Oleg Vasilievich

**PhD in economics, associate professor, professor
head of the department of economics and management
deputy director in charge for scientifically-methodical work
of Voskresensk Institute for Tourism –
branch of Russian International Academy for Tourism
Voskresensk**

Ryabtseva Irina,

**student of the 4d year of College for Tourism
branch of Education: 38.03.03 – Personnel management
Voskresensk Institute for Tourism – branch of RMAТ**

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF INNOVATIONS IN THE OF TOURISM

Аннотация. Оценка социально-экономической эффективности в сфере рекреации и туризма относится к наименее разработанной и наиболее

дискуссионной теме. В целом это обусловлено недостаточной разработанностью методологических и методических вопросов для данной сферы в отечественной науке. Во многом сложность изучения вопросов социально-экономической эффективности этой сферы в России определяется разнообразием экономических, социальных и культурных условий регионов.

Любая инновационная деятельность, на наш взгляд, связана с инвестициями, т.е. можно констатировать, что любая экономическая деятельность (инновационная в том числе) представляется как очередность инновационно-инвестиционных проектов, поэтому анализ эффективности данной деятельности сводится к анализу эффективности инновационно-инвестиционных проектов, характеризующимися серьезным уровнем риска, поскольку неопределенны порождаемые ими денежные потоки, спрос на производимую продукцию, уровень инфляции и другие параметры.

В статье определены и обоснованы источники экономической эффективности (социальные, экономические, информационные, организационные, экологические) совершенствования развития системы путем увеличения качества социально-экономического потенциала, что помогает уточнить методику определения эффективности инвестиций в инновации (Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов – 2000г.), принятую за основу. Предлагаемая методика определения экономической эффективности инвестиций в социально-экономический потенциал системы выделяется декомпозицией показателей по горизонтальным и вертикальным срезам в границах указанного уровня детализации и обеспечивает выбор рационального варианта управления социально-экономическим развитием туризма.

Ключевые слова: инвестиции; инновация; инновационно-инвестиционный проект; методика; оценка; потенциал; развитие; система; туризм; управление; эффект; эффективность.

Abstract. The evaluation of socio-economic assessment in the sphere of a recreation and tourism belongs to the least developed and most discussion theme.

In general, this is due to insufficient development and methodological issues for this sphere in national science.

In many respects the complexity of the study of socio-economic efficiency of this sector in Russia is determined by a variety of economic, social and cultural conditions of the regions.

In our opinion any innovative activity, is concerned with investments, i.e. it is possible to note that any economic activity (also innovative activity) is represented as sequence of innovative and investment projects. Therefore the analysis of efficiency of this activity is consolidated to the analysis of efficiency of innovative and investment projects, characterized serious risk level as the generated cash flows, demand for the made production, a rate of inflation and other parameters are not certain.

The article defines and bases sources of economic efficiency (social,

economic, information, organizational, ecological) improvement of development of the system by increase in quality of socio-economic potential that helps to specify the method of determination of efficiency of investments in innovations (Methodical recommendations about an assessment of efficiency of investment projects – 2000) assumed as a basis. The offered method of determination of economic efficiency of investments into the socio-economic potential of system is allocated with decomposition of indicators on horizontal and vertical slices in borders of the specified level of specification and provides a choice of rational option of management of socio- economic development in tourism.

Keywords: investments; innovation; innovative and investment project; method; assessment; potential; development; system; tourism; management; effect; efficiency.

Недостаточное использование инновационных технологий, технологическая отсталость, зависимость от сырьевого сектора экономики, незначительная поддержка производства с нематериальными активами и интеллектуальной собственностью (патенты, ноу-хау, изобретения и т.д.) тормозят развитие производства российской продукции. Эксперты констатируют, что рост экономики России, связанный с использованием передовых технологий, почти в 7,5 раз ниже экономически развитых стран, что подтверждает отставание инновационного развития экономики России [1].

Наибольшие дискуссии вызывает оценка социально – экономической эффективности в области туризма и рекреации, поскольку эта тема наименее изучена. Российские ученые в настоящий момент предложили недостаточно методологических и методических разработок данного вопроса. Разнообразие социальных, экономических и культурных условий регионов России осложняет изучение социально – экономической эффективности этой сферы [2].

Инновационные процессы имеют смысл лишь в том случае, если обеспечивают рост эффективности производства и услуг при снижении вреда экосистеме. При качественном совершенствовании факторов воспроизводства инновационное развитие будет иметь ряд особенностей. Во-первых, в инновационных процессах первостепенным является изменение качества производства услуг. Данное изменение не должно сводиться лишь к экономическим результатам. Таким образом, инновация и эффективность соотносятся как средство и цель. Повышение эффективности производства товаров и услуг свидетельствует о росте инновационных преобразований.

Во-вторых, величина результата зависят непосредственно от механизма инновационных процессов, заложенного в росте эффективности. Региональный механизм хозяйствования, его адаптация к современным требованиям производства товаров и услуг имеет связь с целым рядом факторов повышения эффективности. Динамика развития и динамика

эффективности инновационных процессов не всегда совпадает, но при более полном использовании существующих факторов, влияющих на системы экономики, между ними возникает прямая связь.

В-третьих, объективная возможность повышения эффективности уже заложена в самой природе инновационного принципа и механизма его осуществления. При инновационном развитии возникают большие интеллектуальные и материальные затраты, а отдача отложена во времени. Фондо- и наукоемкие отрасли более прогрессивные, но на фондоотдачу возрастание их удельного веса действует противоречиво. Также длинной экономической отдачи не дают все более увеличивающиеся затраты на создание благоприятных природоохранных мероприятий и социальных производственных условий. Эффект от сокращения цикла формирования интенсивного воспроизводства, степень принципиальной новизны технологии и техники, активация процессов трансформации в региональных системах экономики являются решающими факторами более эффективной реализации инновационной деятельности [3].

Комплекс оценок эффективности макроэкономических систем не имеет общепризнанного единого подхода. Система взаимосвязанных, а иногда и противоречащих друг другу, разнонаправленных факторов и источников эффективности лежит в основе действенной оценки эффективности макроэкономической системы, влияющей на повышение качества государственной финансовой, социальной, экономической и бюджетной политики.

Единой и признанной методики определения эффективности макроэкономических систем также нет. По данному вопросу научная литература предлагает несколько методик.

Результаты компаративного анализ существующих методик оценки эффективности социально-экономического развития приведены в таблице 1.

Таблица 1

Достоинства и ограничения использования методик оценки
эффективности экономических систем

Авторы методики	Суть методики	Регион апробации	Достоинства	Ограничения использования
1. Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин [4]	Последовательный расчет показателей структурной и инвестиционной эффективности, а также качества жизни населения	-	Простота расчета, возможность наглядного представления тенденций эффективности	Нерешенность вопроса о критериях приведения различных показателей к одной системе координат
2. М.А. Мальсагаров [5]	Отбор показателей и экспертное оценивание их	Республика Ингушетия	Сочетание точных количественных методов с	Неясны критерии экспертного оценивания

	значимости для эффективности экономики в целом		экспертной оценкой	
3. Н.А.Шибаета и О.В. Глазков [6]	Оценка эффективности экономической системы через эффективность проектов	Самарская область	Использование известных критериев эффективности проектов, таких как NPV	Не вполне корректно сводить эффективность к суммарной эффективности инвестиционных проектов
4. М.А. Коробейников [7]	Оценка эффективности на основе динамики показателей социального благосостояния	Пермский край	Использование широкого спектра социальных индикаторов эффективности	Нерешенность вопроса о критериях проведения различных показателей к одной системе координат
5. Н.Я. Кривоносова [8]	Отбор наиболее значимых показателей эффективности и последующее экспертное оценивание	Читинская область	Сочетание точных количественных методов с экспертной оценкой	Не вполне ясны критерии экспертного оценивания значимости показателей
6. Д.Д. Лиговкин [9]	Социологический метод оценки влияния отдельных факторов на эффективность	Московская область	Использование мнения населения как одного из важнейших критериев эффективности	Для комплексной оценки эффективности экономики не достаточно лишь социологических методов, таких как опросы населения
7. А.Н.Москвитин [10]	Использование интегрального исчисления произведения нескольких функций	Нижегородская область	Расширение спектра традиционно используемых методов оценки	Не вполне ясен алгоритм получения исходных функций эффективности
8. Министерство экономического развития РФ	Оценка темпов изменения социально – экономических индикаторов	Республика Татарстан и иные регионы РФ	Крайне широкий круг индикаторов эффективности – более 200 показателей	Не определено какие показатели имеют приоритет с точки зрения эффективности экономики

Таким образом, очевидны недостатки, которые влекут за собой ограничения использования данных методов оценки экономической эффективности функционирования экономики, имеющие следующие спорные моменты:

1. Существующие методики оценки эффективности макроэкономической системы не в состоянии привести к единой системе координат различные по размерности показатели социально-экономической эффективности.

2. Конкретные расчеты по определенным формулам не предлагаются, несмотря на имеющийся весьма сложный математический инструментарий.

3. Использование экспертного метода оценки эффективности в данных методиках зачастую сталкивается с непрофессионализмом экспертов, поскольку механизмы определения необходимой квалификации, позволяющие всесторонне оценить эффективность функционирования и развития экономики в целом, отсутствуют.

В настоящий момент система показателей, которые использует статистическая отчетность, по утверждению некоторых ученых расходится с задачами объективной оценки экономического потенциала.

Для определения критериев развития социально-экономических систем, измерения степени из значимости и динамики показателей макроэкономической ситуации используют несколько подходов. Как правило, прибегают к построению интегральных характеристик социально – экономического развития и экспертных рейтинговых оценок, описывающих уровень развития в различных направлениях (инновационно-инвестиционная привлекательность, экономическая безопасность и потенциал и т.д.).

Отсутствие базы для оценки (важной характеристики или обоснованного набора характеристик социально – экономической системы, на основании динамики которых происходило бы обоснование используемых в модели макроэкономических показателей, определение их весовых коэффициентов и т. п.) является основным недостатком [11].

Выбор макроэкономических показателей, характеризующих социально-экономическое развитие систем, проводится в существующих методиках на основании анализа зависимостей между ними, употребления различных критериев оптимальности и т.д. Вместе с тем, по-прежнему отсутствует обоснованный единый показатель построения модели оценки.

Основные методологические подходы к интегральной оценке экономического потенциала, которые имеет свои и преимущества, и недостатки, можно выделить, анализируя специальную литературу и практические рекомендации (таблица 2) [12].

Построение нормативной системы показателей (НСП) является одним из комплексных методов оценки эффективности управления на уровне коммерческой организации. Эталонная динамика состояния объекта (т.е. лучшее распределение всех показателей, которые характеризуют данное

состояние по темпам их роста) считается нормативной системой показателей, где каждый из показателей соответствует строго определенному рангу в НСП. К примеру, в системе из 10 показателей самый высокий темп роста имеет ранг 1, а у самого низкого темпа роста ранг 10. Определить реальную динамику и сопоставить ее с эталонной можно, если вычислить реальные темпы роста выбранных показателей и заменить полученные величины рангами по данному правилу. В ранжировании фактического ряда темпов роста и заключается суть НСП. Эффективность функционирования оцениваемой социально-экономической системы покажет близость фактического распределения социально-экономических показателей к эталонному.

Таблица 2

Преимущества и недостатки основных методов интегральной
оценки экономического потенциала

Метод интегральной оценки	Преимущества	Недостатки
1. Стоимостные оценки ресурсов	- возможность оценки структуры и динамики потенциала – анализ возможен и по единичным объектам, и по их совокупности	- субъективность выбора коэффициентов перевода ресурсов в наименьшей степени соответствует содержанию категории «производственный потенциал»
2. Индексный анализ	- простота, отсутствие громоздких вычислений	- одинаковая информированность каждого фактора в формировании результирующего показателя – невозможно обоснованно использовать для анализа динамики, структуры потенциала
3. Оптимизационные модели	- возможность выявления оптимизационных мер - возможность применения в отношении единичных объектов	- отсутствие необходимой информационной базы - сложность вычислений
4. Корреляционно – регрессионные методы	- учет степени влияния каждого ресурса на производство продукции - дает возможность расчета нормативного результата производства	- сложность оценки динамики потенциала по одному и тому же объекту - невозможность применения при небольшом количестве наблюдений
5. Базовые производственные функции	- отражает связь каждого ресурса с результатом производства - расчетные значения не искажаются в каждом объекте на случайное отклонение эффективности от среднего уровня	- сложность оценки динамики потенциала по одному и тому же объекту - невозможность применения при небольшом количестве наблюдений

Система нормативных показателей в известных исследованиях [13] используется лишь для анализа эффективности функционирования организаций. Данную методику возможно употреблять при оценки эффективности развития социально-экономической системы разных ступеней (предприятия, некоммерческой организации, региона, государства). Большое значение имеет наиболее корректное определение образцовых соотношений скорости увеличения социально-экономических индикаторов.

Идеально, если валовый региональный продукт, средняя заработная плата, занятость населения, инвестиции и другие не менее важные социально-экономические показатели развития и функционирования экономики довольно быстро увеличиваются. Но смысл данной методики состоит в том, чтобы подобный рост имел бы научные обоснования и не был бы беспорядочным, а социально-экономические показатели имели оптимальные пропорции увеличения. Таким образом, появилась потребность в создании комплекса методики анализа эффективности развития макроэкономических систем, позволяющей учитывать различные социальные, экономические, финансовые, инвестиционные, структурные и другие параметры функционирования экономики в общей координатной системе. Необходимо направить комплекс анализа эффективности макроэкономической системы на определение степени соответствия социально-экономического развития исследуемой системы, обозначенной обществом и государством задачам и целям, а также на соответствие результатов функционирования системы и затрат, нужных для достижения данных показателей.

В самом общем виде методика анализа эффективности развития экономики призвана соответствовать критериям:

- 1) использование количественных показателей;
- 2) возможность приведения к единому знаменателю показателей с разными единицами измерения;
- 3) комплексность (важно проанализировать достижимость стратегических задач развития экономики в главных областях жизнедеятельности: социальной, демографической, производственной, финансовой, инновационно-инвестиционной и т.д.);
- 4) соответствие задачам развития макроэкономической системы и стратегическим целям;
- 5) возможность определения и активизации наиболее действенных резервов увеличения эффективности реализации стратегии;
- 6) гибкость (способность методики оценки эффективности изменяться с появлением новых целей стратегического развития);
- 7) простота методики анализа экономической эффективности;
- 8) использование статистической информации (т.е. методика анализа эффективности экономической системы в лучшем виде не должна требовать существенного пересмотра методологии сбора и обработки статистических данных).

Многогранной и сложной задачей является разработка практического инструментария для активизации инновационной деятельности и повышения результативности, построение теоретической платформы формирования инновационных процессов в экономических системах, выявление факторов, влияющих на их результаты.

В исследовании проблем инновационного развития, практика использования системного подхода себя не оправдывает, так как обращает внимание ученых на формировании комплекса элементов, образующих инновационную систему [14, 15]. Инновационная деятельность, как система и комплекс взаимосвязанных элементов, лежит в основе системного подхода, который имеет свои недостатки. В итоге слабое внимание уделяется анализу соотношения результатов и затрат на определенных стадиях инновационного процесса, что влечет за собой низкую эффективность инновационных показателей.

В экономической науке оформились предпосылки исследования проблем формирования инновационной экономики со стороны технологического подхода, сформулированы теория открытых инноваций Г. Чесбро [16], модель трехсекторной инновационной экономики П. Ромера [17], способные создать теоретическую платформу технологического подхода.

В изучении эффективности экономических систем большую роль играет технологический подход, позволяющий анализировать их, принимая во внимание сферы и стороны функционирования. Этот подход имеет значение при оценке работы многофункциональных, неоднородных систем (внутренний туризм и др.), имеющих двойственную природу, реализуя собственную социальную миссию при достижении серьезных экономических результатов.

Для изучения экономических процессов исследователи используют методы математической экономики, являющиеся составляющей частью математического моделирования, которое представляет собой математическую модель. При этом необходимо четкое видение цели функционирования конкретной экономической системы, а также владение данными об ограничениях, определяющих область допустимых значений управляемых переменных. Ограничения и цель представляются в виде функций от управляемых переменных, а анализ модели приводит к определению лучшего управляющего воздействия на объект управления при учете всех установленных ограничений.

По мнению ряда ученых [18], анализ эффективности социально-экономического развития систем показывают состояние и потенциал «донорной» (имеющей ресурсы для эффективного развития) и «акцепторной» (определяющей соответствующую инфраструктуру для «донорной подсистемы») подсистем. «Акцепторную» подсистему важно рассматривать, как зависимую, так как образовывается взаимосвязь с конкретным направлением развития социально-экономической системы.

Два самодостаточных и взаимодополняющих подхода также должны включаться в методику анализа эффективности социально-экономического развития.

Первый подход проводится на основе анализа показателей эффективности социально-экономического развития системы в виде мультипликатора функциональной зависимости:

$$Z = F(X, Y),$$

где X – показатель эффективности функционального развития донорной подсистемы в конкретный период времени. Также данный показатель может быть рассмотрен как рентабельность подсистемы:

$$X = \sum_{i=1}^n \frac{x_{\text{э}n}}{x_{\text{и}n}},$$

где $x_{\text{э}}, x_{\text{и}}$ – показатели эффекта и издержек, соответственно, донорной подсистемы в данном периоде, учитывая принципы достаточности, устойчивого неравновесия и т.д.;

Y – показатель эффективности функционального развития акцепторной подсистемы в данный период времени:

$$Y = \sum_{i=1}^n \frac{y_{\text{э}n}}{y_{\text{и}n}},$$

где $y_{\text{э}}, y_{\text{и}}$ – показатели эффекта и издержек, соответственно, акцепторной подсистемы в данном периоде, учитывая принципы достаточности, устойчивого неравновесия и т.д.

Практика научных исследований, оценка отечественной и зарубежной литературы определили содержание параметров акцепторной и донорной подсистем.

Выбор параметров данной методики ученые производят, исходя из целеполаганий исследования (эффективность социально-экономического развития системы определяется наличием большого потенциала эмерджентности и продуцированием синергетических связей), его индивидуальных возможностей (статистическая информация получается, исходя из направления анализа и т.д.).

Цель исследования рассматривается как процесс создания и определения целей системной оценки и на основе полученных результатов обеспечения эффективности социально-экономического развития, основываясь на анализе достаточных показателей [19].

По мнению А. Богданова, «...какова бы ни была задача – практическая, познавательная, эстетическая, она складывается из определенной суммы элементов, ее «данных»; сама же ее постановка зависит от того, что наличная комбинация этих элементов не удовлетворяет то лицо или коллектив, который выступает как действенный субъект в этом случае. «Решение» сводится к новому сочетанию элементов, которое «соответствует потребности»

решающего, его «целям», принимается им как «целесообразное» [20].

При соответствующих условиях вполне допускается выбор доминирующего системообразующего параметра донорной и акцепторной подсистем. Использование данного показателя при оценке точнее отражает специфику исследуемой системы при более объективной оценке эффективности социально-экономического развития системы.

Наиболее важные показатели акцепторной и донорной подсистем, влияющие на эффективность социально-экономического развития системы, а также эффективность их взаимодействия выявляет вышеизложенный подход. При этом, первому подходу необходим анализ большого количества статистической информации, а, следовательно, и больших затрат трудовых ресурсов и времени, что допускается, но менее желательно с точки зрения системного подход.

Второй подход берет за основу оценку функциональных зависимостей самых значимых и достаточных показателей по формуле:

$$Z = \frac{f(z,x) \cdot f(z,y)}{f(z,x) + f(z,y)},$$

где $f(z, x)$ – функция зависимости системного показателя от показателя донорной подсистемы с наибольшей значимостью;

$f(z, y)$ – функция зависимости системного показателя от показателя акцепторной подсистемы с наибольшей значимостью.

Второму, более простому подходу, требуется нахождение на первоначальном этапе (при использовании иных методов математического анализа или аналитическую информацию) важнейших показателей систем.

Данная методика определяет наиболее оптимальные показатели эффективности функционального развития подсистем, с помощью преобразования в целевую функцию $Z = F(X, Y) \rightarrow \max$. К. Балдин считает, что управление запасами, анализ производственной эффективности, календарное планирование работ, многочисленные проблемы использования и распределения финансовых, трудовых и иных ресурсов решаются математическим методом, называемым математическим программированием. Определение значения переменных, которые доставляют минимум (максимум) данной функции, является общей задачей математического программирования. Данная функция называется целевой или показателем эффективности исследуемой финансово-экономической операции [21].

Инновационная деятельность начинается с научных исследований и разработок. Отсюда на данном этапе человеческий капитал может быть представлен экзогенным фактором. Эндогенный фактор (результативный фактор) определяется как показатель объема научных работ в социально-экономической системе. Поскольку данный показатель мало распространен и трудно доступен, то целесообразно эндогенным фактором принять показатель внутренних затрат на исследования и разработки как ключевую

оценочную характеристику условий развития среды генерации научных знаний в экономической системе [22]. Близость показателей по внутреннему наполнению отражается в анализе структуры показателей, что позволяет принять их для цели исследования как взаимозаменяемые. Внутренние затраты на исследования и разработки в статистической методологии включают затраты на выполнение исследований и разработок собственными силами туристской организаций. Это и текущие, и капитальные затраты в течение отчетного года, которые независимы от источника финансирования [23].

Так, объем научных работ определяет сумму внутренних затрат на исследования, разработки и прибыль, определяемую рыночными условиями. Прибылью считают стимулирующий элемент для исследовательских организаций, но не для исследователей, которые выполняют работы (можно допустить, что исследователи не являются владельцами и/или акционерами исследовательских организаций). Дополнительная производительность не рассматривается как фактор прибыли. При изучении проблемы влияния человеческого капитала на объемные показатели научных исследований и разработок показатель объема научных работ возможно заменить показателем внутренних затрат на исследования и разработки. Накопленные знания в секторе внедрения преобразуются в инновационные и технологии средства производства. Человеческий капитал исследователей принимается основным экзогенным фактором. В зависимости от отрасли и ее специфики существенную роль могут играть инвестиции в основной капитал. Российские регионы, как было показано ранее, характеризуются двумя типами инновационного развития: «собственные технологии + открытые инновации» и «открытые инновации».

С применением новых технологий и средств производства в секторе производства инновационной продукции или услуги появляется новый продукт потребительского назначения. Традиционные законы рынка подчиняют себе деятельность данного сектора. Согласно общепринятым научным взглядам основными измерительными факторами служат труд и капитал [24, 25].

Обобщает все вышеизложенное модель инновационного процесса в экономической системе можно представить в виде системы из трех функций:

$$\begin{cases} Y_1 = f(A; L) \\ Y_2 = f(A; K; L), \\ Y_3 = f(K; L) \end{cases}$$

где Y_1, Y_2, Y_3 – функции в исследовательском секторе (создание нового знания), внедренческом (создание новых технологий) и производственном (создание товара или услуги на основе новых технологий) соответственно;

A – человеческий капитал;

L – человеческие ресурсы;

K – инвестиции в инновации.

При делении левой и правой части каждого уравнения на L , можно получить систему из индивидуальных функций:

$$\begin{cases} y_1 = \frac{Y_1}{L} = f\left(\frac{A}{L}\right) \\ y_2 = \frac{Y_2}{L} = f\left(\frac{A}{L}; \frac{K}{L}\right), \\ y_3 = \frac{Y_3}{L} = f\left(\frac{K}{L}\right) \end{cases}$$

Подобная система функциональной зависимости способствует полноте изучения факторов, влияющих на процессы, которые, взаимодействуя, формируют инновационную деятельность.

Критерии социально-экономического развития туризма, оценки степени их значимости определяются несколькими подходами. Как правило, употребляются экспертные рейтинговые оценки, интегральные показатели социально-экономического развития туризма, описывающие уровень развития по различным направлениям – конкурентные позиции системы, экономическая безопасность, потенциал устойчивого развития, инновационно-инвестиционная привлекательность и т. д.

Большинство используемых методик оценки социально-экономического развития туризма недостатком своим имеют отсутствие основы для оценки – единой, важнейшей характеристики или обоснованного набора характеристик социально-экономической системы, на основании динамики которых проводилось бы обоснование употребляемых в модели экономических показателей, определение их весовых коэффициентов и т. п.

Выбор экономических показателей для характеристики социально-экономического развития туризма в методиках оценки ведется на основе оценки зависимостей между ними, употребления различных критериев оптимальности и др., но при этом фактически отсутствует единое обоснование всех критериев, на основе которых создается модель анализа.

Недостаток многих подходов к анализу социально-экономического потенциала системы состоит в отсутствии разработок их методологии, то есть в отсутствии принципов выбора показателей, формул и способов их расчета. Интерпретации результатов хода исследования также представляют сложность. Причинно-следственные связи и тенденции развития социально-экономической системы видны не всегда. Оценивая социально-экономический потенциал системы, разумно пользоваться подходом, основывающимся на методах многомерного статистического анализа с употреблением общедоступных официальных статистических данных [26]. На базе данного подхода предлагается алгоритм оценки социально-экономического потенциала туризма:

1. Определение показателей, характеризующих экономическое состояние сферы туризма.
2. Проверка определенных критериев на однородность.
3. Определение плотности корреляционных связей конкретных

признаков, проверка значимости корреляционной матрицы, выделение наиболее индикативных показателей с помощью корреляционного анализа.

4. На основе выделенных индикативных показателей методами системного анализа проводится группировка регионов России для получения представления об инновационно-инвестиционном потенциале туризма в регионе в сравнении с другими субъектами федерации.

Подобный алгоритм позволяет, используя научно обоснованные методы статистического анализа, оперировать данными и более точно интерпретировать полученные результаты.

Высокая инвестиционная активность - основной фактор развития предприятий в современных условиях. Благодаря росту величины инвестиций, и в оборотные, и в основные средства предприятия всех форм собственности имеют возможность выступать на рынке с конкурентоспособными услугами и товарами. Инновационные процессы должны послужить толчком на всех уровнях хозяйствования, поскольку с применением современных подходов к решению проблем и новых технологий можно получить в результате качественный продукт [27].

Любая инновационная деятельность связана с инвестициями: «...связь инновационной и инвестиционной деятельностью настолько сильна, что существование этих терминов отдельно суживает определение инновационного процесса и только экономическая категория «инновационно-инвестиционная деятельность» раскрывает «пути появления» необходимых ресурсов для внедрение инноваций» [28, С. 156].

Приведем два определения «инновационно-инвестиционной деятельности»:

1. Инновационно-инвестиционная деятельность – это процесс реализации результатов интеллектуального труда в различные виды интеллектуальных и имущественных ценностей, имеющих денежную оценку, которые вложены в объекты предпринимательской и другой деятельности, в результате чего формируется прибыль или другой социально-экономический эффект [28, С. 157].

2. Инновационно-инвестиционная деятельность – экономико-социально-правовая категория, отражающая комплекс практических мероприятий по использованию интеллектуального труда, результаты которого выражены в новом (ранее неизвестном) объекте или усовершенствовании существующих свойств объекта при привлечении инвестиционных ресурсов с целью получения прибыли и другого положительного эффекта (социального, экологического и прочего) [29].

На наш взгляд, в качестве наиболее адекватно соответствующим объекту и предмету исследования за основу принимается второе определение, поскольку полнее отражает суть инновационной деятельности, не рассматривая ее как процесс, а воспринимая как отдельную экономико-социально-правовую категорию, направленную и на получение прибыли, и на

удовлетворение социальных потребностей.

Любая экономическая деятельность (инновационная в том числе) представляется как очередность инновационно-инвестиционных проектов (ИИП), поэтому анализ эффективности данной деятельности сводится к анализу эффективности ИИП, характеризующимися серьезным уровнем риска, поскольку неопределенны порождаемые ими денежные потоки, спрос на производимую продукцию, уровень инфляции и другие параметры. Методы оценки эффективности ИИП делятся на группы:

1) методы статистического моделирования, пользующиеся аппаратом математической статистики и теории вероятностей (например, регрессионные модели Альтмана, Бивера и т. п.);

2) статические и динамические методы, не ставящие задачу оптимизации показателей эффективности (как имитационные методы), но использующие набор финансово-экономических показателей в уравнениях балансов, движениях, ограничениях ИИП;

3) эвристические и экспертные, использующие неформальные интерактивные процедуры, которые базируются на интуиции и опыте специалиста, принимающего решение;

4) оптимизационные (решение одно- и многокритериальных задач оптимизации, способные быть и статическими, и динамическими).

Рассматривая проблемы комплексной оценки эффективности сложных экономических систем, следует отметить, что на данный момент выбор инновационных проектов осуществляется на основе «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» (2000 г.), имеющие статус официального издания. Методические рекомендации базируются на методологии, которая повсеместно используется современной международной практикой. Также в них применяются подходы, разработанные в отечественных методиках. Однако они не в полной мере подходят для оценки эффективности инноваций и требуют соответствующей корректировки, в связи с тем, что реализация нововведений имеет конечной целью достижение лучших результатов по сравнению с аналогом. Цена на новую продукцию должна найти признание у потребителя, в то время как цена на продукцию, выпуск которой предусмотрен инвестиционным проектом, уже получила рыночное подтверждение. В основу оценки и отбора инновационного проекта должны быть положены следующие основные принципы: независимости; протяженности; денежных оценок; максимизации; динамичности; сравнимости; перспективности; многоэтапности оценки; учета неопределенности и рисков.

Главная отличительная черта данных рекомендаций - определение эффекта инвестиций, как совокупной разницы результатов и затрат за период от осуществления инвестиций до исчерпания объекта инвестиций [30], что позволяет добиться преимуществ:

– использование экономической оценки критерия абсолютного

экономического эффекта позволяет сравнить проекты, различающиеся затратами и результатами от их реализации. Появляется возможность сравнения проектов по степени удовлетворения определенного рода потребностей. Возможно принять к финансированию проект с серьезными удельными затратами, при этом обеспечивающий большие результаты и дающий весомую массу прибыли за время его существования;

– использование этого методического подхода к экономической оценке инновационных проектов позволяет учитывать в расчетах экономическую динамику (возможную динамику цен и платежей, неравноценность экономических оценок равномерных затрат и результатов), так как расчет величины экономического эффекта охватывает весь временной период реализации конкретного проекта, начиная от научных исследований;

– оценка эффективности альтернативных проектов, проводимая в соответствии с предлагаемым методическим подходом с целью принятия решения по их финансированию, носит комплексный характер, поскольку позволяет учесть всю совокупность факторов, определяющих формирование и величину как стоимостной оценки результатов реализации проекта, так и стоимостной оценки затрат на их достижение;

– исходные методические положения этого подхода схожи с методами экономических измерений, общепринятыми в мировой практике. Величина экономического эффекта, определяемая способом, указанным ранее, аналогична величине чистого дисконтированного дохода, которая используется для оценки инновационных проектов.

Данная методика обладает преимуществами, которые позволяют принять ее за основу распределения экономического эффекта по направлениям совершенствования социально-экономического потенциала сферы туризма (табл. 3).

Так определены и обоснованы источники экономической эффективности (социальные, экономические, информационные, организационные, экологические) совершенствования развития системы путем увеличения качества социально-экономического потенциала, что помогает уточнить методику определения эффективности инвестиций в инновации, принятую за основу.

Эффективность инновационно-инвестиционного проекта определяется разницей производственных затрат и полученных результатов. Экономический эффект инновационно-инвестиционной деятельности в общем случае определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \sum_{t=1}^T (P_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}$ – экономический эффект от инвестиций в инновации, приведенный к начальному шагу расчета;

P_t – полученные результаты на t -ом шаге расчета;

Z_t – произведенные затраты на этом же шаге;

T – горизонт расчета;
 E – норма дисконта;
 $t=1-T$ – номер этапа расчета.

Таблица 3

Направления совершенствования социально-экономического
 потенциала сферы туризма

Направления совершенствования социально-экономического потенциала туризма									
Экономические		Социальные		Организационные		Экологические		Информационные	
Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты	Результаты	Затраты
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Экономический эффект достигаемый в рамках системы управления социально-экономическим потенциалом туризма									
Повышение конкурентоспособности ведущих отраслей	Повышение затрат на развитие ведущих институтов рыночной экономики	Повышение стабильности законодательства исполнительных структур	Затраты на связанные с предоставлением социальных благ	Ликвидация промежуточных звеньев управления	Затраты на внедрение достижений научно-технического прогресса	Повышение культуры производства	Затраты, связанные с улучшением условий труда	Сокращение трудоёмкости работы с использованием ИС	Повышение затрат на разработку ИС; Затраты, связанные с информационным наполнением базы знаний ИС
Экономический эффект достигаемый в рамках социально-экономического развития туризма									
Повышение качества и выпуск конкурентоспособной продукции (услуги)	Затраты на развитие предприятий	Квалификационный рост. Повышение качества образования.	Затраты на финансовое обеспечение мероприятий по улучшению	Повышение качества управления деловых решений	Затраты на повышение технологической оснащённости производства услуг	Улучшение состояния экологической среды	Затраты, связанные с улучшением условий труда	Сокращение персонала Автоматизация процессов	Затраты, связанные с информационным наполнением базы знаний ИС

			соци альн ых усло -вий						

Длительность периода расчетов (горизонт расчета) ведется с учетом длительности создания, внедрения, реализации и (если необходимо) ликвидации; средневзвешенного периода; достижения заданных характеристик прибыли (массы и/или нормы прибыли) и требований инвестора. Измерение горизонта расчета производится числом этапов расчета. Определяя показатели эффективности расчетного периода, этапом расчета считают месяц, квартал, год.

Норму дисконта используют при применении разновременных затрат, эффектов и результатов для базового периода. В методических рекомендациях норма дисконта приравнена к норме дохода на капитал, которая должна быть приемлемой для инвестора. Экономический смысл нормы дисконта получает уточнения. В каждом инновационно-инвестиционном проекте она индивидуальна и учитывает склонность к риску инвестора, факторы риска, инфляцию.

Далее в формуле, определяющей экономический эффект, норма дисконта выступает единым показателем. Для анализа эффективности направлений повышения научного уровня обеспечения экономическими ресурсами системы формула определения экономического эффекта (1) приобретает вид:

$$\mathcal{E} = \sum_{i=1}^3 \sum_{t=1}^T (P_{it} - Z_{it}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}$ – чистый дисконтированный доход от инвестиций в экономический потенциал, приведенный к начальному этапу расчета;

P_{it} – результаты, полученные на t -ом этапе расчета в i – ом направлении;

Z_{it} – затраты, произведенные на том же этапе и в том же направлении;

T – горизонт расчета;

E – норма дисконта;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научного уровня обеспечения экономическими ресурсами;

$t = 1 \div T$ – номер этапа расчета.

Целесообразность дифференцированного подхода по отношению к анализу эффективности мероприятий в месте возникновения экономического эффекта выражается формулой:

$$\mathcal{E} = \sum_{t=1}^T (\mathcal{E}_i^{\text{ср}} + \mathcal{E}_i^{\text{сист.упр.ЭП}}), \quad (3)$$

где $\mathcal{E}$ – экономический эффект от инвестиций в экономический потенциал;

$\mathcal{E}_i^{\text{ср}}$ – экономический эффект, который достигается в социальном развитии по i -му направлению совершенствования системы экономического

потенциала;

$\Delta_i^{\text{сист.упр.ЭП}}$ – экономический эффект, который достигается в системе управления экономическим потенциалом региона в i -м направлении совершенствования социально-экономического потенциала системы;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научного уровня обеспечения экономическими ресурсами системы.

Учитывая высокое социально-экономическое значение социальной сферы туристской системы, в сравнении с подобными показателем в экономической сфере туристской системы, эффективными считают также и инвестиции в инновации, в результате которых $\sum \Delta_i^{\text{сист.упр.ЭП}} < 0$ кроме тех случаев, когда $\sum \Delta_i^{\text{сист.упр.ЭЭ}} > \sum \Delta_i^{\text{ср}}$.

С учетом формулы (1), формула (2) принимает следующий вид:

$$\Delta = \sum_{i=1}^3 \sum_{t=1}^T \left((P_{it}^{\text{ср}} - Z_{it}^{\text{ср}}) + (P_{it}^{\text{сист.упр.ССП}} - Z_{it}^{\text{сист.упр.СЭП}}) \right) \cdot \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (4)$$

где Δ – подведенный к первоначальному этапу расчета экономический эффект от инвестиций в экономический потенциал;

$P_{it}^{\text{ср}}$ – результаты в рамках системы управления социальным развитием на t -ом этапе расчета в i -м направлении;

$Z_{it}^{\text{ср}}$ – затраты в рамках системы управления социальным развитием на том же этапе и в том же направлении;

$P_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}}$ – результаты в рамках системы управления экономическим потенциалом на t -ом этапе расчета по i -му направлению;

$Z_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}}$ – затраты в рамках системы управления экономическим потенциалом на том же этапе и в том же направлении;

E – норма дисконта;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научного уровня обеспечения экономическими ресурсами системы;

$t = 1 - T$ – номер этапа расчета;

T – горизонт расчета.

Экономическая часть системы управления социально-экономическим потенциалом по отношению к социальной воспринимается вспомогательной, что определяется скорее не товарной, а ресурсной результативностью. Проявляющийся в ней экономический эффект состоит в уменьшении трат на экономические ресурсы в процессе усовершенствования социально-экономического развития системы [31]. Соответствующий эффект разумно рассматривается как разница затрат исходного и рекомендуемого вариантов обеспечения развития туристской отрасли в регионе, обеспечения высококвалифицированными трудовыми ресурсами, повышения качества образования, но не как разница затрат и результатов:

$$\Delta_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}} = \sum_{i=1}^3 \Delta Z_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}}, \quad (5)$$

где $\mathcal{E}_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}}$ – экономический эффект от инвестиций в инновации, появляющийся в рамках системы управления экономическим потенциалом системы по i -му направлению на t -ом этапе расчета;

$\Delta Z_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}}$ – разница произведенных в данных условиях затрат базового и рекомендуемого вариантов обеспечения высококвалифицированными трудовыми ресурсами;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научного уровня обеспечения развития туристской отрасли в регионе, повышения качества образования, обеспечения высококвалифицированными трудовыми ресурсами;

$t = 1-T$ – номер этапа расчета;

T – горизонт расчета.

Учитывая формулу (4), формула (5) определения экономического эффекта от совершенствования социально-экономического потенциала при повышении уровня экономического потенциала имеет заверченный вид:

$$\mathcal{E} = \sum_{i=t}^3 \sum_{t=1}^T (P_{it}^{cp} - Z_{it}^{cp} + \Delta Z_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (6)$$

где $\mathcal{E}$ – экономический эффект от инвестиций в экономический потенциал, подведенный к начальному этапу расчета;

P_{it}^{cp} – результаты, полученные в рамках системы управления социально-экономическим потенциалом на t -ом этапе расчета по i -му направлению;

Z_{it}^{cp} – затраты на социальное развитие системы управления социально-экономическим развитием на данном этапе и в данном направлении;

$\Delta Z_{it}^{\text{сист.упр.ЭП}}$ – разница в затратах основного исходного и рекомендуемого вариантов обеспечения экономическими ресурсами;

E – норма дисконта;

$i = 1 \div 3$ – направления повышения научного уровня обеспечения экономическими ресурсами системы;

$t = 1-T$ – номер этапа расчета;

T – горизонт расчета.

Данная методика определения экономической эффективности инвестиций в социально-экономический потенциал системы выделяется декомпозицией показателей по горизонтальным и вертикальным срезам в границах указанного уровня детализации и обеспечивает выбор рационального варианта управления социально-экономическим развитием системы. Методика поможет наиболее точно и с минимальными потерями проанализировать эффективность социально-экономического развития системы, ее реализация позволит решить ряд частных задач. Данный подход особенно важен при анализе деятельности неоднородных, многофункциональных систем, таких, например, как, внутренний туризм, который имеет двойственную природу, реализуя свою социальную миссию и достигая значимых экономических результатов.

Использованные источники:

1. Семенкин Е.С., Медведев А.В. Экономико-математическое моделирование инновационного развития экономических систем // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева. Вып. 4(37). 2011. С. 220.
2. Даниленко Н.Н. Региональные туристские ресурсы: понятие, влияние на развитие туризма, стратегия управления. Иркутск: изд-во БГУ ЭП, 2008. 210 с.
3. Самаруха А.В., Дулесов А.Н., Краснов Г.И. Эффективность инновационных процессов в ходе трансформации региональной экономики. Известия ИГЭА. 2009. №2(64). С. 48-49.
4. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика. М.: Инфра-М, 2006. С.186.
5. Мальсагаров М.С. Совершенствование методов оценки инвестиционной привлекательности и эффективности использования региональных программ развития. М., 2002. С.132.
6. Шибаева Н.А., Глазков О.В. Системообразующие элементы анализа и оценки эффективности управления инвестиционными процессами в региональной экономике // Региональная экономика. 2008. №8.
7. Коробейников А.М. Оценка эффективности регионального развития // Особенности стратегического планирования развития городов в постсоветских странах. Пермь, 2002.
8. Кривоносова Н.Я. Методика оценки эффективности региональной бюджетной политики // Вестник БГУ. 2007. №5.
9. Лиговкин Д.Д. Оценка эффективности регионального развития Московской области // Вестник экономики и управления. 2006. №12. С.5-9.
10. Москвитин А.Н. Математические методы оценки социально-экономической эффективности // ЭММ. 2008. № 5. С.6.
11. Гирина А.Н. Встник ОГУ. 2013. №8(157).
12. Иванов А.П. TERRA ECONOMICUS. 2010. Том 8, №2. Часть 3.
13. Демьянова О. В. Проблемы современной экономики, N 3 (35), 2010.
14. Хмелева Г.А. Модель инновационной экономики в регионе: процессный подход. № 7-8 (041-042), 2012.
15. Хмелева Г. А. Предпосылки процессной модели формирования инновационной экономики в регионе // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 5-6.
16. Чесбро Г. Открытые инновации / пер. с англ. В. Н. Егорова. М., 2007.
17. Romer P. M. Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. Vol. 98. № 5. Part 2: The Problem of Development: A Conference on the Institute for the Study of Free Enterprise Systems. (Oct. 1990), P. 71-102.
18. Смирнов В.В. Методика оценки эффективности социально-экономического развития региона. Общественные науки. Экономика. №2. 2007 С. 25-34.

19. Смирнов В.В. Методика оценки эффективности социально-экономического развития региона // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. №2 2007. С. 25-34.
20. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука в 2-х кн. / А.А. Богданов; редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отд-е экономики АН СССР. М.: Экономика, 1989. Кн.1. С. 48.
21. Балдин К.В. Математические методы в экономике. Теория, примеры, варианты контрольных работ: учебное пособие / К.В. Балдин, О.Ф. Быстров. М.: Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: МОДЭК, 2003. С.5.
22. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. М., 2011. С. 28.
23. URL: <http://www.gks.ru>
24. Хмелева Г.А. Модель инновационной экономики в регионе: процессный подход. № 7-8, 2012. С.41-42
25. Хмелева Г. А. Предпосылки процессной модели формирования инновационной экономики в регионе // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 5-6.
26. Коваленко А.В., Уртенев М.Х. Исследование кредитоспособности регионов методами многомерного статистического анализа // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2010. №58.
27. Севастьянова О.В. Инновационно-инвестиционная деятельность предприятий рекреационно-туристического комплекса: теоретический аспект. / Материалы научно-практической конференции «Проблемы формирования инновационных механизмов в современных условиях. Социально-экономическое развитие Крыма на основе кластеров». Симферополь: Минэкономики АРК, 2009. С. 109.
28. Череп А. В. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності / А.В. Череп, С.В. Маркова // Інноваційна економіка. 2010. №3. С. 156.
29. Загорная Т.О. Роль инновационно-инвестиционной стратегии в системе формирования конкурентных преимуществ предприятия/ Т.О. Загорна // Економічний простір. 2009. № 23 -2. С. 221.
30. Яковлева С.В. Экономическое обоснование развития региона на основе повышения качества социально-экономического потенциала. TERRA ECONOMICUS. 2011. Том 9. №4. Часть 2. С. 142-145.
31. Бутенко Я. Муниципальные образования региона: расчет уровня асимметрии // Проблемы теории и практики управления. 2008. №12.

*Чабанюк О.В., к.э.н.
доцент, профессор, зав. кафедрой экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе
Воскресенский институт туризма – филиал
Российская международная академия туризма*

*Анопка Е.Н.
студент 3 курса СПО*

*Гущина Ю.В.
студент 3 курса СПО
специальность: 43.02.10 – Туризм
Воскресенский институт туризма – филиал РМАТ
Россия, г. Воскресенск*

**ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ФОРМИРОВАНИЯ
РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ**

*Chabanuk Oleg Vasilievich
PhD in economics, associate professor, professor
head of the department of economics and management
deputy director in charge for scientifically-methodical work
of Voskresensk Institute for Tourism –
branch of Russian International Academy for Tourism
Voskresensk*

*Anopka Ekaterina Nikolaevna, Gushchina Yulia Vitalievna
students of the 3d year of College for Tourism
branch of Education – 43.02.10. Tourism
Voskresensk Institute for Tourism – branch of RIAT*

**ORGANIZATION OF INNOVATIVE FORMATION OF
RECREATION CLUSTERS FOR THE COMMERCIAL INCREASE**

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы, сложившиеся в рекреационных кластерах России и обоснована необходимость изменения подхода к маркетингу рекреационного предпринимательства в связи с ограниченным отечественным практическим опытом в этом направлении. На конкретном примере подступающих территорий Крыма и города Севастополя и базируясь на накопленном отечественном опыте и мировой практике предложен организационно-экономический механизм формирования инновационных рекреационных кластеров с целью их эффективного функционирования и повышения коммерциализации сферы туризма.

Abstract. This article considers existing problems in Russian recreation clusters. The necessity to change the approach to marketing of recreation business is proved in view of the limited domestic practical experience in this field. The author proposes an economic-organizing mechanism of formation with the aim of

the efficient functioning of the innovative recreation clusters and for the commercialization increase in tourism. Particular examples are the Crimea and Sevastopol.

Ключевые слова: благосостояние; кластер; малое предпринимательство; маркетинг; местное население; рекреант; рекреация; рекреационный комплекс; рекреационный центр; территория.

Keywords: prosperity; cluster; small business; marketing; the local population; recreant; recreation; recreation complex; recreation center; territory.

Особенности развития экономики Республики Крым проявляются в формировании межотраслевых комплексов, среди которых курортная сфера выделяется в самостоятельную хозяйственную систему, которая объединяет лечебные, реабилитационные, оздоровительные курортные предприятия, а также курортные гостиницы. Главной особенностью функционирования предприятий курортной сферы Республики Крым является высокая привлекательность полуострова для отдыха и оздоровления.

Основой развития курортной сферы Республик Крым являются природные рекреационные ресурсы, которые характеризуются крайне низким уровнем использования, о чем свидетельствуют следующие данные:

- объем использования грязевых ресурсов не превышает 15 – 17 тыс. т. (1,9% от фактических запасов);
- ежегодное использование минеральных вод в Республике Крым составляет 2.2млн. куб. (5,6% от фактических запасов);
- концентрированных рассолов соленых озер – 6,4 млн. м³. (22,2% от фактических запасов).

Государство и объединения туристских организаций (союзы, ассоциации) принимают меры, направленные на повышение эффективности развития российского туризма. В настоящее время в России реализуются следующие программы и стратегии развития туризма:

1. Концепция федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)". Утверждена Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 г. №644.

2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы». Утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №317.

3. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 31 мая 2014 г. №941-р.

Все вышеперечисленные нормативные документы направлены на обеспечение эффективного решения проблем динамичного и устойчивого развития туризма. Основными задачами, решаемыми в ходе реализации данных программ, названы: совершенствование нормативного правового регулирования в сфере туризма; развитие и совершенствование туристской

инфраструктуры, в том числе сопутствующей (прежде всего, транспорт, общественное питание, индустрия развлечений); создание новых приоритетных туристских центров; рекламно-информационное имиджевое продвижение России как страны, благоприятной для туризма, на мировом и внутреннем туристских рынках; повышение качества туристских и сопутствующих услуг; совершенствование визовой политики [1, 2, 3].

Взаимная зависимость предприятий в туризме означает необходимость для предприятий туризма, расположенных в одном месте, взаимодействовать с целью предоставления потребителю более полный продукт и опыт общения с регионом. Гибкие границы предприятий туризма подразумевают уменьшение и увеличение их размеров в зависимости от ситуации на рынке. Эта характеристика подходит к описанию туристических кластеров, подверженных сезонным колебаниям. Сотрудничество конкурентов в рамках кластеров – одна из самых определяющих характеристик. В рамках одного туристического направления или кластера все предприятия участники должны уделять существенное внимание продвижению общего дела и города больше, чем собственному продвижению. Каждое конкретное предприятие может надеяться привлечь туриста только в том случае, если его может привлечь туристическое направление. Вера в длительное сотрудничество и взаимное доверие развиваются на основе постоянного взаимодействия предприятий кластера. Эта характеристика повышает устойчивость всего кластера к кризисам и повышает эффективность его деятельности. Однако, для эффективной взаимосвязи предприятий в кластере необходим мониторинг их деятельности и результативности.

Сложившаяся в рекреационных кластерах проблемная ситуация существенного отставания развития малого предпринимательства в районах, имеющих рекреационные ресурсы с низкой занятостью там местного населения порождена ограниченностью задач маркетинга преимущественно действующими предприятиями, что существенно сдерживало вовлечение имеющихся на многих территориях рекреационных ресурсов в открытие новых предприятий туризма.

В этой связи возникает необходимость изменения подхода к маркетингу рекреационного предпринимательства и в связи с этим повышения коммерциализации в сфере туризма, распространению его влияния на потребности местного населения в организации открытия новых предприятий и организационных форм производства, увеличивающих их число и позволяющих создавать новые рабочие места и на этой основе – повышать благосостояние местного населения. Отечественный опыт в этом направлении весьма ограничен в практической деятельности. Поэтому целесообразно максимально поднимать вопросы развития и обновления маркетинга применительно к рекреационным процессам и кластерным формам их организации на примере практического опыта опубликованного зарубежными авторами.

Актуализация маркетинга путём расширения его за пределы действующих предприятий и охвата им процесса создания совокупности будущих предприятий туризма и рабочих мест, в которых нуждается местное население, формирует понятие опережающего маркетинга, который будет способствовать гармоничному развитию территорий и их населения. Всё это требует детального исследования, привлечения новых методов расчёта показателей, новых форм вовлечения населения в рекреационное предпринимательство.

Анализ уровня использования территориальных и человеческих ресурсов в рекреационных кластерах показал наличие значительных резервов для развития экономики города, прежде всего, на территории, имеющей береговую линию Чёрного моря. При этом в отличие от горного рельефа хорошо освоенной рекреантами территориями рекреационных кластеров, неосвоенные прибрежные территории расположены в основном на равнинной степной его части. Соответственно требования к средствам размещения рекреантов на пустующих прибрежных равнинных территориях и возможности по вариантам их компоновки могут существенно отличаться от уже имеющихся в Крыму.

С учётом реального рельефа местности пустующих территорий в Крыму, их можно классифицировать по следующим характеристикам береговой линии: длина прямой (степень крутизны, пологость, обрывистость); отличия грунта береговой линии (песок, глина, камень, болото, солончаки, заросли камыша, кустарники); площадь свободной прилегающей территории.

В соответствии с классификацией осваиваемых рекреационных территорий может формироваться и состав специализированных средств размещения: молодёжные центры активного отдыха и развлечений на воде; детские оздоровительные и развлекательные центры на мелких водоёмах с солёной водой (озёра, заливы до 1 – 1,5 м глубиной); молодёжные тренинговые и соревновательные центры водных видов спорта; специализированные центры отдыха по видам занятости и увлечениям рекреантов (охотничий, рыболовный, дегустационный, конгрессный, выставочный, ярмарочный и т.д.); социальные рекреационные центры (для одиноких пенсионеров, инвалидов и др.); романтические и климатические центры с проживанием в корпусах, расположенных над солёной водой заливов или озёр и имеющих силуэты древних кораблей; центры семейного отдыха (с детьми и без детей); центры проведения многодневных коллективных празднеств и мероприятий (свадьбы, юбилеи, корпоративные события и т.п.).

Решение проблемы создания типовых проектов различных средств размещения рекреантов позволяет решить несколько организационно-экономических задач одновременно. Во-первых свести к минимуму затраты времени и финансовых средств на проектирование рекреационных корпусов

для проживания, питания и бытового обслуживания отдыхающих туристов. Во-вторых, минимизировать состав конструкционных материалов и конструктивных элементов формирования зданий и сооружений. В-третьих, упростить процессы поставки строительных материалов и комплектующих изделий на основе типизации их состава, уменьшения числа поставщиков. В-четвёртых, трансформировать сложные технологии строительства рекреационных объектов в более простые технологии их монтажа. В-пятых, создать из числа местного населения малые предприятия, специализированные на формировании отдельных элементов или блоков рекреационных модулей (каркас здания, внутренние и наружные стены, пол, потолки и крыша, окна и двери, электрообеспечение, теплоснабжение, водоснабжение, канализация и очистка воды). В-шестых, создать условия для моделирования на проектной стадии вариантов компоновки типовых модулей в рекреационные формы средств размещения, в том числе турбаз, максимально адаптированных к особенностям осваиваемых территорий (рис. 1).

Базируясь на накопленном опыте и мировой практике организации создания современных рекреационных комплексов, а также, учитывая поставленные цели социального значения для местного населения, можно сформулировать пакет ограничений и требований к создаваемым типовым модулям рекреационных средств размещения, в том числе предприятий туризма, проектируемых для условий пустующих территорий, имеющих береговую линию морских заливов, озёр и рек.

Первое ограничение. Каждый модуль при его возведении в готовом виде должен максимально сохранять открытое пространство на занимаемой рекреационной территории и позволять, на расстоянии видеть окружающий ландшафт.

Это ограничение может быть реализовано в виде модуля на опорах, где его ожидали или служебная часть начинается на высоте 2,5 – 3 м от уровня земли, а общая высота не превышает 6м.

Такая конструкция облегчает процессы возведения модулей на любой конфигурации реального рельефа местности, где сглаживается и учитывается наличие оврагов, пригорков, склонов и т.п. Модуль может иметь размеры в плане 10 x 12 м, имея по краям по 1 м балконных переходов с вариантами бокового или поперечного входа, 2 м в центре на санузлы и душевые кабины, и 4 помещения 4 x 5 м (20 м²), либо 8 помещений 4 x 2,5 м. В последнем случае обеспечивается принятый в мире стандарт гостиничного номера площадью 10 м². В зависимости от обоснования состава клиентов, в таком модуле могут быть сформированы любые варианты гостиничных номеров. Кроме того, такие модули могут быть предусмотрены и для служебных помещений, и для блоков питания соответствующей корректировкой по числу перегородок, санузлов и дверей. В зависимости от выбранного места для строительства рекреационного комплекса, состояния почвы и близости грунтовых вод,

материалами для опор и каркаса модулей могут быть дерево, металл и железобетон.

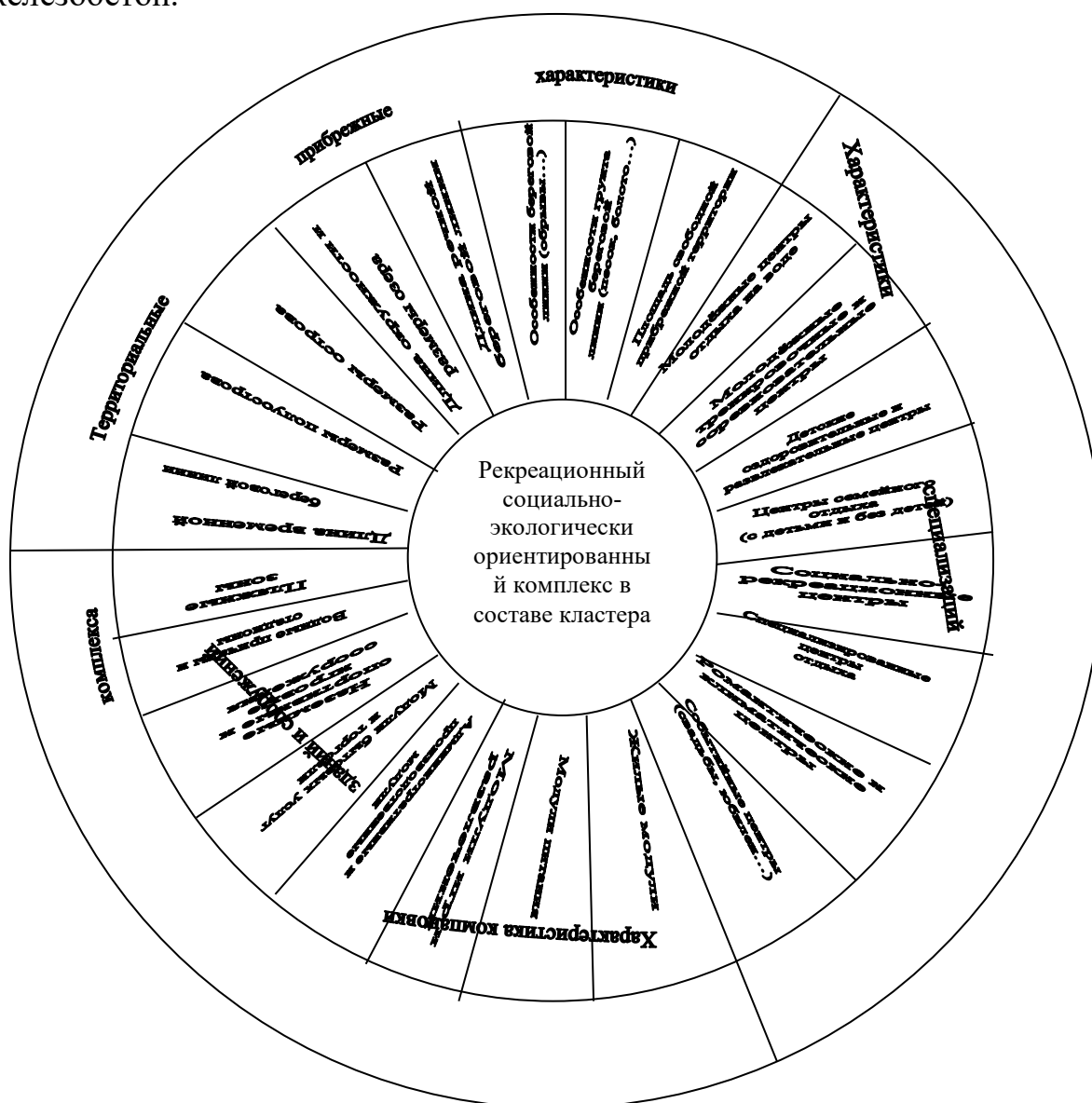


Рис. 1. Системообразующие характеристики и организационные формы создания рекреационных комплексов в составе кластеров

Модули таких же размеров целесообразно использовать и для всех пищеблоков – кухни, ресторанов столовых, кафе и баров.

Второе ограничение. Достаточность осваиваемых площадей для организации отдыха и развлечений рекреантов при каждом рекреационном центре. Анализ опыта функционирования рекреационных центров свидетельствует об активности основной части отдыхающих с утра до позднего вечера: пробежки, зарядка, плавание и купания, массовые и индивидуальные игры спортивного и интеллектуального характера, водные велосипеды, шлюпки, байдарки, каноэ, виндсерфинг, концерты, конкурсы, дискотеки. Количество спортивных площадок зависит от числа мест

размещения рекреантов. К примеру, если предполагается создать молодёжный центр активного отдыха и развлечений на воде в городе диаметром 1 км, то при расположении 5 – 7 корпусов полукругом и диаметром 200 м, от каждого торца до береговой линии должно оставаться около 400 м. На этой площади могут размещаться 1 футбольное поле с трибунами, 2 -3 баскетбольные и 3 – 4 волейбольные площадки, 1- 2 теннисных корта, 1 – 2 площадки для мини-гольфа. Для большего разнообразия видов спорта и отдыха могут быть созданы также стадионы для хоккея на траве, бейсбола, кроссовые стадионы для велосипедов, мотоциклов, квадрациклов и ставшие популярными аттракционы с разнообразными препятствиями, в т.ч. водные.

Приведённая для примера веерообразная компоновка, напоминающая ромашку, может состоять из четырёх – восьми корпусов – лепестков. В каждом корпусе могут размещаться 4 – 5 жилых модулей, по одному модулю для компьютерных, видео и телевизионных мероприятий, комнаты для репетиций участников самодеятельности и конкурсов. Один корпус из 5 - 6 модулей предназначен для организации питания в ресторанах, кафе, столовых, барах. Администрация и служебные помещения могут располагаться в отдельном корпусе.

Поскольку в одном модуле с двойными стандартными номерами по 10 м² могут одновременно проживать до 16 человек, то в корпусе из 5 жилых модулей могут разместиться до 80 человек, в пяти жилых корпусах – 400, в шести – 480 чел. Меньшие по размерам свободные территории могут иметь, соответственно, меньшие размеры корпусов, состоящих из 4 модулей. Постройка диаметром в 150 м и 8 «лепестков» - корпусов позволит разместить до 336 чел. Расположенные в торцах зданий репетиционные модули выходят на центральную площадку, предназначенную для дневных (конкурсы, соревнования, сборы и т.п.) и вечерних (концерты, дискотеки, костры, фейерверки и др.) мероприятий. Репетиционные модули соединены общим балконом, позволяющим свободно перемещаться между корпусами и использовать его в качестве трибуны.

Учитывая главную особенность рекреационных центров – возможность отдыха и развлечений у воды и на воде, комплекс корпусов должен быть максимально приближен к береговой полосе с учётом берегового рельефа. Компоновка размещения пляжей, бассейнов, причалов для плавательных средств должна также учитывать особенности рельефа местности и глубин водоёмов.

Третье ограничение. Сохранение и регенерация окружающей среды от последствий жизнедеятельности рекреантов. Уборка и утилизация отходов должна осуществляться непрерывно в течение всего периода функционирования объекта с применением современных технологий при выполнении главного условия – не мешать отдыху рекреантов и благоприятно воздействовать на природу. Сюда же могут входить технологии озеленения и окультуривания территорий.

Четвертое ограничение. Основные сооружения рекреационных комплексов и их инфраструктуры должны принадлежать местному населению, обеспечивать занятость и их развитие до мировых стандартов при всем многообразии видов их экономической деятельности, связанных с проживанием, отдыхом и развлечением рекреантов.

Пятое ограничение. Отсутствие действенного организационно-экономического механизма. Речь идет об освоении и рациональном использовании больших площадей пустующих территорий в Севастополе и обеспечении достойной занятости местного населения, способствующей росту его благосостояния до уровня мировых стандартов. Существующие структуры управления в Севастополе не смогли решить эту задачу ни в прошлом столетии, ни в новом XXI веке. Население не готово решать самостоятельно такие масштабные задачи. Возможно, создание специализированной негосударственной организации нового типа позволит справиться с решением этой сложнейшей задачи.

По логике в этой организации должны быть представлены ряд взаимосвязанных звеньев, нацеленных на достижение конечного результата – повышение уровня благосостояния местного населения на основе его вовлечения в малое инновационное предпринимательство рекреационной направленности и развития коммерциализации для существующих предприятий туризма. Главным звеном здесь должен быть инновационный научно-практический и образовательный координирующий центр развития рекреационного потенциала Севастополя. Именно здесь осуществляется создание отсутствующего организационно-экономического механизма обеспечения эффективного использования рекреационных ресурсов для повышения роли малого предпринимательства в туризме за счет повышения роли коммерциализации для получения прибыли, необходимой для наполнения бюджета города.

Здесь возникает естественный вопрос: почему органы местного самоуправления не выполняют такие функции. Выполняемая ими большая работа по созданию условий развития малого предпринимательства по замыслу подчинена цели вовлечения местного населения в предпринимательскую деятельность. Очевидно, в ответе на эти вопросы может быть много вариантов и аспектов, но ключевой из них – отсутствие реальной экономической заинтересованности руководителей этих звеньев управления и осуществлении процессов реального развития результативного малого предпринимательства, в обеспечении местного населения стабильной занятостью и в достижении высокого уровня его благосостояния, путем повышения уровня коммерциализации на местных предприятиях туризма. Поэтому координационный центр должен быть органической экономической составляющей упомянутого организационного экономического механизма и не обозначать деятельность как существующие упомянутые звенья руководства, а реально обеспечивать своей деятельностью достижение всех

максимально возможных результатов социально-экономического развития участников малого предпринимательства на реальных территориях Севастополя и их сельских Советов. Естественно, что существование такого Центра может быть обеспечено тоже только на материальной заинтересованности содержания всех его участников в зависимости от конечных результатов развития всех малых предприятий туризма, результативно взаимодействующих на основе выполняемой Центром координации.

Одним из главных звеньев отмеченного механизма может послужить создание общественной ассоциации инновационных рекреационных комплексов и кластеров, обеспечивающих их функционирование (рис. 2), где упомянутый координационный центр будет обеспечивать согласование стратегических, текущих и оперативных целей развития малого предпринимательства на пустующих территориях Крыма, охватывая и проблемы инвестирования этих процессов.

В какой-то степени эту самостоятельность можно отождествлять с самостоятельностью игроков футбольной команды: чем больше взаимодействие игроков на поле друг с другом, тем выше результат. В предпринимательстве же на уровне Закона предложены ошибочные посылы, разрушающие возможность получения большего конечного для экономики Севастополя результата на основе взаимодействия регионального или межрегионального значения с рабочим названием «Ассоциация малых предприятий «Инновационная рекреация».

Особенностью такого образования является физическое отсутствие на начальный момент реальных малых предприятий. Именно поэтому отсутствует освоение пустующих рекреационных территорий в Севастополе. Власть на местах не может руководить несуществующими предприятиями.

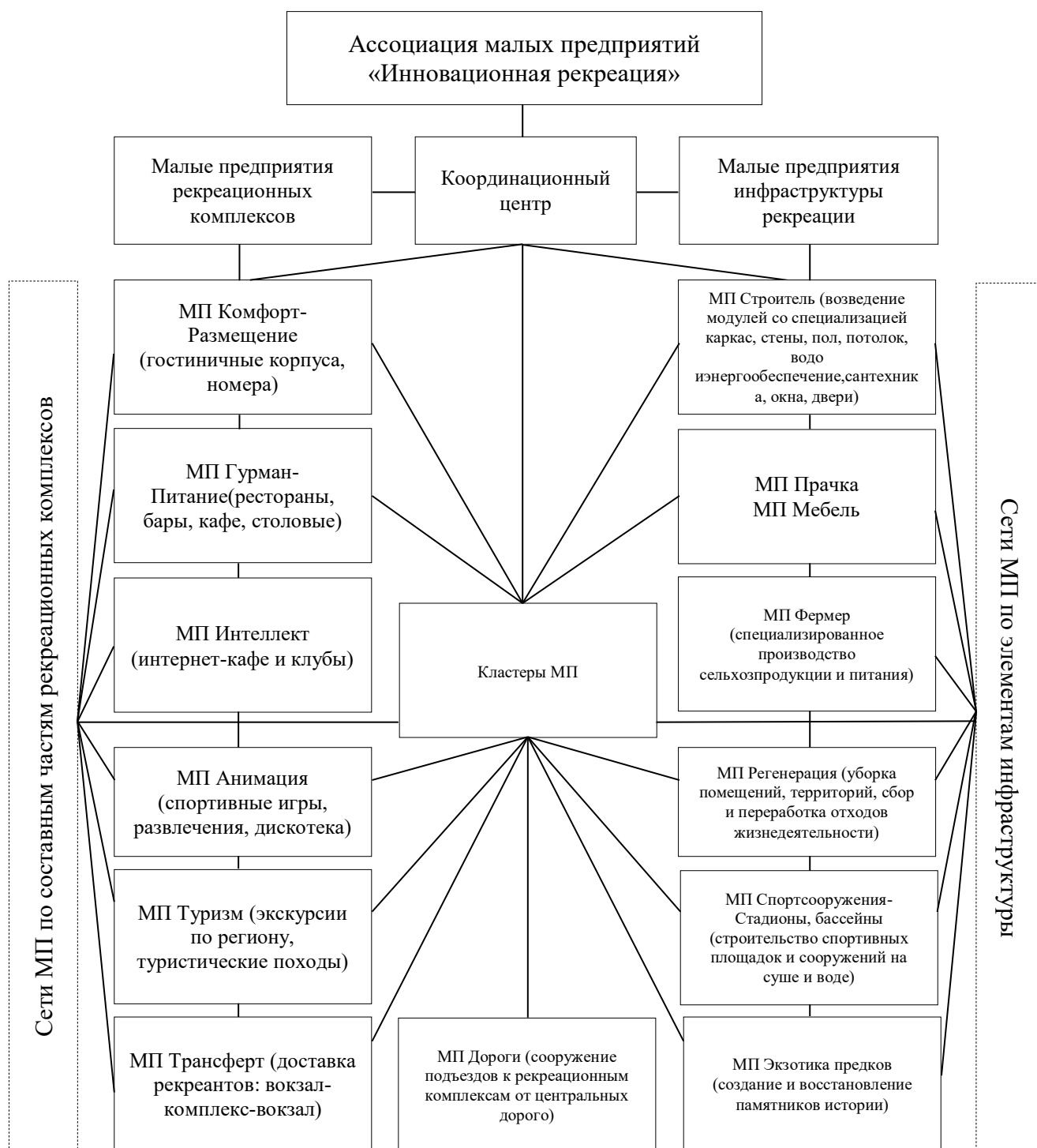


Рис. 2. Укрупненная графическая модель взаимодействия малых предприятий, обеспечивающих развитие неосвоенных рекреационных территорий Севастополя.

Местное население не подготовлено для самостоятельного инициирования и осуществления достаточно масштабных проектов обеспечения своей результативной деятельности, да еще и во взаимодействии с большим числом весьма неоднородных по видам деятельности

предпринимателей. Реально всю подготовительную работу по организации предложенной Ассоциации и формированию Программы создания всех входящих в нее малых предприятий, их сетей и кластеров может выполнить инициативное научное подразделение через совокупность научно-исследовательских работ, финансируемых из различных источников, и имеющих взаимосвязанные цели экономического, социального и политического значения как для Севастополя, так и для других регионов.

Предложенная структура негосударственной организации в виде Ассоциации малых предприятий, ориентированных на освоение и развитие рекреационных территорий Крыма, может охватывать десятки предприятий как непосредственно из состава рекреационных комплексов, так и из обслуживающей инфраструктуры. Особенностью взаимодействия всех этих предприятий является реальное соприкосновение рекреантов только с предприятиями, связанными с размещением – проживанием, питанием, отдыхом, развлечениями, транспортным обслуживанием. Остальные малые предприятия опосредованно обеспечивают комфортный отдых рекреантов. Особенность координационного центра состоит в согласовании работы всех малых предприятий, их сетей и кластеров в направлении получения наибольшего общего конечного результата социально-экономической деятельности предприятий ассоциации. В состав Центра входит специальное подразделение информационно-коммуникационных технологий, в котором ежедневно анализируется загруженность гостиничных номеров, выявляются тенденции ее изменения и моделируются процессы обеспечения рекреационных комплексов всем необходимым. Исходя из мировой практики в координационном центре выполняются расчеты по потреблению одним рекреантом всех видов услуг в рекреационных комплексах различных размеров и направленности, по оценке потребностей и объемов услуг для ее обслуживания, а также примерного числа малых предприятий, выполняющих для этого работы.

Главным условием формирования такой ассоциации и создания составляющих в малых предприятиях является концептуальное построение организационно-экономического механизма, обеспечивающего партнерское взаимодействие всех предприятий и экономически обоснованное исчисление вклада каждого из них в общие конечные результаты.

В соответствии с поставленной задачей максимального использования передового зарубежного опыта в применении маркетинга в процессах формирования и эффективного функционирования рекреационных кластеров в России, и именно в Севастополе для повышения коммерциализации туристских организаций, полнота предложенной в проекте структурной модели формирования содержания маркетинга кластеров вполне достаточна.

Полнота решения задачи формирования механизма выявления системообразующей роли отдельных видов экономической деятельности в развитии малого предпринимательства на предприятиях туризма в

рекреационных кластерах обеспечена большими объемами реальной информации о них.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rusrus006.pdf> (дата обращения 21.03.2012).
2. Концепция федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)". Утверждена Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 г. №644.
3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы». Утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №317.
4. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 31 мая 2014 г. №941-р.

References:

1. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period till 2020 [Electronic resource]. URL: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rusrus006.pdf> (accessed 21.03.2012).
2. The concept of the Federal target program "Development of domestic and outbound tourism in the Russian Federation (2011-2018)". Approved by RF Government Decree of August 2, 2011 №644.
3. State program of the Russian Federation "Development of culture and tourism" for 2013-2020". Approved by RF Government Decree dated 15 April 2014 №317
4. Strategy of tourism development in the Russian Federation for the period up to 2020. Approved by the Decree of the RF Government of 31 may 2014 No. 941-R.

Чабанюк О.В., к.э.н.

**доцент, профессор, зав. кафедрой экономики и управления,
зам. директора по научно-методической работе**

**Воскресенский институт туризма – филиал
Российская международная академия туризма**

Рябцева И.А.

студент 4 курса

**направление подготовки: 38.03.03 – Управление персоналом
Воскресенский институт туризма – филиал РМАТ**

Россия, г. Воскресенск

Chabanuk Oleg Vasilievich

PhD in economics, associate professor, professor

head of the department of economics and management

**deputy director in charge for scientifically-methodical work
of Voskresensk Institute for Tourism –**

branch of Russian International Academy for Tourism

Voskresensk

Ryabtseva Irina

student of the 4d year of College for Tourism

branch of Education: 38.03.03 – Personnel management

Voskresensk Institute for Tourism – branch of RMAТ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Реализация концепции инновационного развития России требует пересмотра основных направлений и инструментария их достижения. В результате проведенного исследования автором выявлены принципиальные недостатки, препятствующие инновационному развитию России.

1. Инновационное развитие, что подтверждается и опытом развитых стран, для России не должно быть самой целью, а только лишь инструментом развития. На данный момент, декларируемые во всех государственных документах цели инновационного развития не решают проблем ее достижения, так как основные задачи ставятся исходя из планируемых и прогнозируемых показателей, отраженных в документах предыдущего периода и не учитывается сложившаяся на сегодняшний день ситуация в экономике. Целью должно быть повышение уровня социально-экономического развития экономики. Только в этом случае инновационное развитие станет потребностью для каждого хозяйствующего субъекта.

2. Современная теория инноваций и инновационного развития характеризуется тем, что существуют различные подходы к определению категорий «инновация», «инновационная деятельность», «инновационная активность», «национальная инновационная система». На наш взгляд, приведенные в различных источниках определения термина «инновация»

позволяют сделать вывод о распространении трех точек зрения: первая – инновация приравнивается к нововведению, новшеству, результату инновационной деятельности; вторая – инновация рассматривается как процесс создания новой продукции, технологии, новшества в сфере организации, экономики и управления производством; третья – инновация рассматривается как процесс внедрения в производство новых продуктов, технологий и подходов, качественно отличных от предшествующих аналогов. Такое разнообразие подходов приводит к тому, что при реализации программных мероприятий по стимулированию инновационной деятельности и инновационной активности хозяйствующих субъектов внимание государства акцентируется на поддержке только процесса создания инноваций, что не противоречит содержанию теории инноваций, но соответствует только первому и второму подходу. В данном случае, результатом эффективной реализации предлагаемых программных мероприятий выступает произведенная инновация, но абсолютно не учитывается внедрение результатов в производственную деятельность хозяйствующего субъекта. Таким образом, при рассмотрении «инновации» как конечного результата инновационной деятельности, получившего воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта или технологического процесса, внимание акцентируется только на первой части содержания, а критерий внедрения не учитывается, что требует четкого разграничения категориального аппарата, характеризующего процесс и результаты инновационной деятельности, где ключевым критерием будет рыночная востребованность и обладание товарной формой.

3. В связи с этим, обобщены положения теории в части экономического содержания инноваций и инновационных процессов. Применительно к современным экономическим отношениям показано проявление основных элементов теоретической концепции по инновационному развитию для достижения конкурентных преимуществ. В диссертации рассмотрены научные подходы к пониманию феномена экономических инноваций, сформулированы дефиниции сущности базовых понятий модернизирующегося общества.

Развит методический подход к анализу процесса реализации идеи и доведения ее до социально-экономического эффекта, позволяющий уточнить понятие «инновация», а именно, автором предложено следующее определение инновации:

Инновация – это новое явление, новшество, изменение, получившее воплощение в создании нового или модифицированного продукта или услуги, какого-либо процесса, технологии, которое вносится субъектом менеджмента в собственную деятельность с целью повышения своей конкурентоспособности.

На основании выявленных исходных теоретико-методологических положений дефиниции «инновация» в диссертации сделана попытка

концептуализации понятий «инновационная деятельность», «инновационная активность», «национальная инновационная система», а именно:

а) предлагается определять инновационную деятельность следующим образом. Инновационная деятельность – опосредствующий процесс между наукой и сферами производства и услуг, включающий в себя как стратегический маркетинг, так и стратегический менеджмент по оформлению новаций или превращения их в инновацию с целью распространения в другие сферы деятельности, не связанных со сферой возникновения новаций.

б) предлагается определять инновационную активность как интенсивность реагирования организации на изменяющиеся внешние условия посредством внедрения новшеств (превращению их в инновации) во все сферы деятельности организации с целью повышения своей конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

в) наиболее точно в контексте нашего исследования под национальной инновационной системой можно понимать совершенствующуюся систему социально-экономических отношений между государственными, негосударственными и смешанными структурами, т.е. обмен деятельностью, связанной с генерированием, распространением и практическим использованием инноваций.

Рассматривая содержательную часть понятия «эффективность управления туризмом», следует исходить из того, что туризм – это прежде всего важное социально–экономическое явление. Последствия его всё более и более ощущает на себе как каждый житель, так и общество в целом. Таким образом, туризм – это такой вид деятельности, который непосредственно влияет на социальную, культурную, образовательную, экономическую сферы всех государств, а также на их международно–экономические отношения [1].

Комплексная оценка эффективности управления туризмом позволяет активно воздействовать на текущее состояние и тенденции развития туристских организаций, устанавливать их размеры, отслеживать и корректировать неуправляемые явления и процессы, составлять прогнозы и планы развития этих организаций и их структурных подразделений. Автоматический перенос существующих методик определения эффективности из других отраслей экономики невозможен, поскольку, исходя из специфики туристической деятельности, нужно чётко представлять, что надо измерять, чтобы вычислить её эффективность. Эффект от туризма определяется либо количеством туристов – посетителей, либо объёмом деятельности коммерческих туристских структур, производящих специфическую туристскую услугу.

Поскольку туризм охватывает широкий диапазон видов деятельности и выходит за рамки традиционного представления о нём как о явлении, связанном только с отдыхом, то эффект от него должен рассматриваться с точки зрения спроса особого типа потребителя, а не с точки зрения предложения, что характерно, например, для промышленности, что более

просто и менее трудоёмко. Это связано с тем, что в других отраслях коммерческие предприятия занимаются производством товаров и услуг. Но туризм нельзя сводить только к производству товаров (услуг), поскольку этот вид деятельности определяется не столько характером производимого товара (услуги), сколько особенностями и количеством потребителей туристского продукта. Это значит, что эффект в туристской индустрии зависит от конечного потребления любого её продукта, что в большей степени зависит от типа потребителя и в меньшей – от типа продукта [1].

Определив потребителя туристского продукта как важнейший элемент эффективности, имеем в виду то, что его деньги обмениваются на туристский товар или услугу, а это ведёт к «туристским расходам». Любые расходы, в том числе и в туризме, прямо влияют на эффективность функционирования отрасли. В связи с этим данные, относящиеся к туристским расходам, представляют собой главный компонент, положенный в основу управления туризмом. Он используется для наблюдения и оценки воздействия туризма на национальную экономику и различные секторы туристской индустрии [1].

Таким образом, эффективность управления охватывает различные сферы человеческой деятельности. Эффективность сродни целенаправленному воздействию, поэтому она носит управленческий характер и отражает степень достижения поставленных целей. Это означает, что эффективность следует понимать как соотношение результата и целей либо результата и затрат на его получение. На такой исходной позиции и основано понимание эффективности управления туризмом. Речь идёт об эффективной работе всех подсистем, объединённых понятием «туризм», которую в рыночной экономике обеспечивает управляющая система. В связи с этим под эффективностью управления туризмом следует понимать такое управление, которое обеспечит успешное функционирование и развитие каждого организационно-хозяйственного звена в этой отрасли [1]. Из вышесказанного следует, что эффективность управления туризмом следует рассматривать в двух направлениях: экономическом и социальном.

Суть управляющего воздействия в области экономического управления туризмом сводится к тому, чтобы расходы от туристской деятельности привести к минимуму. Определение туристских расходов тесно связано с определением потребления в туризме. В связи с этим потребление в туризме определяется как стоимость товаров и услуг, необходимых для удовлетворения спроса туристов. Таким образом, туристские расходы определяются как общая сумма потребительских расходов туриста при подготовке, в ходе его поездки и пребывания в месте назначения (по материалам ЮНВТО).

Одним из важнейших этапов определения эффективности туризма является экономический анализ всех статей туристских расходов. Выявленные в процессе такого анализа отклонения в виде обратной информации поступают в систему управления туризмом для принятия

соответствующих управленческих решений. Разбивка по статьям туристских расходов важна для измерения воздействия туризма на экономику и отдельные её секторы.

Международные въездные посетители для каждой страны являются благом, поскольку они стимулируют развитие национальной и местной экономики, обеспечивают приток иностранной валюты и помогают финансировать строительство объектов, которыми могут пользоваться все граждане. Именно измерение расходов въездных туристов позволит оценить экономическое воздействие туризма на национальном и местном уровне. Не менее важно изучение доходов страны от внутреннего и выездного туризма.

Максимальное увеличение вклада туризма в общее экономическое благосостояние граждан является важной стратегической целью как развитых, так и развивающихся стран. С помощью менеджмента можно увеличить чистые экономические выгоды от туристской деятельности, т. е. обеспечить превышение экономических результатов над издержками, связанными с функционированием туризма.

Чтобы получить полную картину воздействия туризма на экономику страны, следует решить четыре последовательные задачи:

- измерить валовой вклад туризма в национальную экономику, т. е. узнать «валовые экономические выгоды» от него;
- определить валовые экономические издержки от туристской деятельности;
- установить чистый экономический вклад туризма в национальную экономику;
- выявить резервы, повышающие величину этого вклада.

Для решения названных задач необходимо определить показатели, наиболее значимые для менеджмента:

личные доходы граждан. Туризм оказывает непосредственное воздействие на денежные доходы граждан, обеспечивая их занятость в фирмах, на предприятиях и в организациях. С этим понятием тесно связана занятость населения, выражающаяся количеством рабочих мест на полный или неполный рабочий день;

коммерческие доходы. Это валовые денежные поступления, образующиеся благодаря расходам посетителей. Чистые доходы являются показателем жизнеспособности фирмы, обслуживающей туристов. Они создают средства для капиталовложений и показывают эффективность обслуживания туристов той или иной фирмой;

государственные доходы. Это поступления в государственную казну, образующиеся в результате туристской деятельности. Сюда входят налоги и сборы. Кроме того, в ряде стран есть государственные объекты, которые непосредственно обслуживают туристов. Это место размещения туристов, развлекательные заведения и даже магазины. Поступления от продажи товаров и услуг на этих объектах считаются государственными доходами;

валовой внутренний продукт (ВВП) формируется и от туристской деятельности внутри страны. Возможно рассчитать долю поступлений от туризма в ВВП;

поступления чистой иностранной валюты [1].

Валовые туристские издержки возможно определить как выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению туристских услуг и продуктов до потребителей и удовлетворению их спроса. В условиях нехватки ресурсов измерение экономической эффективности туризма без подсчёта соответствующих издержек связано с большим риском и, по существу, невозможно. Более того, такой подход может нанести серьёзный ущерб окружающей среде, резко повысить стоимость общественных служб, обеспечивающих туристов, а также значительно снизить качество жизни местных жителей.

Экономическое управление в отношении оптимизации туристских издержек сводится к определению их видов и источников образования, чтобы в последующем найти наиболее эффективные управляющие воздействия по их разумному сокращению. Беспредельное же их сокращение приводит к снижению качественных параметров развития туризма, а соответственно, и к уменьшению эффективности управленческой деятельности.

В процессе управления следует изучить то, какие из всех издержек наиболее сильно коррелируют с эффективностью туристской деятельности. Вполне возможно, что некоторые статьи издержек для какой-то категории туристов будут отсутствовать. Например, посетители какой-либо страны не создадут издержек, в области регулирования охоты и рыболовства или лесного хозяйства. В связи с этим подсчёт бюджетных издержек, связанных с туризмом, предполагает определение доли всех категорий этих издержек, которые приходятся на посетителей.

После определения валовых экономических выгод для страны (личных доходов, занятости, коммерческих доходов и их поступлений в государственную казну и издержек) [1] необходимо произвести примерную оценку чистого дохода от отдельных типов посетителей.

Если экономическую эффективность можно выразить количественно – оценить её в денежном выражении, то систему общих и частных показателей социального плана измерить очень сложно или же просто невозможно. Речь идёт прежде всего об удовлетворённости работников и способности их адаптации к условиям внутренней и внешней среды. Таким образом, туристская организация достигает своей цели за счёт эффективного использования трудового потенциала своих сотрудников посредством интеграции их деятельности, морали, социального климата повышения взаимного доверия между ними и т. д. Применительно к управлению туризмом целесообразно рассмотреть два аспекта. Поскольку большая часть требований к социальной эффективности связана с системой управления трудовыми ресурсами, то главная задача управления состоит в том, чтобы

создать эффективную туристскую структуру, позволяющую обеспечить комфортные условия труда и повысить уровень жизни своего персонала за счёт его профессионального развития и управления его деловой карьерой [1].

Между экономической и социальной эффективностью в сфере туризма существуют взаимосвязь и взаимообусловленность. Повышение экономической эффективности в сфере туризма на микро- и макроуровнях как первопричина создает условия для повышения эффективности социальной. Это в равной мере относится и к микро-, и к макроэкономическому уровню сферы туризма. Следует, однако, помнить о том, что причина и следствие могут меняться местами. Динамика социальной эффективности — как положительная, так и отрицательная — оказывает обратное воздействие на динамику эффективности экономической. Это влияние может быть как позитивным, так и негативным. Эту истину подтверждает весь исторический опыт России.

Несмотря на то, что проблеме экономической эффективности посвящено большое количество работ, единого подхода к ее определению нет. Эффективность – это оценочная категория, она является субъективной мерой [2, С. 52].

В условиях рыночной экономики важным моментом является определение эффекта от реализации инноваций. Эффект инновационной деятельности является многоаспектным, так как эффект от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся в следующих смыслах: продуктивном (улучшение качества и рост товарных ассортиментов); технологическом (рост производительности труда); функциональном (рост эффективности управления) и социальном смысле (улучшение качества жизни) [3].

Следует отметить, что в зависимости от временного периода учета результатов и затрат различают показатели эффекта за расчетный период и показатели годового эффекта. В свою очередь продолжительность принимаемого временного периода зависит от следующих факторов, а именно: продолжительности инновационного периода; срока службы объекта инноваций; степени достоверности исходной информации; требований инвесторов. Общим принципом оценки эффективности является сопоставление эффекта (результата) и затрат. В зависимости от учитываемых результатов и затрат различают следующие виды эффекта от реализации новшеств: экономический, социальный, налоговый, научный, ресурсный, экологический.

- *Экономический эффект* характеризует стоимостную оценку результативности научных исследований, проявляется в снижении себестоимости продукции, работ, услуг, росте прибыли.

Таким образом, экономическим эффектом называется результат, приводящий к сбережению трудовых, материальных или природных ресурсов либо позволяющих увеличить производство средств производства, предметов

потребления и услуг, получающих стоимостную оценку.

Критерием оценки величины коммерческой эффективности является соотношение чистой приведенной стоимости и величины вложенных инвестиций. Экспертным путем получены пороговые значения коммерческой эффективности: менее 100% - проект неэффективен; от 100 до 120% - недостаточная эффективность; от 120% до 150% - средний уровень эффективности; более 150% высокая эффективность [4].

При выборе государством проектов для поддержки приоритетное значение должна иметь общественная эффективность, включающая расчет и сопоставление следующих видов эффектов:

1) *социальный эффект* – проявляется в повышении безопасности для жизни и здоровья человека, безопасности труда, улучшении условий труда, других социально значимых результатов. Социальным называется результат, способствующий удовлетворению потребностей человека и общества, не получающих, как правило, стоимостной оценки (улучшение здоровья, удовлетворение эстетических запросов и т. д.). Многие проявления социального эффекта нельзя измерять прямо или косвенно, здесь приходится ограничиваться лишь качественными показателями. Чем значительнее социальное достижение, тем сложнее дать ему интегральную количественную оценку. Для этого пришлось бы суммировать множество эффектов, одни из которых имеют лишь качественные характеристики, а другие измеряются в несопоставимых системах единиц. Очевидно, целесообразна разработка шкал предпочтений, охватывающих всю совокупность показателей общественного благосостояния, а также использование экспертных методов оценки;

2) *налоговый эффект* – предполагает изменение налоговых поступлений за счет производства и внедрения инноваций, прежде всего НДС, акцизов, налога на прибыль, налога на имущество. Этот эффект определяется по данным налоговой отчетности и выражается показателем прироста налоговых поступлений в результате внедрения инноваций [265];

3) *научный эффект* – характеризуется как накопление новых знаний в области свойств и явлений материального мира, проявляется в виде научных публикаций, докладов, открытий, защищенных диссертаций, изобретений и выражается показателем прироста достижений, новых для отрасли. Научно-технический эффект может быть оценен через ожидаемый экономический эффект. Исследования [4] показывают: 15% результатов прикладных исследований характеризуются потенциальным экономическим эффектом и 85% - ожидаемым;

4) *ресурсный эффект* – влияние результатов инновационной деятельности на производство и потребление того или иного вида ресурсов выражается показателем снижения объемов потребления ресурсов в результате использования инноваций;

5) *экологический эффект* – снижение отрицательных воздействий на окружающую среду, выражается показателем изменения платежей за

загрязнение окружающей среды и (или) показателем изменения выбросов вредных веществ в результате внедрения новшества [4].

Критерий оценки величины общественной эффективности – средний темп изменения соответствующих социально-экономических показателей.

Экспертным путем получены пороговые значения для оценки общественной эффективности: проект неэффективен, если средний темп изменения социально-экономических показателей менее 100%; если «положительное» изменение позиций составляет от 100 до 103% – эффективность недостаточная; от 103 до 107% – средний уровень эффективности; более 107% – высокая общественная эффективность [4].

В целом проблема определения экономического эффекта и выбора наиболее предпочтительных вариантов реализации инноваций требует, с одной стороны, превышения конечных результатов от их использования над затратами на разработку, изготовление и реализацию, а с другой – сопоставления полученных при этом результатов с результатами от применения других аналогичных по назначению вариантов инноваций. Особенно остро возникает необходимость быстрой оценки и правильного выбора варианта на фирмах, применяющих ускоренную амортизацию.

Метод исчисления эффекта (дохода) инноваций, основанный на сопоставлении результатов их освоения с затратами, позволяет принимать решение о целесообразности использования новых разработок.

В соответствии с вышеизложенным можно сделать следующие выводы. Реализация нововведений имеет конечной целью достижение лучших результатов по сравнению с аналогом. Цена на новую продукцию должна найти признание у потребителя, в то время как цена на продукцию, выпуск которой предусмотрен инвестиционным проектом, уже получила рыночное подтверждение.

Воздействие перечисленных факторов обуславливает особенности определения экономической эффективности инноваций: при оценке эффективности инноваций необходимо учитывать не только общую массу дохода, но и ее прирост по сравнению с аналогом; уделять первостепенное значение процессу выбора наилучшего варианта из числа возможных; метод оценки эффективности инноваций должен базироваться на системе оценочных показателей, учитывающих государственные интересы, интересы создателей, производителей, потребителей и бюджета; методы оценки эффективности инноваций должны включать показатели, отражающие интегральный (общий) эффект от создания, производства и эксплуатации инноваций.

В целях оценки общей экономической эффективности инноваций должна использоваться система следующих показателей:

1) интегральный эффект – представляет собой величину разностей результатов и инновационных затрат за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному, году, т. е. с учетом дисконтирования результатов

и затрат;

2) индекс рентабельности инноваций (JR). Метод дисконтирования или метод соизмерения разновременных затрат и доходов помогает выбрать направления вложений средств в инновации, когда этих средств особенно мало. Данный метод полезен для организаций, находящихся на подчиненном положении и получающих от вышестоящего руководства уже жестко сверстанный бюджет, в котором суммарная величина возможных инвестиций в инновации определена однозначно.

Индекс рентабельности тесно связан с интегральным эффектом. Если интегральный эффект (Эинт) положителен, то индекс рентабельности $JR > 1$, и наоборот. При $JR > 1$ инновационный проект считается экономически эффективным. В противном случае $JR < 1$ – неэффективен. Другими словами, здесь сравниваются две части потока платежей: доходная и инвестиционная;

3) норма рентабельности, представляющая собой ту норму дисконта, при которой величина дисконтированных доходов за определенное число лет становится равной инновационным вложениям. Данный показатель характеризует уровень доходности конкретного инновационного решения;

4) период окупаемости. Это один из распространенных показателей оценки эффективности инвестиций. В отличие от используемого в отечественной практике показателя «срок окупаемости капитальных вложений», он также базируется не на прибыли, а на денежном потоке с приведением инвестируемых средств в инновации и суммы денежного потока к настоящей стоимости.

Еще раз подчеркнем, что в общем случае эффективность есть отношение полезного эффекта (результата) к затратам на его получение [5].

При этом следует различать понятия «результативность» и «эффективность», на что указывал Питер Друкер [6].

Некоторые авторы, в свою очередь, Р. Дафт [7], Мильнер [8] понятие «эффективность организации» разделяют на две различных составляющих: эффективность и экономичность.

Рассмотрим одну из важных составляющих оценок эффективности – экономичность систем управления. В работах [9, 10, 11], Тихомирова А.В. предлагает оценивать экономичность системы управления предприятия как

$$\mathcal{E}_c = \frac{Z_y \cdot 100}{\Phi_{об} \cdot K_1 + \Phi_{ос} \cdot K_2},$$

где $\mathcal{E}_c$ – экономичность системы;

Z_y – затраты на управление;

$\Phi_{об}$, $\Phi_{ос}$ – оборотные и основные фонды, соответственно;

K_1 и K_2 – коэффициенты, характеризующие уровни, соответственно, кооперирования и концентрации производства.

Кроме того, важным показателем является удельный вес затрат управления, определяемый отношением затрат на содержание аппарата управления к стоимости реализованной продукции [12].

Показатель доли затрат на управление Дзу в сумме общих затрат рассчитывается следующим образом:

$$Дзу = \frac{З_y}{З_{общ}},$$

где $З_{общ}$ – общие затраты, из которых необходимо исключить следующие виды затрат: на сырье, материалы и полуфабрикаты [13].

Показатель «доля затрат на одного управленческого работника из числа общих затрат предприятия за определенный период» (Дэр) составляет

$$Дэр = \frac{З_{общ}}{Ч_{уп}},$$

где $Ч_{уп}$ – численность управленческого персонала на предприятии.

Экономия от сокращения потерь рабочего времени Эвр составляет

$$Эвр = (В \cdot Ч \cdot \Phi) S,$$

где $В$ – сокращенные потери времени в течение рабочего дня, ч.;

$Ч$ – численность работников, которые уменьшили потери, чел.;

Φ – годовой фонд рабочего времени одного работника из управленческого персонала предприятия, дни;

S – среднегодовая стоимость 1 чел.-дня управленческого персонала [14; 15, С. 52].

Коэффициент, характеризующий гибкость системы управления к изменениям внутренней среды, определяется как соотношение фактического числа управленческих решений, связанных с изменениями внутренней среды, к общему числу управленческих решений за рассматриваемый период [3].

Коэффициент, характеризующий адаптацию системы управления к изменениям внешней среды, равен отношению фактического числа управленческих решений, связанных с изменениями внешней среды к общему числу управленческих решений за рассматриваемый период [2].

Показатель производительности рассчитывается как отношение стоимости реализованной продукции (информации) к численности управленческого персонала [3].

Экономия за счет уменьшения текучести кадров Эт равна

$$Эт = \sum P_i \left(1 - \frac{Кч_1}{Кч_2}\right),$$

где P_i – среднегодовой ущерб от текучести кадров (уменьшение производительности труда в течение двух недель у работников, решивших уволиться; низкая производительность труда у вновь принятых на работу; затраты, связанные с обучением, и др.) [15, С. 52-53];

$Кч_1$ и $Кч_2$ – фактический и ожидаемый коэффициенты текучести кадров, соответственно, в %.

Коэффициент, характеризующий уровень мотивации персонала равен отношению фактического уровня оплаты труда и стимулирования к фактическому уровню оплаты труда и стимулирования эталонной организации за рассматриваемый временной период [12, С. 35-37].

Показатель коммуникативности будет выражать оценку научно-

технического уровня процесса принятия управленческих решений [2]:

1. Экономический эффект от применения компьютерных и интернет-технологий на предприятии

$$\begin{aligned}\mathcal{E} &= \Pi - (E_n \cdot R + 3k); \\ \Pi &= \frac{A_2 - A_1}{A_1} \Pi_1 + \frac{C_1 - C_2}{100} A_2;\end{aligned}$$

где E_n – нормативный коэффициент эффективности инвестиций;

R – инвестиции по внедрению компьютерных технологий;

$3k$ – затраты на эксплуатацию компьютерной техники;

A_1, A_2 – объем реализуемой продукции до и после внедрения компьютерных и интернет-технологий на предприятии;

C_1, C_2 – себестоимость реализуемой продукции до и после внедрения компьютерных и интернет-технологий на предприятии;

Π – общая прибыль;

Π_1 – прибыль от реализации продукции до внедрения компьютерных и интернет-технологий на предприятии.

2. Экономический эффект от снижения трудоемкости обработки информации $\mathcal{E}_{тр}$

$$\mathcal{E}_{тр} = \sum (T_1 - T_2) S,$$

где T_1, T_2 – трудоемкость i -й управленческой процедуры (операции) до и после рационализации работ, чел.-дни;

n – число процедур (операций) [15, С. 51].

Комплексный набор показателей оценки эффективности системы управления позволяет повысить уровень эффективности действующей системы управления туристской организации, помогает выбрать наиболее рациональный вариант разрабатываемых управленческих нововведений и наглядно оценить результаты внедрения управленческих нововведений в туристской организации.

Условием для существования туристской организации в долгосрочной перспективе является ее способность меняться в соответствии с изменяющимися рыночными факторами. Постоянно меняющиеся рыночные условия требуют наличия в туристской организации управленческих механизмов, направленных на отслеживание изменений и тенденции, контролирующих необходимость и обеспечивающих проведение преобразований во внутренней среде туристской организации. Таким необходимым элементом системы механизма реализации управленческих инноваций является система оценка эффективности управленческих инноваций.

Недостаточное использование инновационных технологий, технологическая отсталость, зависимость от сырьевого сектора экономики, незначительная поддержка производства с нематериальными активами и интеллектуальной собственностью (патенты, ноу-хау, изобретения и т.д.) тормозят развитие производства российской продукции. Эксперты

констатируют, что рост экономики России, связанный с использованием передовых технологий, почти в 7,5 раз ниже экономически развитых стран, что подтверждает отставание инновационного развития экономики России [16].

Оценка социально-экономической эффективности в сфере рекреации и туризма относится к наименее разработанной и наиболее дискуссионной теме. В целом это обусловлено недостаточной разработанностью методологических и методических вопросов для данной сферы в отечественной науке. Во многом сложность изучения вопросов социально-экономической эффективности этой сферы в России определяется разнообразием экономических, социальных и культурных условий регионов. [17].

Инновационные процессы имеют смысл лишь в том случае, если обеспечивают рост эффективности производства и услуг при снижении вреда экосистеме. При качественном совершенствовании факторов воспроизводства инновационное развитие будет иметь ряд особенностей. Во-первых, в инновационных процессах первостепенным является изменение качества производства услуг. Данное изменение не должно сводиться лишь к экономическим результатам. Таким образом, инновация и эффективность соотносятся как средство и цель. Повышение эффективности производства товаров и услуг свидетельствует о росте инновационных преобразований.

Во-вторых, величина результата зависят непосредственно от механизма инновационных процессов, заложенного в росте эффективности. Региональный механизм хозяйствования, его адаптация к современным требованиям производства товаров и услуг имеет связь с целым рядом факторов повышения эффективности. Динамика развития и динамика эффективности инновационных процессов не всегда совпадает, но при более полном использовании существующих факторов, влияющих на системы экономики, между ними возникает прямая связь.

В-третьих, объективная возможность повышения эффективности уже заложена в самой природе инновационного принципа и механизма его осуществления. При инновационном развитии возникают большие интеллектуальные и материальные затраты, а отдача отложена во времени. Эффект от сокращения цикла формирования интенсивного воспроизводства, степень принципиальной новизны технологии и техники, активация процессов трансформации в региональных системах экономики являются решающими факторами более эффективной реализации инновационной деятельности.

Рассматривая проблемы комплексной оценки эффективности сложных экономических систем, следует отметить, что на данный момент выбор инновационных проектов осуществляется на основе «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» (2000

г.)¹²¹, имеющие статус официального издания. Методические рекомендации базируются на методологии, которая повсеместно используется современной международной практикой. Также в них применяются подходы, разработанные в отечественных методиках. Однако они не в полной мере подходят для оценки эффективности инноваций и требуют соответствующей корректировки, в связи с тем, что реализация нововведений имеет конечной целью достижение лучших результатов по сравнению с аналогом. Цена на новую продукцию должна найти признание у потребителя, в то время как цена на продукцию, выпуск которой предусмотрен инвестиционным проектом, уже получила рыночное подтверждение. В основу оценки и отбора инновационного проекта должны быть положены следующие основные принципы: независимости; протяженности; денежных оценок; максимизации; динамичности; сравнимости; перспективности; многоэтапности оценки; учета неопределенности и рисков.

Применение документа в сфере туризма выявило ряд его недостатков и ограничения использования, основным из которых является невозможность использования методики в оценке социальной эффективности инвестиций в туризм. В этой связи необходимо проработать вопрос о контурах отраслевой методики социальной эффективности инвестиционных проектов в сферу туризма и о принципиальной системе расчетов.

Выбор экономических показателей для характеристики социально-экономического развития туризма в методиках оценки ведется на основе оценки зависимостей между ними, употребления различных критериев оптимальности и др., но при этом фактически отсутствует единое обоснование всех критериев, на основе которых создается модель анализа.

При этом, по мнению ряда исследователей, в настоящее время система показателей, отражаемых в статистической отчетности, не отвечает задачам объективной оценки экономического потенциала.

В изучении эффективности экономических систем большую роль играет технологический подход, позволяющий анализировать их, принимая во внимание сферы и стороны функционирования. Этот подход имеет значение при оценке работы многофункциональных, неоднородных систем (внутренний туризм и др.), имеющих двойственную природу, реализуя собственную социальную миссию при достижении серьезных экономических результатов. Кроме того, процесс применения инновационных технологий в туризме является эффективным инструментом концепции «импортозамещения» в сфере туризма.

Большинство используемых методик оценки социально-экономического развития туризма недостатком своим имеют отсутствие основы для оценки – единой, важнейшей характеристики или обоснованного

¹²¹ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание / Руководители авт. коллектива: В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. Москва. Экономика. 2000. 421 с.

набора характеристик социально-экономической системы, на основании динамики которых проводилось бы обоснование употребляемых в модели экономических показателей, определение их весовых коэффициентов и т. п. В методиках оценки часто отбор экономических показателей для характеристики социально-экономического развития туризма ведется на базе анализа зависимостей между ними, употребления различных критериев оптимальности и т. п., но при этом фактически отсутствует единое обоснование всеохватывающего критерия, на основе которого строится модель оценки.

Недостаток многих подходов к оценке социально-экономического потенциала системы состоит в отсутствии разработок их методологии, т.е. в отсутствии принципов выбора показателей, формул и способов их расчета. Интерпретации результатов хода исследования также представляют сложность. Причинно-следственные связи и тенденции развития социально-экономической системы видны не всегда. Оценивая социально-экономический потенциал системы, разумно пользоваться подходом, основывающимся на методах многомерного статистического анализа с употреблением общедоступных официальных статистических данных. На базе данного подхода предлагается алгоритм оценки социально-экономического потенциала туризма:

1. Определение показателей, характеризующих экономическое состояние сферы туризма.
2. Проверка определенных критериев на однородность.
3. Определение плотности корреляционных связей конкретных признаков, проверка значимости корреляционной матрицы, выделение наиболее индикативных показателей с помощью корреляционного анализа.
4. На основе выделенных индикативных показателей методами системного анализа проводится группировка регионов России для получения представления об инновационно-инвестиционном потенциале туризма в регионе в сравнении с другими субъектами федерации.

Подобный алгоритм позволяет, используя научно обоснованные методы статистического анализа, оперировать данными и более точно интерпретировать полученные результаты.

Методика поможет наиболее точно и с минимальными потерями проанализировать эффективность социально-экономического развития системы, ее реализация позволит решить ряд частных задач. Данный подход особенно важен при анализе деятельности неоднородных, многофункциональных систем, таких, например, как, внутренний туризм, который имеет двойственную природу, реализуя свою социальную миссию и достигая значимых экономических результатов.

Использованные источники:

1. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма. Мн.: Бел. гос. эконом. ун-т, 1999. 514 с.

2. Блаженкова Н.М. Теория и методология анализа влияния управленческого учета на результативность хозяйственной организации. Монография. Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2008.
3. Титова В.А., Султанов А.Р. Оценка эффективности управленческих инноваций на предприятии [Текст] / В.А. Титова, А.Р. Султанов // Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум». 2012. №2. // <http://www.iupr.ru>. С. 392-395.
4. Чекулина Т.А. Концепция инновационного развития экономики России: практико-ориентированный подход: автореф. дис. ... докт. экон. наук. Тамбов: 2011. 48 с.
5. Чистов Л.М. Измерение и анализ результата и эффективности производства. М.: 1984.
6. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003.
7. Дафт Р.Л. Менеджмент, СПб., 2002. Ч V, VI.
8. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. 7-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009.
9. Менеджмент: теория и практика в России: учебник / под ред. А.В.Тихомировой, А.Г.Поршнева, О.А.Дайнеко. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003.
10. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством. М.: Экономика, 1984. 103 с.
11. Тихомирова А.В. Эффективность управления производством и специфика ее оценки в процессе совершенствования управления: Учеб. пособие для слушателей ФОППиС и веч. спец. фак. переподгот. кадров "Орг. управления пр-вом и науч. исслед.". М.: МИУ, 1984. 62 с.
12. Шивцова А.Б. Оценка эффективности функционирования системы управления организацией: монография / А.Б. Шивцова, Т.Н. Дмитриева. Воронеж: ГОУВПО «Воронежский государственный технический университет», 2007.
13. Самыгин С.И. Менеджмент персонала: учеб. пособие / С.И.Самыгин, Л.Д. Столяренко. Ростов н/Д.: Феникс, 1997.
14. Селиванова Г.П., Шарапова В.М. Эффективность экономического механизма хозяйствования. Екатеринбург: Изд-во УрГСХА, 1999.
15. Сидорова Е.Е. Основы анализа эффективности системы управления предприятием: учеб. пособие / Е.Е.Сидорова; ВолгГТУ. Волгоград, 2008.
16. Семенкин Е.С., Медведев А.В. Экономико-математическое моделирование инновационного развития экономических систем // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева. Вып. 4(37). 2011. С. 220.
17. Даниленко Н.Н. Региональные туристские ресурсы: понятие, влияние на развитие туризма, стратегия управления. Иркутск: изд-во БГУ ЭП, 2008. 210 с.
18. Самаруха А.В., Дулесов А.Н., Краснов Г.И. Эффективность инновационных процессов в ходе трансформации региональной экономики.

УДК 351.72:614.2

*Чарахчян К.К., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Экономики и менеджмента»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Армавир
Россия, г. Армавир
Дохнов И.Н.
магистрант 3 года обучения
магистерская программа «Финансовые
отношения в банковской сфере»
ФГБОУ ВО «Российский государственный
социальный университет»
Россия, г. Москва*

**ВОЗМОЖНОСТИ ДОПОЛНЕНИЯ БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ
ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПОРЯДКА ФИНАНСИРОВАНИЯ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

*Charahchyan K.K., PhD in Economics of the department of "Economics
and Management" of Kuban State University, branch in Armavir, Russia.
Dohnov I.N. 3-year undergraduate education Master's program "Financial
relations in the banking sector," Russian State Social University, Moscow,
Russia.*

**THE BANKING SERVICES IN EFFECTIVE ORDER ARE
FINANCED BY THE MUNICIPAL PUBLIC HEALTH.**

Abstract. The article is devoted to the public health system, its issues are related on the financing activities from the budgets of federal, regional and local levels. The terms of development of public health agencies have differences from basic conditions, which are defined with the developments of modern public health. The cooperation with banks allows to strengthen the financial bases of public health institutions.

Keywords: public health, finance system, compulsory health insurance, the budget funds, commercial banks, social and economic developments of the society.

Аннотация. Статья посвящена системе здравоохранения, в ней рассматриваются проблемы, связанные с финансированием ее деятельности из бюджетов федерального, регионального и местного уровней. Условия развития государственных учреждений здравоохранения очень сильно отличаются от тех базовых условий, которые предопределяют современное развитие здравоохранения в целом. Сотрудничество с банками позволяет укрепить финансовую основу деятельности учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: здравоохранение, система финансирования,

обязательное медицинское страхование, бюджетные средства, коммерческие банки, социальное и экономическое развитие общества.

В процессе хозяйственной деятельности между различными субъектами экономических отношений, в том числе и муниципальных учреждений здравоохранения, осуществляются денежные расчеты (по взаимным поставкам материальных ценностей, предоставлению услуг и выполнению работ). Денежные расчеты возникают также при выполнении учреждениями и организациями финансовых обязательств по платежам в бюджет, ссудам банка и другим обязательным платежам.

Преобладающим же является безналичный денежный оборот, сущность которого состоит в том, что платежи производятся путем перечисления (перевода) денег со счета плательщика на счет получателя средств. Безналичные расчеты осуществляются без участия наличных денег посредством движения денежных средств через счета в банках и путем зачета взаимных требований. Использование этого вида расчетов приводит к сокращению наличных денег в обращении и уменьшению затрат, связанных с печатанием, перевозкой и хранением наличных денег [1].

Здравоохранение – одна из ведущих направлений деятельности государства, целью которой является организация и обеспечение доступного медицинского обслуживания всего населения. Система финансирования данной отрасли представляет собой наиболее серьезную работу по контролю за выполнением всех обязательств муниципальных учреждений здравоохранения, и носит политический, экономический, социальный, правовой, а также научный характер, направленный на сохранение и укрепление физического здоровья каждого человека и поддержание его жизнедеятельности на высоком уровне.

Системы финансирования здравоохранения можно классифицировать по 2-м основным формам:

- по источнику формирования средств;
- по форме их распределения.

Источники формирования средств муниципальных учреждений здравоохранения не всегда влияют на формы их распределения. Системы с одним и тем же источником формирования средств могут иметь разные характеристики распределения.

Источниками финансирования могут являться:

1. Общие налоговые доходы всех видов и уровней. К ним относятся: налоги на прибыль, налоги на добавленную стоимость, подоходный налог и др. Они поступают в государственный или муниципальный бюджет, а затем распределяются по разным отраслям. Решающую роль при распределении средств имеют сложившиеся бюджетные приоритеты.

2. Целевые денежные поступления представляют собой определенные налоги, устанавливаемые на акцизные товары, такие как алкоголь, табак.

Определенная часть поступлений от сбора этих налогов в целевом порядке направляется на улучшение современного состояния здравоохранения. Этот вид налога не определяет систему финансирования здравоохранения, поскольку является дополнительным к основному источнику финансирования. Его доля в формировании средств здравоохранения незначительна.

3. Целевой взнос на обязательное медицинское страхование (ОМС) или налог, взимаемый с работников посредством вычитания с заработной платы, Взнос на ОМС обычно исчисляется в виде фиксированного процента к фонду оплаты труда.

4. Личные средства граждан и иные источники.

Они представляют собой денежные средства, не проходящие через каналы государственного перераспределения, а поступающие в медицинские учреждения напрямую в виде оплаты медицинских услуг на месте их получения. Кроме того, это могут быть доходы от сдачи определенного имущества в аренду, либо от продажи медицинских технологий и др. Также в качестве источников финансирования могут выступать благотворительная помощь, предоставленная специальными организациями, фондами и иными учреждениями, средства работодателей, направляемые на создание собственной медицинской базы и всевозможные пожертвования частных лиц.

Ни одна страна не может использовать определенную систему финансирования в чистом виде, в основном предполагается смешение бюджетной, страховой или чисто платной систем финансирования. Системы финансирования здравоохранения основаны на доминирующем источнике финансирования. В Российской Федерации система финансирования учреждений здравоохранения базируется на основном источнике – бюджетном финансировании и в качестве дополнения дефицита средств применяются страховая и платная системы.

В настоящее время в России действует бюджетно-страховая модель финансирования учреждений здравоохранения. Федеральный закон РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» предусматривает, что бесплатная медицинская помощь населению предоставляется за счет двух главных источников – бюджета и системы ОМС. В 1998 г. Правительством РФ была утверждена Программа государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи, на основе которой формируются и действуют все территориальные программы государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи. В данном случае медицинская помощь подразделяется на следующие виды:

1. Медицинская помощь, оказываемая гражданам РФ за счет средств бюджетов всех уровней.

2. Медицинская помощь, предоставляемая населению по программе ОМС, а именно по системе территориального финансирования (ТПОМС).

3. Специализированная медицинская помощь, предназначенная для граждан РФ и осуществляемая за счет средств федерального бюджета [2].

Последняя категория определена достаточно четко, она представляет собой дорогостоящую специализированную амбулаторно-поликлиническую и стационарную помощь, оказываемую строго в федеральных медицинских учреждениях по квотам Министерства здравоохранения и социального развития РФ.

Одной из основных проблем использования территориальных программ государственных гарантий гражданами РФ, является отсутствие информации о финансовой обеспеченности данной программы, о ее объемах, о сроках реализации, что в конечном итоге не дает право оценить реальный вклад этой программы в общую систему здравоохранения.

Разграничение расходных обязательств между консолидированным бюджетом региона и системой ОМС представляется определенной схемой.

Расходные обязательства между бюджетами, с одной стороны, и системой ОМС, с другой, разграничены по:

- видам медицинской помощи – «базовые» виды медицинской помощи включены в ТПОМС, в то время как отдельные виды помощи отнесены к обязательствам бюджетов;

- видам лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) – отнесение финансирования отдельных ЛПУ к обязательствам бюджетов или ОМС отчасти обусловлено оказываемыми ими видами помощи и другими причинами (например, фельдшерско-акушерские пункты оказывают «базовую» медицинскую помощь и тем не менее не включены в ТПОМС);

- категориям получателей помощи – граждане, по каким-либо причинам не застрахованные в системе ОМС, получают экстренную и неотложную медицинскую помощь за счет средств бюджетов;

- статьям бюджетной классификации – часть затрат учреждений, работающих в системе ОМС, не включается в тарифы ОМС, а финансируется за счет бюджетов [3].

Обязательное медицинское страхование представляет собой часть государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств ОМС в полном объеме и на условиях, соответствующих программам ОМС. Система призвана обеспечить охрану здоровья и получение необходимой медицинской помощи в случае заболевания.

Основная цель обязательного медицинского страхования состоит в сборе и сохранении страховых взносов, которые в конечном итоге используются в качестве финансирования при предоставлении медицинской помощи всем категориям граждан на законодательно установленных условиях и в гарантированных размерах.

Согласно Федеральному закону РФ «О медицинском страховании

граждан в Российской Федерации», субъектами ОМС являются: гражданин, страхователь, страховая медицинская организация, медицинское учреждение. При страховании неработающих граждан в качестве страхователей выступают государственные органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления. Страхователями для работающих граждан являются работодатели – предприятия, организации, учреждения, физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Страховщиками являются юридические лица – страховые медицинские организации, имеющие государственную лицензию на осуществление ОМС.

Сегодня порядок отчислений страховых взносов утвержден Федеральным Законом от 24.06.2009г. №212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные Фонды обязательного медицинского страхования». Следуя указанному закону все зарегистрированные в территориальных фондах ОМС в качестве страхователей плательщики, осуществляют выплаты в соответствии со следующими тарифами:

В 2010 году тарифы имели следующее соотношение:

Федеральный фонд ОМС – 1,1%, а территориальные фонды ОМС – 2%.

В течение 2011–2012 гг.: Федеральный фонд ОМС – 1,1%, территориальные фонды ОМС – 1,2%. В течение 2013–2014 гг.: Федеральный фонд ОМС – 1,6%, территориальные фонды ОМС – 2,1%.

Помимо поступлений от страхователей в виде страховых взносов на ОМС, финансовые средства Федерального и территориальных фондов ОМС образуются за счет:

- поступлений добровольных взносов юридических и физических лиц;
- доходов от использования временно свободных финансовых средств и нормированного страхового запаса;
- поступлений из иных источников, не запрещенных законодательством.

Все формы контроля в отношении исчисления и своевременности уплаты взносов осуществляют территориальные фонды ОМС путем проведения сверки плательщиков страховых взносов на основании имеющихся у них данных об их учете в качестве страхователей по ОМС в порядке определяемом ФФОМС.

За счет средств ОМС финансируется территориальная программа ОМС, в рамках которой гражданам предоставляется амбулаторно-поликлиническая, стационарная медицинская помощь в объеме и на условиях, определенных ТПОМС.

Так система обязательного медицинского страхования была введена для осуществления полного финансового обеспечения здравоохранения.

Система ОМС стала дополнением к бюджетному финансированию

учреждений здравоохранения, то есть ее главная цель состоит в том, что бы уменьшить разрыв между необходимым уровнем финансовых средств и сегодняшним состоянием финансовой обеспеченности сферы здравоохранения [4].

Процесс финансирования сферы здравоохранения регулярно требует вливания финансовых средств, и связано это в основном с постоянным развитием медицинских технологий, которые в свою очередь, увеличивают количество расходов.

Муниципальные учреждения здравоохранения нуждаются в совершенствовании системы планирования их деятельности, а именно в пересмотре и пересчете устаревших норм и нормативов, которые используются при составлении сметы расходов, возможность приближения их к современным рыночным условиям.

Необходимо строго следовать, при финансировании деятельности учреждений здравоохранения, порядку защищенных статьями расходов (заработная плата, медицинские расходы, продукты питания, мягкий инвентарь, коммунальные услуги), которые требуют определенный объем финансовых средств.

Предоставление учреждениям здравоохранения права самостоятельного и оперативного выбора и определения направлений расходов повлечет за собой улучшение ситуации в учреждениях «на местах».

На сегодняшний день основная часть бюджетных средств поступает в учреждение без четкого соотношения с фактическими объемами оказываемой медицинской помощи, вследствие чего покрывается лишь часть затрат. Каждое учреждение должно получать бюджетные средства за конкретные объемы оказываемой медицинской помощи, которые государство в состоянии оплатить. Эти объемы могут составлять 30–70% мощности учреждения, но они будут оплачиваться по полному тарифу, при этом возмещая все необходимые издержки. Остальная часть мощности учреждения может быть использована для оказания медицинской помощи за счет прочих источников финансирования, а именно: за счет оказания платных медицинских услуг или по системе обязательного либо добровольного страхования.

В связи с ростом расходов на оказание медицинской помощи необходимо составить схему оплаты за госпитализацию в стационар, по которой предприятия и физические лица будут вносить предоплату за оказание медицинских услуг. В оказании платных услуг большую помощь как населению, так и муниципальным медицинским учреждениям, могут оказать коммерческие банки. Администрации медицинских учреждений совместно с банками необходимо наладить взаимовыгодное сотрудничество, способствующее привлечению временно свободных средств фирм и их сотрудников.

Целесообразно составить бизнес-план внебюджетной деятельности, в котором предусмотреть:

- маркетинговые исследования рынка платных медицинских услуг;
- рекламу платных медицинских услуг;
- рассмотреть процесс оказания дополнительных услуг, повышающих конкурентоспособность данного учреждения.

Для осуществления этих мероприятий можно заключить договоры со сторонними организациями на аренду помещений.

Важнейшим элементом социального и экономического развития общества является медицинское обслуживание населения. Затраты общества на развитие здравоохранения имеют не только социальное, но и экономическое значение. Эффективность здравоохранения как отрасли сферы обслуживания заключается в том, что, оберегая и восстанавливая здоровье человека – главной составной части производительных сил общества, оно тем самым способствует росту производительности труда, продлению трудоспособного периода трудящихся. Все это в свою очередь содействует росту национального дохода страны и повышению благосостояния народа. В этом выражается важнейший вклад здравоохранения в экономику.

Использованные источники:

1. Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело [Текст]: учебник. М.: Банки и биржи, 2012. 540 с.
2. Постановление Правительства Российской Федерации «О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2010 год» от 02 октября 2009 года №811// СПС «гарант», 2016.
3. Александрова, О.Ю. Организационно-правовые проблемы реализации прав граждан в системе обязательного медицинского страхования / О.Ю. Александрова В.В. Мадьянова А.П. Столбов // Здравоохранение. – 2013. – №9. – С. 157–164.
4. Князева Е.Г. Страхование как общественная категория. Метод. материал. / Е.Г. Князева. Екатеринбург, «Уралсистем-консалтинг». 2010. 198 с.
5. Матевосян М.Г. Распределение инвестиционных ресурсов банковского сектора в аспекте решения задач модернизации экономики России // Вестник СКГИ: рецензируемый научно-практический журнал. Экономические науки. – №2(18), Ставрополь, 2016.
6. Матевосян М.Г., Хамидуллина А.И. Использование рейтинговых систем оценок в межбанковской конкуренции // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 35. – С. 55–60. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56732.htm>.

*Черненко И.Н.
преподаватель
кафедра профессиональной подготовки
Уфимский юридический институт МВД России
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ ОБ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫХ ГАРАНТИЯХ ПРАВ И СВОБОД ГРАЖДАН

Аннотация

Центральным звеном механизма реализации прав и свобод личности в любом государстве являются гарантии, которые включают в себя экономические, политические, организационные и правовые.

Экономические гарантии включают в себя эффективную работу промышленного комплекса страны, сельского хозяйства, то есть обеспечение продовольственной безопасности, устойчивую финансовую систему, рост благосостояния граждан и многое другое. С этой точки зрения экономические гарантии прав и обязанностей граждан в сфере государственного управления в современных условиях, конечно, явно недостаточны.

Политические гарантии прав граждан предусматривают приоритет личности в обществе и государстве, высшей ценностью признается права и свободы человека, идеологическое разнообразие, что включает в себя и многопартийность, сильную и устойчивую государственную власть во главе с президентом Российской Федерации как гарантом Конституции РФ, разумный компромисс законодательной и исполнительной власти, исключающий конфронтацию, широкое согласие в многонациональном, многоконфессиональном обществе.

Организационные гарантии прав и обязанностей граждан в сфере государственного управления представляют собой разветвленную систему различных государственных и общественных организаций в центре и на местах. Это судебные органы, прокуратура, органы внутренних дел (полиция), органы юстиции, адвокатура, нотариат, контрольные органы, разнообразные государственные инспекции, государственные надзорные органы.

Все эти организационные структуры осуществляют деятельность по практическому претворению в жизнь предоставленных гражданам прав и свобод и выполнение возложенных на них обязанностей.

ABSTRACT

A Central element of mechanism of realization of rights and freedoms of individuals in any state are guarantees, which include economic, political, institutional and legal.

Economic guarantees include effective operation of an industrial complex, agriculture, the food security, sustainable financial system, growth of welfare of citizens and much more. From this point of view of economic guarantees of the

rights and responsibilities of citizens in the field of public administration in modern conditions, of course, is clearly insufficient.

Political guarantees of the rights of citizens provide for the priority of the individual in society and the state, the Supreme value recognized rights and freedoms, the ideological diversity that includes a multiparty system, a strong and stable state power headed by the President of the Russian Federation as the guarantor of the Constitution, a reasonable compromise legislative and Executive powers that excludes confrontation, widespread agreement on the multinational, mnogokonfessionalnom society.

Organizational guarantees of the rights and responsibilities of citizens in the field of public administration are a complex system of various state and public organizations in the center and in the field. It is the judiciary, the Prosecutor's office, bodies of internal Affairs (police), the judiciary, the bar, notary offices, and regulatory authorities, various state inspections, state oversight bodies.

All these organizations operate on the practical implementation of the given citizens rights and freedoms and the fulfilment of their duties.

Ключевые слова: защита; protection, безопасность; security, гарантии; warranty, правовые гарантии; legal guarantees.

В числе гарантий реализации прав и свобод личности важнейшее место занимают правовые (юридические) гарантии.

Важно отметить, что политические, экономические, духовные гарантии сами по себе не служат основанием для реализации прав и свобод личности. Собственно гарантиями они становятся лишь через юридическую форму и организационные усилия государства и общества.

Среди правовых гарантий прав и свобод различают условия, которые обеспечивают их правомерную реализацию (гарантии реализации) и условия их защиты (гарантии защиты). При этом гарантии реализации прав и свобод нацелены на создание оптимальных условий их осуществления. Гарантии защиты действуют в том случае, когда права и свободы гражданина нарушаются или возникают препятствия на пути их использования. В число юридических гарантий защиты прав и свобод граждан входят меры, направленные на выявление фактов правонарушений, меры защиты, юридической ответственности, процессуальные формы правоохранительной деятельности.[1]

Под административно-правовыми гарантиями прав граждан понимаются закрепленные в законодательстве средства и способы, которые призваны обеспечить реализацию и защиту прав граждан в сфере деятельности исполнительной власти (государственного управления). При анализе административно-правовых гарантий необходимо отметить, что они непосредственно связаны с государственным управлением и с деятельностью органов исполнительной власти, их должностных лиц. Именно на эти органы

и эти лица соответствующие административно-правовые нормы возлагают юридические обязанности по реализации прав и свобод граждан и по созданию необходимых для этого условий.

Одной из важнейших юридических гарантий реализации прав и свобод личности является механизм деятельности главы государства - Президента РФ, который, согласно ст. 80 Конституции, является гарантом прав и свобод граждан. Эту функцию Президент Российской Федерации реализует путем издания нормативных правовых актов, направленных на защиту личности, а также участвуя в законотворческом процессе.

Указом Президента РФ от 6 ноября 2004 г. N 1417 ранее действовавшая Комиссия по правам человека при Президенте РФ была преобразована в Совет при Президенте РФ по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека. Названным Указом Президента РФ было утверждено Положение о данном Совете.

В соответствии со ст. 114 Конституции РФ меры по обеспечению законности, прав и свобод граждан осуществляет Правительство РФ. Согласно Федеральному конституционному закону "О Правительстве Российской Федерации" оно обеспечивает проведение единой государственной социальной политики, реализацию конституционных прав граждан в области социального обеспечения, а также осуществляет иные функции в данной сфере.[2]

Одним из важнейших институтов защиты прав и свобод граждан в сфере деятельности исполнительной власти, предусмотренным Конституцией РФ, является институт Уполномоченного по правам человека. Его деятельность более демократична и менее формализована по сравнению с другими институтами, осуществляющими защиту прав граждан. Деятельность Уполномоченного по правам человека регламентирована Федеральным конституционным законом от 26 февраля 1997 г. "Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации".[3]

Уполномоченный способствует восстановлению нарушенных прав, совершенствованию законодательства Российской Федерации о правах человека и гражданина и приведению его в соответствие с общепризнанными принципами и нормами международного права, развитию международного сотрудничества в области прав человека, правовому просвещению по вопросам прав и свобод человека, форм и методов их защиты.

Уполномоченный рассматривает жалобы граждан Российской Федерации и находящихся на территории Российской Федерации иностранных граждан и лиц без гражданства - жалобы на решения или действия (бездействие) государственных органов, органов местного самоуправления, должностных лиц, государственных служащих, если ранее заявитель обжаловал эти решения или действия (бездействие) в судебном либо административном порядке, но не согласен с решениями, принятыми по его жалобе, а также жалобы на решения палат Федерального Собрания

Российской Федерации и законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

В сфере исполнительной власти важными являются и процессуальные механизмы защиты прав и свобод граждан. Осуществление такой защиты происходит в определенном процессуально-процедурном порядке, как правило, с вынесением акта применения. В соответствии с законодательством Российской Федерации защита прав и свобод граждан осуществляется соответствующими государственными органами, для которых характерны свои процессуальные особенности деятельности, в том числе свои механизмы защиты прав и свобод.

Важнейшей процессуально-процедурной формой защиты прав и свобод личности, в том числе в сфере исполнительной власти, является судебная защита, определенная ст. 46 Конституции РФ и которая гарантируется каждому человеку и гражданину. В ч. 2 ст. 118 Конституции РФ отмечается, что судебная власть осуществляется посредством конституционного, гражданского, административного и уголовного судопроизводства. Все эти формы судопроизводства должны стать эффективными способами защиты прав и свобод граждан.

Особое место в деле защиты прав и свобод человека и гражданина отводится Конституционному Суду, деятельность которого определяется Конституцией Российской Федерации и Федеральным конституционным законом от 21 июля 1994 г. "О Конституционном Суде Российской Федерации". Конституционный Суд Российской Федерации является судебным органом конституционного контроля, самостоятельно и независимо осуществляющий судебную власть посредством конституционного судопроизводства. В соответствии с указанным законом одной из важных функций Конституционного Суда является проверка по жалобам на нарушение конституционных прав и свобод граждан, конституционности закона, примененного или подлежащего применению в конкретном деле.

Важным механизмом защиты прав и свобод граждан в сфере исполнительной власти является обжалование в суд действий и решений государственных органов и должностных лиц, нарушающих права и свободы граждан. Закон Российской Федерации "Об обжаловании в суд действий и решений, нарушающих права и свободы граждан" был принят 27 апреля 1993 г. Этот закон расширил пределы судебного контроля, предусмотрев возможность обжалования нормативных актов, а также действий государственных органов и должностных лиц.

В соответствии с этим законом каждый гражданин вправе обратиться с жалобой в суд, если считает, что неправомерными действиями (решениями) государственных органов, органов местного самоуправления, учреждений, предприятий и их объединений, общественных объединений или должностных лиц, государственных служащих нарушены его права и свободы. При этом гражданину предоставлено право самому решать вопрос о

направлении жалобы в суд либо в вышестоящий в порядке подчиненности государственный орган, причем подача жалобы в суд не обусловлена обязательным предварительным рассмотрением этой жалобы по линии административной. За гражданином закреплено право выбора суда либо по своему месту жительства, либо по месту нахождения органа, должностного лица, действия которого обжалуются.

Преимущества судебного порядка рассмотрения состоят в том, что судебному рассмотрению свойственны независимость, объективность, гласность, публичность, профессионализм, высокий авторитет принятого решения. Отсюда - эффективность защиты прав граждан, реальность их восстановления.

Порядок оспаривания в суде решения, действия или бездействия органа государственной власти и должностного лица гражданином (организацией), если они считают, что нарушены их права и свободы, определяется главой 25 "Производство по делам об оспаривании решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, должностных лиц, государственных и муниципальных служащих" Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации.

Прокуратура Российской Федерации призвана охранять права и законные интересы личности. В этих целях прокурор опротестовывает незаконные правовые акты государственных органов, нарушающие права личности, активно участвует в охране прав в гражданском судопроизводстве, привлекает виновных в нарушении прав к юридической ответственности.

В административном порядке жалобы рассматриваются, как правило, вышестоящими государственными органами и должностными лицами тех органов и должностных лиц, действия которых обжалуются. Основания и порядок разрешения таких жалоб регламентируются в каждом случае отдельными нормативными правовыми актами - Кодексом об административных правонарушениях, дисциплинарными уставами и др.

Использованные источники:

1. Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г. [Электронный ресурс]: Гарант Платформа F1 Эксперт / НПП «Гарант-Сервис». – Версия от 14 марта 2009 г. – Электрон. дан. – М., 2008; Уфа: Гарант-Регион, 2008.–Режим доступа: <http://www.garant.ru>. – Загл. с экрана.
2. Конституция Российской Федерации [Текст]. – М. : Приор, 2001. – 32 с.
3. Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации [Текст] : федер. конституционный закон от 26 февраля 1997 г. № 1-ФКЗ // Собр. законодательства Российской Федерации. – 1997. – № 9. – Ст. 1011.

Черненко И.Н.
преподаватель
кафедра профессиональной подготовки
Уфимский юридический институт МВД России
Россия, г. Уфа

СЛУЖЕБНО - РОЗЫСКНЫЕ СОБАКИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ОПЕРАТИВНО-СЛУЖЕБНЫХ ЗАДАЧ

В материалах настоящей статьи рассматривается кинология как к направлению правоохранительной деятельности способствовал выделению значительных финансовых и людских ресурсов. В правоохранительную систему приходили люди, знающие собак и желание с ними работать. С помощью собак раскрывались преступления предотвращались правонарушения, и этот опыт до сих пор может служить примером эффективности применения такого специфичного специального средства, как служебная собака.

Ключевые слова: кинология, служебная собака, использование и применение собак, дрессировка собак, специальное средство.

SEARCH DOGS WHEN PERFORMING OPERATIONAL TASKS

The material of this article is considered cynology as the direction of law enforcement helped to allocate significant financial and human resources. The law enforcement system were people who know dogs and a desire to work with them. With the help of dogs to solve crimes prevented the offense, and this experience still is an example of the effectiveness of this specific special tools such as a service dog.

Keywords: cynology, working dog, use and application of dogs, training dogs, special agent.

В настоящее время, в период роста криминогенной активности и появления преступных направлений, малоизвестных еще двадцать лет назад (наркотогровля, терроризм, торговля людьми), для сотрудников полиции использование такого универсального спецсредства, как служебная собака, могло бы стать хорошим подспорьем при решении служебных задач. Не случайно Президент в своем послании Федеральному собранию Правительства Российской Федерации отмечал, что преступный мир, по существу, бросил вызов государству¹²².

Категорически нельзя сбрасывать со счетов нормативно-правовую базу, которая рассматривает ряд вопросов по применению и использованию собак, правила содержания и сбережения, обеспечение безопасности в процессе контакта человека с собакой в повседневной жизни, иную юридическую ответственность и права лиц, являющиеся собственниками собак.

¹²² См.: Постановление Совета Федерального Собрания Российской Федерации № 3233 «О состоянии борьбы с преступностью и мерах по укреплению правопорядка и законности в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ № 31 от 31 июля 2002 г.

Также немаловажно рассмотреть социальные аспекты, которые напрямую влияют как на научные изыскания, так и на нормативно-правовую базу.

Для реализации вышеуказанных пунктов необходимы различные учебные заведения, в том числе и высшие, где имеется соответствующая научная и материальная база, проводится подготовка специалистов по различным профилям и направлениям, издаются научные труды, где решением той или иной задачи по кинологии занимаются высокоспециализированные научные сотрудники.

Конечным результатом любой науки является практическое применение в деятельности человека. В отличие от других отраслей животноводства, кинология относится к непродуктивной отрасли. Действительно, собака не является производителем молока, мяса, шерсти, иной продукции в тех объемах, которые могли бы удовлетворить потребность человека в этих продуктах. Для этих целей издревле человеком приручены и одомашнены другие виды животных. Основной задачей кинологии является корректировка поведения животного, с учетом врожденных способностей собаки (острота чутья, выносливость, социализированность и т.д.) с полезным конечным результатом для человека.

На сегодняшний день востребованность собак в различных сферах деятельности человека не уменьшается, а в некоторых областях требует развития и расширения. Спектр применения и использования собак достаточно широк:

1. охрана объектов;
2. преследование и задержание преступников;
3. поиск человека по его запаховым следам;
4. поисково-спасательные мероприятия;
5. поиск и обнаружение наркотических веществ и психотропных средств;
6. поиск и обнаружение оружия и взрывчатых веществ;
7. поиск трупов и человеческих останков;
8. поиск и обнаружение руд, минералов и иных полезных ископаемых материалов;
9. поиск и обнаружение утечек нефтепродуктов и газа в трубопроводах;
10. одорологические исследования;
11. охотничье-промысловое собаководство;
12. пастушье собаководство;
13. использование собак для медицинских и других научных исследований;
14. собаки-поводыри для лиц инвалидов по зрению;
15. ездовые собаки в качестве транспортного средства;
16. лечебная кинология (Канис-терапия);
17. кинология – как вид спорта и другие виды применения и

использования.

Отдельным пунктом необходимо выделить собак-компаньонов, которые живут рядом с нами, наравне с другими членами семьи, являются нашими любимцами, создают положительный эмоциональный фон и душевное равновесие, особенно для одиноких и больных людей.

Этот сектор кинологии наиболее обширен и наименее регулируем, вследствие слабого контроля или полного отсутствия такового со стороны соответствующих органов законодательной и исполнительной власти. Если вышеперечисленные направления кинологии, вследствие принадлежности их различным ведомствам и общественным объединениям хоть как-то организованы и имеется возможность их контролировать и анализировать, то собаки, принадлежащие лицам не состоящие в данных организациях, в лучшем случае состоят на учете в местных органах самоуправления и не более того. Независимо от того, что существует определенная нормативно-правовая база в отношении этих граждан, данные законы исполняются не в полном объеме или не исполняются вообще вследствие различных причин.

Основными субъективными причинами являются – незнание гражданами существующего законодательства, нарушение элементарных правил содержания и сбережения собак и иных животных, отсутствие знаний и навыка по воспитанию собак, отсутствие возможности содержать собак должным образом вследствие слабой материально-финансовой обеспеченности, не уделяется для собак необходимого количества времени и др.

Основными объективными причинами являются – невозможность гражданами выполнить пункты закона вследствие не обеспечения условий для его выполнения со стороны курирующих органов, не обеспечение граждан своевременной информацией о проводимых мероприятиях, не проводится с населением разъяснительная работа и др.

В ведомствах, где используются и применяются собаки по какому-либо роду деятельности, в соответствии с действующим законодательством, разработаны определенные правила, тесты и нормативы подбора, подготовки и применения собак. Имеется перечень лиц с соответствующей подготовкой, ответственных за их исполнение. Регулярно проводятся дрессировочно-тренировочные занятия, а также систематические проверки собак по профилю подготовки собак, проверки специалистов-кинологов на профессиональную пригодность. Проводятся иные организационные мероприятия обеспечивающие рациональное применение собак, то есть с наименьшей затратой физических, материальных и временных ресурсов, и с наиболее высоким конечным результатом.

Собаки, которые находятся у частных лиц, в большинстве случаев, не имеют элементарную подготовку по навыкам послушания, что значительно усложняет владельцам собак контакт с ней, создает другие трудности при общении с другими людьми, которые окружают их в повседневной жизни.

Большинство владельцев собак имеют слабую теоритическую подготовку, не имеют практических навыков дрессировки собак. Такие частники, не имеющие специальной подготовки и соответствующего опыта в содержании и воспитании собаки, в своем стремлении получить знания и практические навыки, в основном обращаются к специальной литературе, к частным дрессировщикам, либо на курсы в какой-либо кинологической организации.

Изучая общедоступную литературу по кинологии, владелец собаки получает, в основном, поверхностную информацию по каждому разделу кинологии, зачастую пресыщенную терминами. При изучении этих изданий, по каждому разделу необходим свой специалист, который доступным языком мог бы расшифровать материал. Данные источники включают в себя немного об анатомии и физиологии, краткие сведения о наиболее распространенных породах, кормление, немного об уходе и содержании, столько же о болезнях собак, список снаряжения на собак, еще меньше по дрессировке собак. И не слова про нормативно-правовые отношения и тактически-грамотные действия при возникновении нестандартных ситуаций. Многие авторы этих «произведений» не имеют специального кинологического образования и по своему существу являются всего лишь составителями учебного пособия, почерпнув материал из более ранних источников. При этом подобные авторы нередко искажают материал, что приводит к различным противоречиям, загоняя неопытного владельца собаки в информационный тупик.

Дрессировщики, которые практикуют дрессировку собак, в большинстве своем занимаются только практической частью, при этом пропускают теоритическую часть. В основном это аккордная система занятий, т.е. чем быстрее провел курс занятий – тем быстрее получил финансовое вознаграждение. Также, это следствие того, что они также не имеют специального кинологического образования, а всего лишь овладели практическими навыками дрессировки собак. Хуже всего, если подобные дрессировщики занимаются подготовкой собак без учета ее индивидуальных особенностей. Как правило, исходя из различных соображений, дрессировщик выбирает какой-либо один метод дрессировки из всего существующего многообразия, который, как ему кажется, является наиболее оптимальным и дрессирует всех собак по одному шаблону. Благо, что проконтролировать грамотность его действий обычно некому, а все условия дрессировки собаки с ее владельцем обговариваются устно. В большинстве своем владельцы собаки плохо представляет, какой у собаки в конечном итоге должен быть минимум выработанных навыков и нормативы подготовленности. Как следствие, подготовка собаки таким дрессировщиком оставляет желать лучшего. При этом никакими юридически зафиксированными гарантиями подобные дрессировщики владельцев собак не обеспечивают.

Несколько лучше обстоят дела в различных общественных организациях, так как там имеется наличие соответствующих специалистов и

в большинстве своем могут достаточно грамотно подготовить собаку. Но в основном эти организации обеспечивают только собак соответствующими документами о подготовленности. Владелец собаки остается в стороне, так как эти организации, по своему статусу, не могут иметь государственной аккредитации на преподавательскую деятельность, направленную на подготовку специалистов по кинологии. В итоге получается, что владельцы собак, даже имея приличный практический опыт, по существующему законодательству не может считаться специалистом-кинологом.

Это равносильно тому, что приобретая автомобиль, но, не имея водительского удостоверения соответствующей категории, независимо от мастерства вождения, гражданин не имеет право управлять транспортным средством. Это объясняется тем, что автомобиль является средством повышенной опасности и лица ответственные за его эксплуатации должны иметь соответствующую подготовку, о чем должно быть юридически зафиксировано в документах соответствующего образца, обязаны содержать автомобиль в надлежащем состоянии и предпринимать ряд других мер установленных законом. Кроме всего, при поступлении на курсы вождения автомобиля, с граждан требуют медицинские документы, свидетельствующие о том, что по своему физическому и психическому состоянию они могут быть допущены к управлению автомобилем. Из правоохранительных органов необходим документ, свидетельствующий о том, что гражданин не имеет взысканий за нарушения по ряду нормативно-правовых актов. То же самое можно сказать про оружие.

Возвращаясь к нашим собакам, не будем забывать, что собака, при не соблюдении соответствующих правил, не реже автомобиля в различных ситуациях является средством повышенной опасности, а в большинстве случаев еще и плохо управляемым. Перечень негативных последствий достаточно обширен, независимо от породы, возраста и пола собаки. Причинение неудобств окружающим, вследствие нарушения правил содержания, биологическая угроза – собаки могут распространять ряд заразных заболеваний, физическая – в виде причинения укусов, психологическая – при неуправляемом агрессивным поведением и т.д.

Кроме того, как известно, собака является отражением своего хозяина. Если владелец собаки психически неадекватен, находится в состоянии опьянения, кто может гарантировать безопасность окружающих его людей? Либо, в силу своей безответственности игнорирует простые правила профилактики заразных болезней. Где уверенность, что его собака не станет источником опасной инфекции? Не стоит забывать также о возрасте владельцев собак и их физических возможностях. Удержит ли на поводке 10-летний ребенок или больной человек в преклонном возрасте, собаку крупной породы, которой вдруг захотелось погоняться за кошкой или птицами? Еще хуже, если вдруг она понесется, увлекая за собой хозяина в сторону проезжей части дороги, или в другую зону повышенной опасности. Назревает вопрос –

почему же до сих пор с потенциальных собаководов не требуют специальной подготовки еще до приобретения собаки.

На сегодняшний день в нашей стране этот вопрос находится в подвешенном состоянии. В СМИ периодически вспоминают об этом. Особенно «обострение» наступает после трагических случаев с участием собак, после чего начинают говорить об издании новых законов о животных. Истерично предлагают проекты законов, в которых должны быть четко прописаны различные, в основном невыполнимые, запреты и ограничения. Исступлено, с пеной у рта, обвиняя собак во всех смертных грехах, забывают о том, что собаки, живущие рядом с нами, пользу приносят ежедневно, ежечасно – спасают людей, ограждают наше общество от наркотиков, ищут взрывчатые вещества, охраняют наше имущество и т.д. Забывают, что тандем человек-собака на взаимовыгодных условиях существует на протяжении тысячелетий и отношения между ними урегулированы самой природой. Есть ли смысл писать новые законы, если в существующих уже прописаны все нормы и правила. Но в большинстве своем даже они не исполняются. Неужели так и будет существовать псевдо угроза нашему обществу со стороны собак? Почему муссируя вопросы об «опасных породах», не рассматривается вопрос о владельцах собак, которые должны нести полную ответственность за поведение своих питомцев. Если смотреть в корень, в большинстве трагических случаях виновен именно человек – владелец собаки, который приобретая собаку, в лучшем случае не рассчитал своих способностей и возможностей по содержанию, воспитанию и обеспечению безопасности окружающих, в худшем – целенаправленно делает из нее «опасную собаку». Не надо забывать о том, что собака не выбирает хозяина, который воспитал бы у нее только полезные для человека качества. Она действует так, как ее научили, либо в силу своей природы, совершает иное, нежелательное для человека действие, от которого ее не успели своевременно отучить.

В чем же решение накопившихся проблем? Всем понятно, что необходимо изначально согласовать действия не только законодателей и владельцев собак, но и привлечь к решению проблемы специалистов из других областей и структур, научные учреждения и иные заинтересованные, хотя бы даже косвенно, организации и объединения. Что для этого необходимо:

1. разработать и утвердить единые и постоянные нормативы и минимумы при подготовке собак и их хозяев в масштабах государства (или субъектов государства). Можно за основу взять (или полностью перенять) уже существующие в различных ведомствах и структурах, а также общественных объединениях и организациях правила и нормативы. Законодательно закрепить их и требовать от владельцев собак исполнения этих законов в первую очередь;

2. определить «школьный» возраст для собак и ежегодно проводить

проверки подготовленности. Например, перед очередными плановыми профилактическими мероприятиями;

3. разработать закон, по лишению прав на владение собаками и иными животными лиц не должным образом соблюдающие правила и нормы содержания своих питомцев. Это, как правило – жестокое обращение с животными, намеренное натравливание собак на людей и других животных, злостное не соблюдение правил выгула и т.д. Также параллельно рассмотреть вопрос о передачи этих животных другим лицам или организациям, при этом все судебные издержки и средства на содержание собак до момента передачи взимать с нарушителей;

4. осуществлять контроль, на государственном уровне, за заводчиками при реализации собак гражданам. Очень важно, чтобы передаваемые заводчиками собаки (щенки) попадали в достойные и заботливые руки. То есть лица, приобретающие собак, должны иметь соответствующую кинологическую подготовку, психически устойчивыми, в состоянии воспитать здоровую и адекватную собаку, не создающую дискомфорта и не представляющую опасность для нашего общества;

5. оказывать финансово-материальную помощь организациям и энтузиастам, добровольно занимающиеся вопросами по урегулированию проблем с содержанием и воспитанием собак.

Использованные источники:

1. О полиции: федеральный закон от 07 февраля 2011 г. № 3-ФЗ. [Электронный ресурс]. //Консультант Плюс.
2. Преображенский М. А. Специальная подготовка сотрудников органов внутренних дел: учебное пособие // М. А. Преображенский. Ч. 1,2 – М.:, 2006.
3. Применение служебных собак в деятельности патрульно-постовых служб полиции: методические рекомендации // А. В. Матыченко, П. С. Седов. – Демодедово, 2013.

УДК 316.7

Чернов Н.В.

студент

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЯЗЫК НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются коммуникативные каналы, типы связей между жестикულიцией и текстом, виды невербального общения. Акцент делается на изучение особенностей способов передачи невербальной информации, определение его значения.

Ключевые слова: общение, невербальные средства общения, мимика, жестикულიция, пространство.

Общение составляет неотъемлемую часть в жизни человека, люди обмениваются различной информацией. Однако люди способны общаться не

только с помощью слов (вербально), но и при помощи языка тела (не вербально). При общении с другими людьми, сознательно или бессознательно, вместе со словами мы используем выражения лица, позы, жесты, голос, все из вышеперечисленного подпадают под сферу невербального общения. Невербальное общение часто упоминается как язык тела. Таким образом, инструментом невербального общения становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею [1; 3].

В прошлом, люди, которые были осведомлены о важности языка тела, и при общении сосредоточивали своё внимание главным образом на голосе и мимике их собеседника. Тем не менее, этого было недостаточно, так как при невербальном общении для того, чтобы понять истинное значение сообщения, важны все движения тела – осанка, походка, движения глаз, жесты, ноги, руки, туловище, голова, мимика, и манерность. Такого рода сообщения раскрывают истинные эмоции человека. Отслеживание такой информации в ходе общения дает нам сведения о морально-личностном потенциале партнера, о его внутреннем мире, настроении, чувствах и переживаниях, намерениях и ожиданиях, степени решительности или отсутствии таковой. Язык тела является ключом к внутреннему, психологическому и эмоциональному состоянию человека. Исследования показывают, что человеческое тело может производить более 7 миллионов уникальных движений. Следовательно, за счет разнообразия и богатства мимических возможностей наше тело способно транслировать огромное количество образов, становясь мощным инструментом доведения до окружающих людей необходимой информации.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10–11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения. Таким образом, невербальное общение в широком смысле – это «общение без помощи слов посредством множества коммуникативных каналов» [2; 4].

Существует 9 коммуникативных каналов невербального общения:

1. Кинесика – «изучает невербальные коммуникации, которые осуществляются с помощью телесных движений, причем каждое из них имеет определенное значение. Все движения тела могут нести определенное значение, которое проявляется в особой коммуникационной ситуации». Одни и те же движения имеют разный смысл. Поведение тела может быть подвергнуто системному анализу, потому что оно имеет системную организацию. Тело – это и биологическая, и социальная система.

2. Проксемика – связана с восприятием и использованием социального и личного пространства в коммуникации, дистанция между партнерами,

организация пространства при беседе и др. Человек будто бы окружен пространственной сферой, размеры которой зависят от культурной основы личности, от ее состояния, от социальной среды [5].

Существует 3 вида пространства:

Фиксированное, оно ограничено недвижимыми вещами, например, стенами в комнате. Полуфиксированное пространство, оно меняется, например, при перестановке мебели. Неформальное пространство – это личная и интимная территория, окружающая человека

3. Вокалика или паралингвистика – голосовые эффекты сопровождают слова. Это тон, скорость, сила, вид голоса, паузы, интенсивность звуков – каждый из них имеет свой особый смысл. Эти средства часто рассматриваются как вокальные ключи. Они говорят об эмоциях людей.

4. Физикатика – физические свойства человека.

5. Хаптика – люди прикасаются друг к другу по разным поводам. Это могут быть профессиональные, дружеские и вражеские касания).

6. Артефактика – к артефактам относятся одежда, украшения. Одежда как наиболее сильный фактор. Она должна соответствовать обстановке, социальному статусу и т. д.

7. Ольфактика – изучает запахи. Запах, возможно, самое сильное и влиятельное ощущение. По запаху у нас формируется мнение о собеседнике.

8. Эстетика – необходима при передаче сообщения или настроения через цвет или музыку. Музыка регулирует поведение, она стимулирует или же ослабляет определенные действия.

9. Тактильно-кинестезическая система.

Тактильная система – это прикосновения, пожатие рук, объятия и поцелуи. В общении они выполняют функцию одобрения, эмоциональной поддержки. Так как, слова зачастую являются основой человеческого вербального общения, но они могут часто обманывать, вводить в заблуждение, если мысль не правильно или не четко сформирована. Иногда смысл и содержание не передаются и воспринимаются желаемым образом, это означает, что произошла ошибка в процессе общения. В таком случае, невербальная форма общения (язык тела) может стать решением проблемы, то есть стать своего рода коммуникативным мостом. Во многих случаях невербальные сигналы находятся в более выгодном положении по сравнению с вербальными, так как они свободны от предубеждения. Кроме того, в случае, если невербальные реакции противоречат вербальным, люди чаще верят невербальным [6; 7; 8].

Стремление каждого из коммуникантов заключается в согласовании основных средств выражения – голоса, жестов, речи. Жесты иногда используются, чтобы дополнить, объяснить или проиллюстрировать текст.

С другой стороны, жесты могут находиться в противоречии с текстом –

как знак, который выражает осознанное, целенаправленное противоречие. невербальные средства общения, мимика, жестикуляция, дистанция, межнациональные различия.

Подводя итог, следует отметить, что невербальное общение включает в себя все формы неречевого поведения человека и играет большую вспомогательную, а иногда и самостоятельную роль в коммуникативном процессе. Мимика, жесты очень много передают информации непосредственно в подсознание слушателя независимо от его желания. Они могут не только усиливать, но и ослаблять вербальное воздействие. Очень важно установить хорошие отношения между вербальным и невербальным видами общения, так как они тесно связаны между собой, это способствует активному участию в общении, как на сознательном, так и на бессознательном уровнях [9; 10].

Использованные источники:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
2. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
3. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
4. Андреева Г.М. Общение как восприятие людьми друг друга отношения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – 190с.
5. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
6. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
7. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КБЮ, 1992.
8. Игебаева Ф.А, Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.
9. Игебаева Ф.А., Кильдиярова. И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
10. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.

МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ПРОЕКТАХ ГЧП

В статье рассматриваются проблемы мотивации работников сферы здравоохранения в условиях новой системы оплаты труда. Обосновывается, что использование механизмов ГЧП позволит повысить эффективность механизмов мотивации. Предложены направления реализации мотивационных механизмов в рамках государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: здравоохранение, мотивация, государственно-частное партнерство.

MECHANISMS OF MOTIVATION OF HEALTH WORKERS IN PPP PROJECTS

The article discusses the problem of motivation of health workers in the new wage system. It is proved that the use of PPPs will enhance efficiency of the mechanisms of motivation. The directions of implementation of incentive mechanisms in the framework of public-private partnerships.

Keywords: health, motivation, public-private partnership.

Одной из важнейших задач, стоящих перед здравоохранением, является подготовка кадров, мотивированных к повышению эффективности своей деятельности на основе использования высокотехнологичного оборудования, которым в последние годы в рамках программ модернизации оснащена данная сфера деятельности. Выполнению данной задачи способствовали введенные в государственных и муниципальных учреждениях с 1.12.2008 г. новая система оплаты труда, одним из основных принципом которой является формирование и работников мотивации к практической реализации имеющихся знаний, умений и навыков [2]. Таким образом, основными мотивационными механизмами являются финансовые, предполагающие использование стимулирующих выплат в зависимости от квалификации работников и сложности выполняемых работ. В структуре заработной платы медицинских работников выплаты стимулирующего характера стали составлять порядка 50% (рисунок 1).

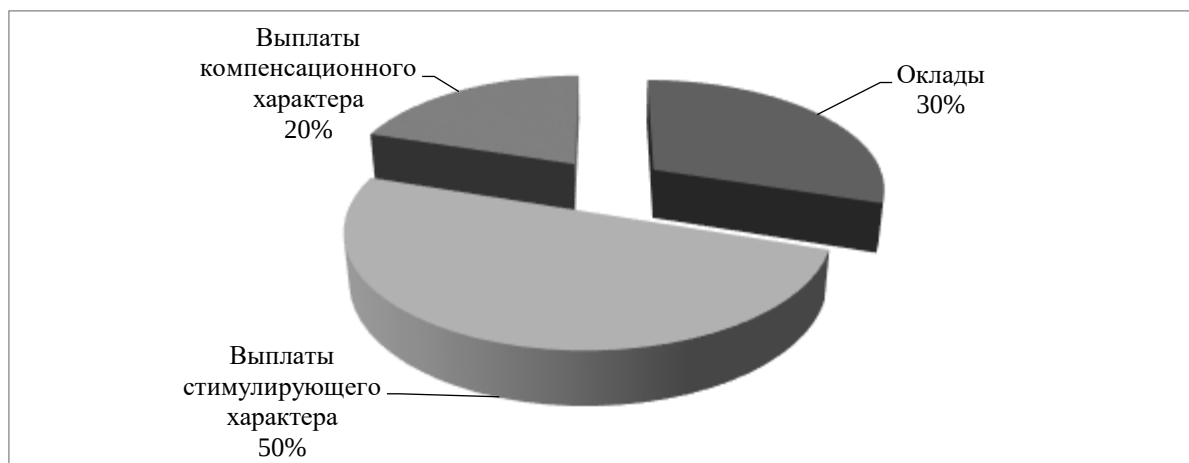


Рисунок 1. – Структура заработной платы медицинских работников в 2014 году [1]

Новая системы оплаты труда позволила существенно повысить роль стимулирующих выплат, но в то же время оказалась недостаточно эффективной в решении задач мотивации труда. Так, в частности, по словам Н.З. Ковязиной основными проблемами являются:

- показатели и критерии эффективности деятельности работников в большинстве медицинских учреждений были недостаточно проработанными и носили формальный характер;
- сохранился значительный удельный вес «статусных» выплаты стимулирующего характера (за стаж работы, за наличие почетных званий, ученых степеней), которые имеют низкую эффективность в современных условиях;
- в ряде случаев вместо показателей эффективности устанавливается набор штрафных санкций [1].

Тем самым, задача совершенствования мотивационных механизмов в сфере здравоохранения продолжает оставаться актуальной.

Представляется, что реализация механизмов ГЧП в здравоохранении позволит в значительной мере повысить эффективность систем мотивации труда. Заметим, что исследование в таком контексте позволяет обратить внимание не только на экономический характер механизмов стимулирования, но и на его институциональную составляющую с позиций установления формальных норм и правил.

В рамках реализации механизмов ГЧП возможно заключение эффективных контрактов с медицинскими работниками. Под эффективным контрактом понимается трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки.

Очевидно, что эффективный контракт нацеливает работника на эффективное выполнение целей учреждения при соблюдении собственных интересов личностного карьерного роста.

При разработке показателей эффективности деятельности следует ориентироваться, в первую очередь, на характеристику результатов деятельности медицинского учреждения, связанную с выполнением государственного задания, а также финансово-экономическую деятельность [4]. В соответствии с Приказом Министерства здравоохранения России от 28 июня 2013 года №421 показатели эффективности также должны включать показатели исполнительской дисциплины и быть непосредственно увязаны с удовлетворенностью граждан качеством оказания медицинской помощи, отсутствием обоснованных жалоб. Не менее важным является соблюдение кодексов профессиональной этики и трудовой дисциплины.

Другим направлением мотивации деятельности работников здравоохранения в рамках реализации механизма ГЧП может стать конкурсная поддержка деятельности отдельных сотрудников или коллективов, реализующих научно-исследовательские проекты по государственной тематике.

Согласно данным Министерства финансов России в рамках реализации государственных программ «Развитие здравоохранения», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» в 2016 году запланировано израсходовать 35,6 млрд. руб, в том числе 28,7 млрд.руб – на прикладные исследования, 6,8 млрд. руб. – на фундаментальные исследования. Всего на научные исследования в рамках государственных программ, связанных с медициной и здравоохранением («Развитие здравоохранения», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности»), запланировано 11,6 % от суммы средств, выделенных из федерального бюджета на гражданский сектор науки в 2016 г. [3].

В системе мотивационных механизмов большое значение имеют те из них, которые ориентируют медицинского работника на инновационную деятельность. В этом отношении может найти применение такой механизм как деловая практика. Как показывает анализ сложившейся деловой практики, инновационная деятельность большинства медицинских учреждений оценивается как невысокая. Это объясняется как недостаточно проработанной нормативно-правовой базой в сфере инноваций, так и недостаточным уровнем компетентности медицинских работников к использованию инновационных технологий, а также высокие риски реализации инновационных проектов. Реализация таких проектов в рамках ГЧП позволяет существенно снизить риски, а также сформировать коллектив, способный реализовать инновационную разработку в рамках отношений партнерства: государство – медицинское учреждение – бизнес в сфере медицинских технологий – наука.

Таким образом, реализация механизмов мотивации в проектах ГЧП позволяет существенно повысить их эффективность и обеспечить

согласованность целей развития медицинского учреждения с мотивами личностного карьерного роста.

Использованные источники:

1. Ковязина Н.З. Совершенствование системы оплаты труда медицинских работников в субъектах РФ в целях повышения качества оказания медицинских услуг. – М. 2016. 36 с.
2. Романчук И.Г. Новые системы оплаты труда в муниципальных учреждениях здравоохранения // Медицина в Кузбассе. 2012. №3. С.64-69.
3. Стародубов В.Н., Перхов В.Н., Нефедова Е.В., Колесников С.Н. Финансирование медицинской науки России в рамках государственных программ // Бюллетень Восточно-Сибирского научного центра Сибирского отделения Российской академии медицинских наук. 2016. №2 (108). С. 39-44.
4. Чернова О.А. Региональная финансовая политика в отражении процессов модернизации региональной экономики // Региональная экономка. Юг России. 2013. №2.С. 195-202.

УДК 332.1

Чижова Л.А., к.э.н.

доцент, старший научный сотрудник лаборатории

Уханов В.В.

аспирант

*Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Федеральный исследовательский центр комплексного изучения
Арктики» РАН (г. Архангельск)*

Россия, г. Архангельск

**ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР
РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ**

***Аннотация:** Нестабильная экономическая ситуация в стране и ряд других специфических факторов обуславливают рост теневой экономики как по России в целом, так и в её северных регионах в частности. Теневая экономика рассмотрена в статье как социально-экономический феномен; определена её роль, функции, последствия воздействия на экономику северных регионов. Авторами предложено разработать специальную методологию оценки теневой экономики как дестабилизирующего фактора развития регионов Севера, которая позволит учитывать уже имеющийся опыт и будет адаптирована к особенностям северных территорий.*

***Ключевые слова:** теневая экономика, социально-экономическое развитие, дестабилизирующий фактор, северные регионы.*

Chizhova Lyudmila Aleksandrovna
senior researcher of laboratory of
Federal Center for Integrated Arctic Research,
Russian Academy of Sciences (Arkhangelsk),
candidate of sciences (economics), associate professor
Russia, Arkhangelsk,
Ukhanov Vadim Vladimirovich
PhD student of
Federal Center for Integrated Arctic Research,
Russian Academy of Sciences (Arkhangelsk),
Russia, Arkhangelsk

THE SHADOW ECONOMY AS A DESTABILIZING FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE NORTHERN REGIONS

Abstract: *The unstable economic situation in the country and a number of other specific factors determine the growth of the shadow economy in Russia in whole and in its Northern regions in particular. The shadow economy discussed in the article as a socio-economic phenomenon; it also defines its role, functions, effects on the economy of Northern regions. The authors proposed to develop a special methodology for the assessment of the shadow economy as a destabilizing factor for regional development of the North, which will take into account already existing experience and will be adapted to the peculiarities of the Northern territories.*

Key words: *shadow economy, economic and social development, a destabilizing factor, Northern regions.*

Северные регионы России играют ключевую роль в развитии экономики страны, хотя бы потому, что в своей совокупности они обладают наибольшим сырьевым потенциалом. На Севере РФ добывается более 70% всей нефти и газового конденсата; более 90% естественного газа; основная часть цветных, редких металлов, золота; практически все алмазы и многие другие виды продукции, обеспечивающие более 60% экспорта России.

Северные регионы (Архангельская область, Сахалинская область, Мурманская область, Магаданская область, Ненецкий автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Чукотский автономный округ, Республика Карелия, Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Камчатский край) занимают почти 70% территории нашей страны, отличаются суровыми природо-климатическими условиями, низкой плотностью населения (в том числе необходимостью работы вахтовым методом), имеют ярко выраженные различия в социально-экономическом развитии [1].

Половина регионов Севера характеризуется посредственным уровнем инновационно-инвестиционной активности промышленности: довольно масштабными инвестициями в основной капитал за счёт природно-ресурсных

отраслей при явно недостаточной инновационной составляющей в них. Основная же часть инвестиционных ресурсов концентрируется в группе монопрофильных ресурсно-экспортных автономных округов [2].

Все перечисленные особенности северных регионов создают условия для развития и роста теневого сектора экономики.

В настоящее время, согласно оценкам Всемирного банка, уровень теневой экономики в России составляет 40-50% ВВП, при этом существенное влияние на рост данного показателя оказало большое количество санкций, введенных в течение последних лет [3].

В связи с нестабильностью экономической ситуации в стране, несостоятельностью бюджетов большинства субъектов РФ, ожидается увеличение налоговой нагрузки, что, безусловно, приведет к росту теневого сектора.

Теневая экономика как социально-экономический феномен в современных исследованиях рассматривается с двух позиций: 1) теневая экономика включает в себя криминальный сектор; 2) теневая экономика рассматривается отдельно от криминальной экономики (рисунок 1). Оба эти взгляда имеют право на существование, но в любом случае неправильно считать, что эти понятия совпадают.



Рисунок 1 – Теневая экономика как социально-экономический феномен

Теневая экономика дестабилизирует социально-экономическое развитие регионов и приводит к следующим явлениям:

1) снижается эффективность производственного процесса большинства предприятий (наблюдается рост хищений ресурсов, увеличение издержек производства, рост цен, снижение показателей прибыли и рентабельности);

2) рост дифференциации населения по доходу (увеличение децильного коэффициента);

3) ухудшение состояния государственного бюджета (недополучение

налогов);

4) происходит деформация структуры платежного оборота, наблюдается рост инфляции, увеличение инвестиционных рисков (снижение инвестиционной привлекательности региона);

5) теневая экономика становится социальной нормой.

Следует отметить, что теневая экономика играет не только негативную роль, выражающуюся в антисоциальном перераспределении доходов общества, уменьшении его благосостояния, снижении эффективности управления экономикой, но и несёт в себе позитивные возможности, сглаживает отрицательные условия развития бизнеса (рисунок 2).

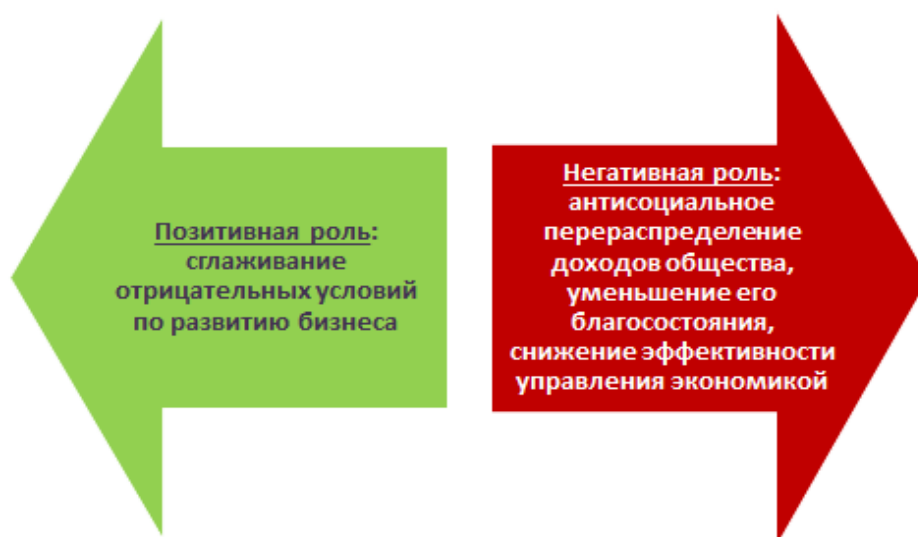


Рисунок 2 – «Дуализм» теневой экономики

Поэтому ряд исследователей [4] среди функций теневой экономики выделяют ряд позитивных функций: стабилизационная – обеспечивает восстановление равновесия системы, конструктивная – разрешение противоречий деструктивного характера, так и негативные: паразитическая – использование экономических ресурсов в целях собственного потребления, и деструктивная – разрушение целостности экономики как системы (рисунок 3).



Рисунок 3 – Экономические функции теневой экономики

Наиболее привлекательными в северных регионах с точки зрения формирования теневых схем являются следующие объекты:

- Северный завоз, который производится воздушным транспортом, речным и морским транспортом, в том числе с использованием Северного Морского пути. Северный завоз зависит как от погодных условий, так и от слаженной организации работы всех привлекаемых организаций. Прикрываясь суровыми природно-климатическими условиями, транспортной недоступностью поставщика, перевозчики организуют схемы с завышенной стоимостью, низким качеством продукции, списанием потерь. На практике эти схемы трудно проконтролировать;

- Крупные инвестиционные проекты. Освоение ресурсов территорий Севера требует большого объема инвестиций и сопряжено с высокими рисками природно-климатического, техногенного и экономического характера. Данные риски выступают благоприятным фактором для создания и функционирования «теневых» схем в экономике, влияющими на экономическую безопасность государства. Таким образом, любой инвестиционный проект освоения месторождений может иметь теневую составляющую. Компании, реализующие инвестиционные проекты на северных территориях должны учитывать фактор теневой экономики при осуществлении капитальных вложений и разрабатывать мероприятия по снижению влияния данного фактора на проект в целом [5].

Сложившаяся система отношений в теневой экономике требует определенного набора инструментов и методов для анализа, оценки и противодействия негативным процессам и их последствиям.

На рисунке 4 представлены наиболее известные в отечественной и

зарубежной практике методы оценки теневой экономики.

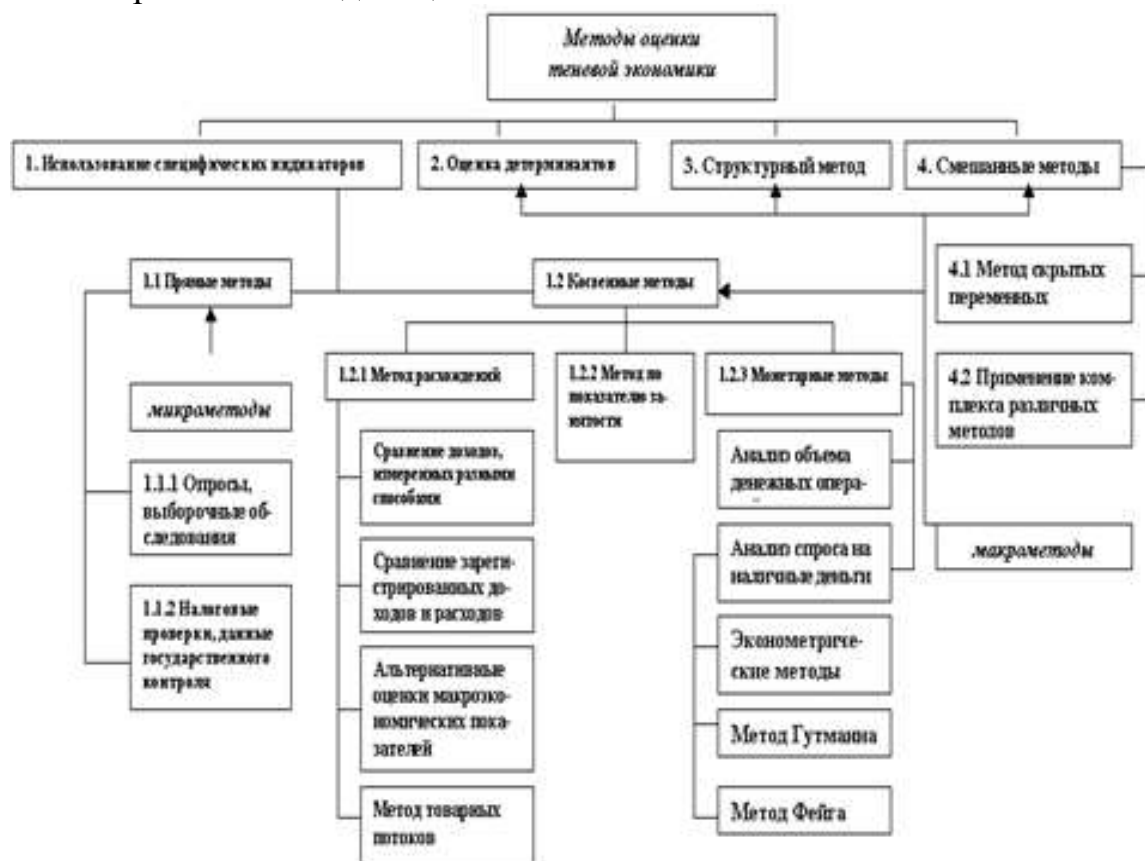


Рисунок 4 – Методы оценки теневой экономики

Отметим, что для оценки теневой экономики северных регионов России использование классических методов оценки затруднено в силу определённой специфики социально-экономического развития данных территорий:

1) Низкая доступность объектов ведения хозяйственной деятельности для проверок.

2) Относительная «автономия» реальных ресурсов и финансовых потоков. Сегодня центры управления финансовыми потоками крупных нефтегазовых, строительных, транспортных корпораций находятся не там, где расположены производственные мощности и природные ресурсы. Это делает практически невозможным проведение проверок территориальными контролирующими органами.

3) Высокие риски потерь и «форс-мажоров». Суровые природно-климатические условия и высокая аварийность на Севере позволяет недобросовестным экономическим агентам скрывать свои доходы [6].

Таким образом, для оценки теневой экономики в регионах Севера как дестабилизирующего фактора развития необходимо разработать специальную методологию оценки, которая с одной стороны учитывает уже имеющийся опыт, в том числе теоретический, а с другой стороны непосредственно привязана к особенностям северных территорий.

Использованные источники:

1. Гаджиев Ю. А., Акопов В. И. Социально-экономическое развитие северных регионов России // Экономика региона №3. - 2011. – С.80-88.
2. Стыров М.М., Колечков Д.В. Инвестиционно-инновационная активность промышленности северных регионов России // Известия Коми НЦ УрО РАН. 2015. №4 (24). – С.120-129.
3. Официальный сайт газеты «Московский комсомолец» <http://www.mk.ru/economics/2016/10/27/tret-rossiyan-uvereny-chto-zarabotat-mozhno-tolko-v-teni.html>
4. Смирнов А.И. Функции теневой экономики в социально-экономической системе / А. Смирнов, Е. Рогозинский // Экономические науки №4. – 2008.
5. Чижова Л.А. Фактор теневой экономики при реализации инвестиционных проектов в Арктике // Научное обозрение. - 2014. - № 10. – С. 218-220.
6. Уханов В.В. Методы оценки теневой экономике в Арктической зоне Российской Федерации // Мониторинг и оценка развития территорий Арктической зоны: материалы Международной научно-практической конференции / сост. А.В. Николаев; Сев. (Аркт.) федер. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Архангельск, 2016. – С.231-236.

УДК 332.1

Чижова Л.А., к.э.н.

**доцент, старший научный сотрудник лаборатории
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Федеральный исследовательский центр комплексного изучения
Арктики» РАН (г. Архангельск)
Россия, г. Архангельск**

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Арктическая зона РФ сегодня – это новый мегарегион, который имеет огромное геополитическое и экономическое значение для России, характеризуется достаточно проблемным состоянием транспортной инфраструктуры. В статье подробно рассмотрен вопрос применения различных моделей государственно-частного партнерства для реализации масштабных и долгосрочных проектов развития транспортной инфраструктуры российской Арктики. Особое внимание уделено учёту рисков в моделях государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, транспортная инфраструктура, Арктическая зона Российской Федерации.

*Chizhova Lyudmila Aleksandrovna
senior researcher of laboratory of
Federal Center for Integrated Arctic Research,
Russian Academy of Sciences (Arkhangelsk),
candidate of sciences (economics), associate professor
Russia, Arkhangelsk*

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: *The Arctic zone of the Russian Federation today is a new megaregion, which has huge geopolitical and economic importance for Russia, is characterized by a rather distressed state of the transport infrastructure. This article discusses the issue of the use of different models of public-private partnerships to implement large-scale and long-term projects of development of transport infrastructure of the Russian Arctic. Special attention is paid to risk-based models public-private partnerships.*

Key words: *public-private partnership, transport infrastructure, the Arctic zone of the Russian Federation.*

Транспортная инфраструктура Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ) представляет собой сложную динамическую систему, в географическом плане «покрывает» сетью территории восьми субъектов РФ, отнесенные к АЗРФ [1], а также взаимодействует со всеми присутствующими на них видами транспорта.

В российской Арктике проходит трасса Северного морского пути, на берегах шести морей бассейнов Северного Ледовитого и Тихого океанов расположены 19 портов и портопунктов. На территории АЗРФ протекают крупные реки, проходят важнейшие магистральные трубопроводы, железнодорожные пути пяти российских железных дорог, ряд автомобильных трасс федерального и регионального значения, базируются 73 аэродрома, 44 посадочные площадки для самолетов и 222 вертолетные площадки.

Сегодня российская Арктика интересна и государству и частному бизнесу, так как запасы углеводородов по различным оценкам составляют порядка 141,5 млрд. тонн нефтяного эквивалента [2].

В настоящее время существует ряд проблем развития транспортной инфраструктуры, касающихся и государства, и частного инвестора. Выделим две из них: дефицит финансирования и отсутствие условий для участия частного сектора в развитии транспортной инфраструктуры. Последняя проблема напрямую связана с необходимостью системного участия инвесторов в развитии транспортной инфраструктуры с учетом складывающихся инвестиционных сценариев.

Очевидно, что инвестиции, и прежде всего, капитальные вложения в инфраструктурные объекты и проекты являются долгосрочными с точки

зрения окупаемости, поэтому зачастую имеют невысокую привлекательность для частных инвесторов. Вместе с тем, государство, намереваясь способствовать улучшению экономической ситуации в том или ином регионе, должно осознавать, что основная часть капитальных вложений ляжет на его плечи [3].

Для инвестиционного сценария характерна такая структура инвестиций, в которой существенно преобладают капитальные вложения в объекты инфраструктуры. Нельзя не учитывать также настрой и предпочтения инвесторов при разработке инвестиционных сценариев. Построение сценария должно начинаться с определения критериев, при этом необходимо учитывать сценарии и сценарные условия развития мировой, российской и региональной экономики.

Исследование практического опыта сборки сценариев позволило нам условно выделить три базовых подхода: «Сверху вниз», «Сборка снизу», «Независимо друг от друга». Преобладание того или иного из них зависят от наличия ресурсов. Если все ресурсы сконцентрированы в одних руках, то очевиден первый подход. В реальной действительности встречаются различные комбинации этих трех подходов, поэтому очевиден вывод о соблюдении баланса институциональных интересов и необходимости комплексной модели взаимодействия заинтересованных сторон (государства и частного инвестора).

Предлагаемая в работе [3], в том числе и автором, методология пошаговой корректировки инвестиционных сценариев позволяет осуществлять краткосрочное и среднесрочное планирование в рамках стратегических задач, не отклоняясь от основного курса достижения цели. Данная методология дает возможность осуществлять опережающее управление, так на каждом шаге имеется возможность оценить имеющиеся ресурсы и прописать выполнение необходимых мероприятий. Из одномерного представления шкалы инвестиционных ожиданий мы получаем двумерную матрицу, разворачивая развитие транспортной инфраструктуры Арктической зоны РФ по ее специфическим особенностям.

Решение финансово-инвестиционного блока проблем развития транспортной инфраструктуры АЗРФ нам видится с применением механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП).

В зарубежной практике классическое определение ГЧП употребляется практически для любых форм сотрудничества субъектов государства и частного предпринимательства. Но, ни за рубежом, ни в России пока не принята единая классификация форм ГЧП.

В Европейском Союзе приняты пять основных видов моделей ГЧП (таблица 1). Эта классификация выполнена по типам договоров, так называемый линейный подход [4].

Американский подход к выбору модели ГЧП отличается от подходов, используемых в странах ЕС. Так в США выделяют следующие основные

модели ГЧП (представлены в таблице 2) – в зависимости от типа проектов и ответственности государства и частного инвестора, так называемая матричная классификация [5].

Таблица 1 – Краткая характеристика моделей ГЧП, используемых в странах Европейского Союза

Модели ГЧП (ЕС*)	Описание
«Сервисный контракт»	Бизнес обеспечивает эксплуатацию государственных активов в течение короткого периода времени. Финансовые риски и управление активами несет государство.
«Контракт на управление и эксплуатацию»	Бизнес управляет и эксплуатирует государственные активы. Доходы зависят от соответствия уровня услуг требованиям государства и потребителей. Финансовые риски несет государство.
«Арендный договор» (BBO, LDO, WAA)	Бизнес арендует государственные активы, ремонтирует (реконструирует), расширяет их, затем эксплуатирует без обязательств вернуть назад активы государству
«Строительство, эксплуатация и передача» (BOOT, BROT, BLOT, BTO)	Бизнес проектирует и строит активы, эксплуатирует их и возвращает государству по истечению срока
«Проектирование, строительство, финансирование и эксплуатация» (BOO, BDO, DCMF)	Бизнес проектирует, строит, владеет, модернизирует и эксплуатирует активы без обязательств их возврата государству

* - Renda A., Scheffler L. PPPs: Models and Trends in the European Union, 2006. № IP

Таблица 2 – Краткая характеристика моделей ГЧП, используемых в США

Типы проектов	Модели ГЧП (США*)		
Новое строительство	<u>DB</u> : Проектирование и строительство	<u>DBO/DBM</u> : Проектирование, строительство и эксплуатация / содержание	<u>DBFO</u> : Проектирование, строительство, финансирование и эксплуатация
Реконструкция существующих объектов	<u>O&M Concession</u> : Эксплуатация и управление на основе концессионного договора		<u>LTL</u> : Долгосрочная аренда
Гибридные			<u>LDO</u> : Аренда, реконструкция и эксплуатация

Ответственность государства ↔ Ответственность бизнеса

* - PPPs Defined // US Dep. of Transp., Federal Highway Adm., Sept. 19, 2008

Российское законодательство [6] позволяет реализовывать разные

формы и модели ГЧП, представленных на рисунках 1 и 2.

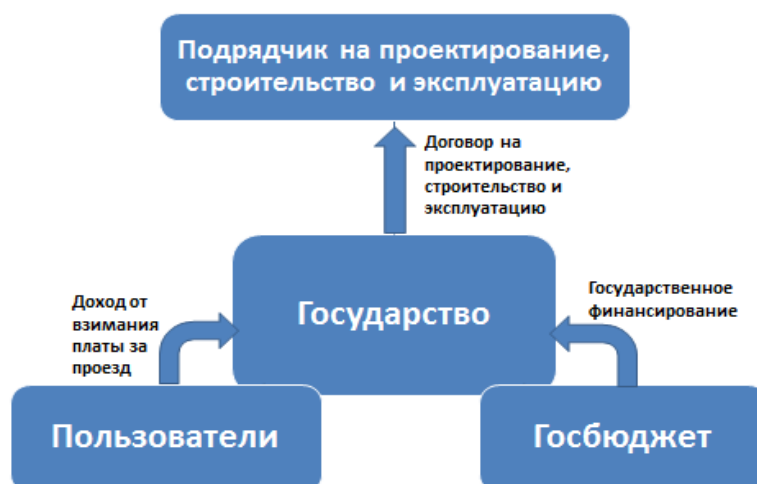


Рисунок 1 – Модель ГЧП РФ «Проектирование, строительство и эксплуатация»

Рассмотрим два полярных варианта моделей ГЧП в РФ: модель ГЧП, жестко регулируемая государством (рисунок 1) и либеральная модель ГЧП, в которой решения принимаются с учетом интересов всех сторон (рисунок 2).



Рисунок 2 – Модель ГЧП РФ «Проектирование, строительство, финансирование и эксплуатация»

Данные модели ГЧП различаются по структуре и направлению финансовых потоков. Первая из них наиболее распространена в России и предполагает государственное управление инвестициями.

Основной источник инвестиций – прямое бюджетное финансирование (в рамках Федеральных программ) и частично доходы от пользователей дорог

(например, система «Платон»).

У данной модели либерализация «равна нулю», так как государство финансирует и контролирует процесс полностью. С другой стороны данная модель ГЧП наиболее адекватна плановой экономике. Частному бизнесу в данной модели ГЧП отводится роль проектанта, подрядчика и частично эксплуатанта.

Более либеральная, но и более сложная модель ГЧП представлена на рисунке 2. В ней частный инвестор выступает полноправным участником во всех процессах, что позволяет строить сбалансированные схемы финансовых и инвестиционных потоков. Но, либеральная модель требует определенного уровня контроля и большего количества согласовательных процедур.

Например, часть пользователей дорог платит специальной проектной компании (СПК), СПК контролирует подрядчика и оператора строительства транспортной инфраструктуры. Данная модель ГЧП наиболее приемлема с точки зрения привлечения дополнительных источников (грамотный финансовый менеджмент, меньшая коррупционная составляющая). Но, либеральная модель ГЧП должна пройти адаптацию к российской действительности, иметь четкую правовую основу, а издающиеся нормативно-правовые акты должны быть апробированы на данной модели ГЧП.

Отметим, что на сегодняшний день в мировой практике механизм ГЧП признается одним из самых эффективных способов развития транспортной инфраструктуры. Неотъемлемой частью любого проекта ГЧП, оказывающей значительное влияние, как на его стоимость, так и на жизнеспособность проекта в целом, является распределение рисков между государственным и частным партнером. Особое внимание в проектах ГЧП в сфере транспорта должно быть уделено рискам, связанным с получением полосы отвода и подводом дорог к объекту соглашения, природоохранными мероприятиями, строительством, эксплуатацией и содержанием объекта, наличием конкурирующих дорог, транспортными потоками и транспортной нагрузкой, взиманием платы за проезд, нормативной средой (в том числе, тарифным регулированием), а также политическими и валютными рисками, риском инфляции и роста процентных ставок.

Для успешной реализации проекта необходимо детально проанализировать все основные риски проекта и выстроить адекватную систему управления ими. Это будет способствовать достижению оптимального соотношения выгод и затрат проекта, а также поможет добиться повышения финансовой устойчивости проекта ГЧП.

Матрица распределения рисков (таблица 3) наглядно показывает, что нельзя строить модели, где одна сторона получает дивиденды, а другая несет риски. Поэтому отношения должны быть партнёрскими, сбалансированными, с законодательным разделением доходов и рисков.

Таблица 3 – Матрица распределения рисков в моделях ГЧП

Модели	Риски проекта				
	Проектирование	Строительство	Эксплуатация	Содержание	Финансирование
«Проектирование и строительство»	И	И	Г	Г	Г
«Проектирование, строительство и эксплуатация»	И	И	И	И	Г
«Проектирование, строительство, финансирование и эксплуатация»	И	И	И	И	И

В заключение отметим, что роль государственно-частного партнерства в развитии транспортной инфраструктуры российской Арктики трудно переоценить, поскольку принятие стратегических решений развития транспортной инфраструктуры Арктической зоны РФ невозможно без применения соответствующих моделей ГЧП, позволяющих получать подробную информацию о допустимых потерях в точках принятия решений.

Использованные источники:

1. Указ Президента Российской Федерации №296 от 02.05.2014 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации».
2. A. Zolotukhin, V. Gavrilov: "Russian Arctic Petroleum Resources", Oil & Gas Science and Technology – Rev. IFP Energies nouvelles. DOI: 10.2516/ogst/2011141, Dec 2011.
3. Тутыгин А.Г., Чинова Л.А. Методологический подход к формированию инвестиционных сценариев развития экономических систем // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №10 (2). – С.66-70.
4. Renda A., Scheffler L. PPPs: Models and Trends in the European Union, 2006. № IP.
5. PPPs Defined // US Dep. of Transp., Federal Highway Adm., Sept. 19, 2008.
6. Федеральный Закон № 224-ФЗ от 13.07.2015 «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс»: Версия Проф.

Чмыхова Д.И.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Лаврухина Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Калужский филиал МГТУ им. Н. Э. Баумана
Россия, г. Калуга

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматривается понятие «экономический рост региона», определяются показатели экономического роста Калужской области. Анализируется динамика изменения выбросов в окружающую среду региона и выявляется зависимость проблем экологии от экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост, факторы, достоинства, недостатки, экология.

ECONOMIC GROWTH AND ENVIRONMENTAL PROBLEMS OF THE KALUGA REGION

The article discusses the concept of "economic growth". Determine the economic growth of the Kaluga region. Dynamics of change of emissions in the environment of the region is analyzed and dependence of environmental problems on economic growth comes to light.

Keywords: economic growth, factors, advantages, disadvantages, ecology.

Экономическое развитие и рост, а также влияние развития экономики на экологию все более привлекает внимание экономистов и ученых. Понятие «экономическое развитие» в первую очередь характеризуется такими показателями и критериями, как его устойчивость и рост.

Экономический рост региональной экономики представляет процесс, который за определенный период приводит к увеличению валового регионального продукта (далее ВРП). Экономический рост может выражаться количественно (темпами роста) и качественно (развитостью социальной инфраструктуры, объемом инвестиций в формирование человеческого капитала, степенью социальной защиты населения, уровнем обеспечения экологической безопасности).

Выделяют факторы экономического роста: природные ресурсы, трудовые ресурсы, объем основного капитала, научно-технический прогресс, который является основным.

К достоинствам экономического роста относят: повышение уровня жизни населения, улучшение благосостояния общества в целом, возможность достижения социального равенства.

К негативным последствиям экономического роста относятся: ухудшение состояния окружающей среды, а также следует иметь ввиду, что экономический рост не решает всех проблем экономики региона.

К основным показателям экономического роста региона относятся:

- 1) Экономический рост ВРП;
- 2) Темп экономического роста и прироста ВРП;
- 3) Темп прироста ВРП на душу населения.

Для выявления показателей экономического роста необходимо исследовать изменение валового регионального продукта, но последние данные доступны только до 2014 года. Показатели экономического роста Калужской области за период 2010 -2014 гг. представлены в Таблице 1.

Исходя из анализа экономического роста, можно сделать вывод, что ВРП Калужской области за период с 2010 года по 2014 год увеличивается, следовательно, происходит экономический рост региона.

Рассмотрим состояние окружающей среды Калужской области за тот же период, а именно динамику выбросов загрязняющих атмосферу веществ (рис. 1).

Таблица 1 – Объем и динамика ВРП Калужской области

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой региональный продукт (в текущих ценах), млн рублей [1]	188601	234749	285257	292841	324941
Индекс экономического роста (в постоянных ценах) к предыдущему году [1]	1,101	1,129	1,096	0,972	1,031
Темп экономического роста ВРП, в % к предыдущему году	110,1	112,9	109,6	97,2	103,1
Темп экономического прироста ВРП, в % к предыдущему году	10,1	12,9	9,6	-2,8	3,1
Валовый региональный продукт на душу населения, рубль [2]	186348	232722	283300	291356	322517
Темп прироста ВРП на душу населения, % к базовому периоду(2010 год)	-	24,9	52,0	56,4	73,1

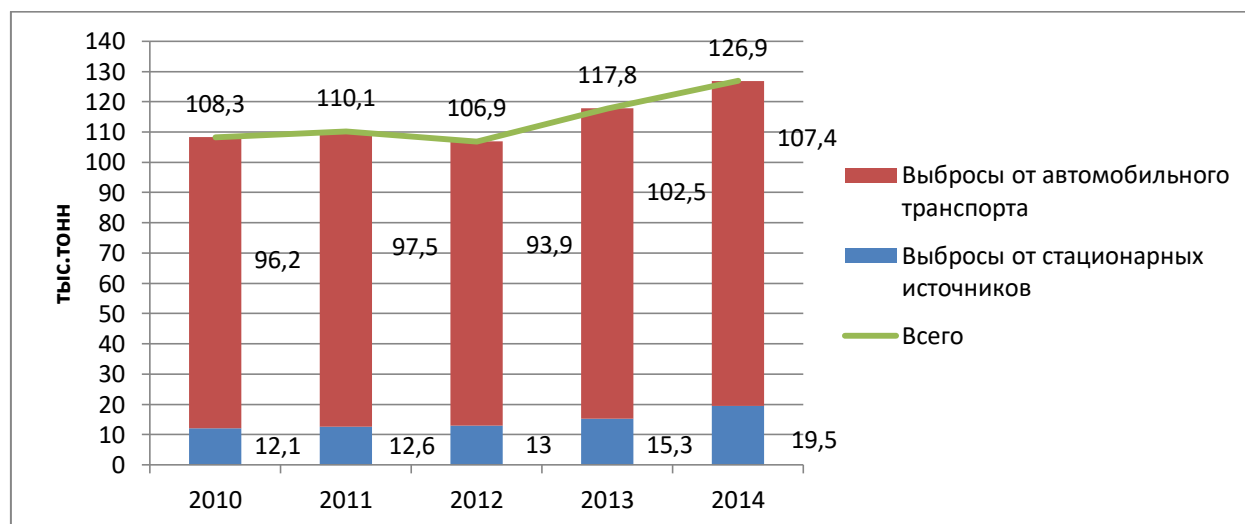


Рисунок 1 - Выбросы загрязняющих атмосферу веществ [3]

Анализ зависимости загрязняющих атмосферу выбросов от темпа роста ВРП на душу населения представлен в виде диаграммы на рисунке 2. На диаграмме представлена линия тренда, которая имеет восходящий вид. Это означает, что при увеличении темпов роста ВРП на душу населения повышается количество выбросов в атмосферу.

Таким образом, исходя из проведенного исследования, можно увидеть прямую зависимость состояния окружающей среды от экономического роста, так как с увеличением показателей экономического роста увеличивается количество выбросов в окружающую среду области.

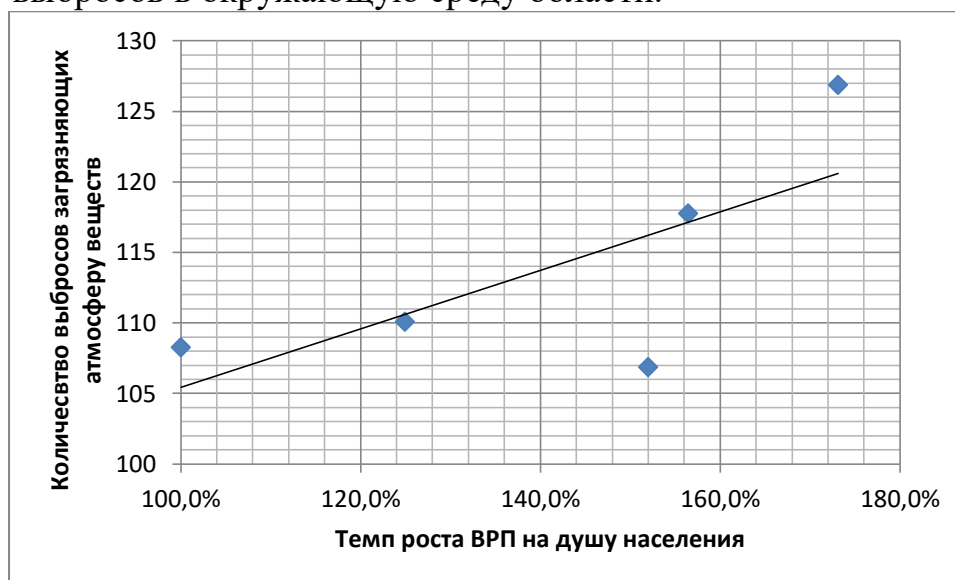


Рисунок 2 – Зависимость количества вредных выбросов от темпов роста ВРП на душу населения

Но было бы неправильно говорить о полной зависимости проблем экологии Калужской области от экономического роста. Большое влияние на загрязнение окружающей среды региона является нерациональное использование и очень интенсивное использование ресурсов, что ухудшает их состояние. С прекращением экономического роста проблемы экологии не решаются. В данном случае необходимо установление более строгих экологических нормативов и усиленный контроль за соблюдением правил окружающей среды.

Использованные источники:

1. Валовой региональный продукт: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kalugastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kalugastat/ru/statistics/grp/ (Дата обращения: 31.10.2016)
2. Мировой атлас данных / Калужская область – Валовой региональный продукт на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas/Российская-Федерация/Калужская-область/ВРП-на-душу-населения> (Дата обращения: 4.11.2016)

3. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2014 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecogosdoklad.ru/2014/wwwOp1_1_106.aspx (Дата обращения: 6.11.2016)

УДК 338

Чубаев А.В.
магистрант 2 курса
факультет «Институт магистратуры»
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

В статье рассматривается текущее состояние автомобильной промышленности России. Изучается объем производства, продаж, а также экспорт и импорт автомобилей. Рассматриваются факторы, оказывающие наибольшее влияние на российское автомобилестроение. Производится анализ сильных и слабых сторон автомобильной промышленности, а также основных возможностей и угроз.

Ключевые слова: Российское автомобилестроение, автомобильный рынок России, государственная поддержка автомобильной промышленности, кризис.

ANALYSIS OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN RUSSIA.

This article examines the current status of the automotive industry in Russia. We study the size of production, sales, and export and import of cars. The factors with the greatest impact on the Russian automotive industry. We make analysis of the strengths and weaknesses of the automotive industry, as well as the main opportunities and threats.

Keywords: Russian automotive industry, the automotive market in Russia, state support for the auto industry, crisis.

Автомобильная промышленность – важная составляющая национальной промышленности. Обеспечивая трудоустройством тысячи людей в непосредственном производстве, поддерживает спрос на продукцию черной и цветной металлургии, стекольной и химической промышленности, является одним из крупнейших генераторов и потребителей инноваций.

По данным аналитического агентства «Автостат» автомобильный рынок России за восемь месяцев 2016 года сократился в массовом сегменте на 16,3%, в премиальном – на 8,2%. Автомобили массового сегмента занимают 89,3% рынка, премиум-класс – 10,7% (см. Рис.1) [5]. Негативная динамика по данным за восемь месяцев 2016 года отражается не только в продажах, но и в производстве автомобилей, а также ряде факторов, оказывающих сильное влияние на отрасль.

Исходя из последних данных Росстата, отрасль автомобилестроения остается в кризисном состоянии, характеризуемая продолжающимся спадом производства. Начиная с 2013 года отрасль стабильно показывает негативные

результаты [15].

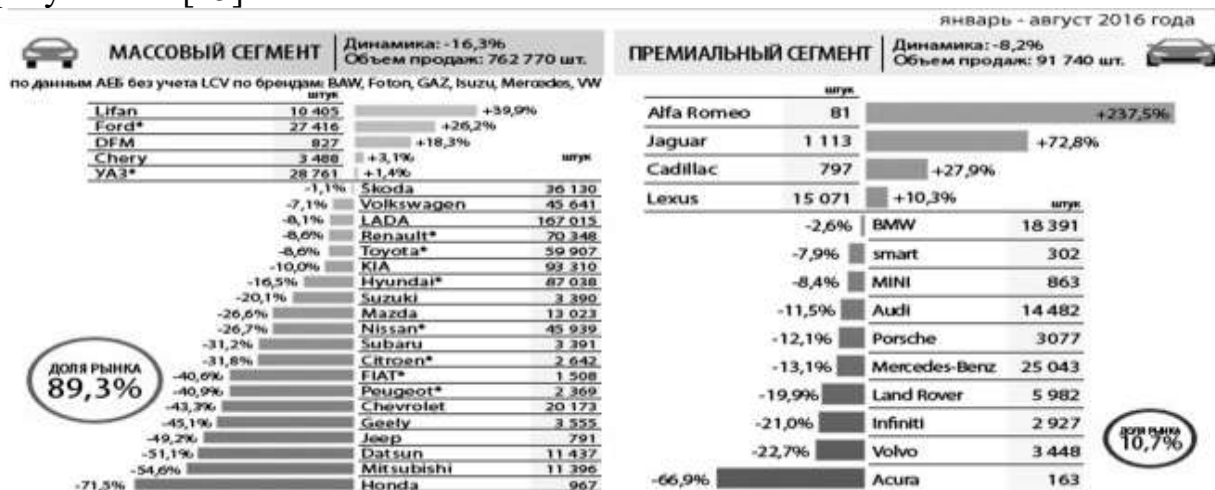


Рисунок 1. Автомобильный рынок России

Так годовое производство легковых автомобилей приблизившись к двум миллионам единиц по итогам 2012 года, уже к 2015 году снизилось до 1,2 млн. автомобилей (см. Табл.1).

Таблица 1. Производство автотранспортных средств в России в годовых показателях (тыс. шт.)

	2010	2012	2013	2014	2015
Автомобили легковые	1210	1964	1925	1695	1213
Автомобили грузовые	155	212	207	153	131

Месячные показатели производства автотранспортных средств представлены на рисунке 2.

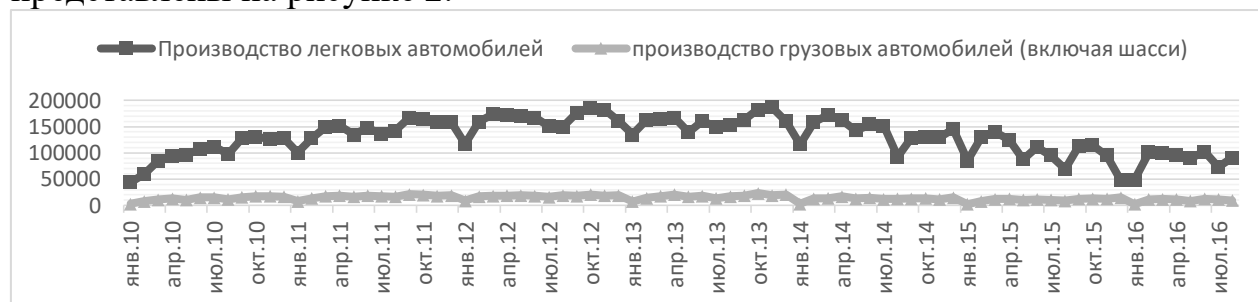


Рисунок 2. Месячные показатели производства автотранспортных средств в России (шт.)

В целом, по данным за последние 6 лет, производство грузовых автомобилей менее подвержено спаду и показывает лучшие показатели в сравнении с производством легковых автомобилей. За исключением двух месяцев 2016 года общий объем автомобильного производства сохранил тенденцию к снижению. За 8 месяцев 2016 года наибольший показатель производства к соответствующему месяцу прошлого года показал май (101,8%) и август (139,3%). Абсолютным аутсайдером по данным Росстата стал январь с 66,1 % к соответствующему месяцу 2015 года. Данные по производству месяц к месяцу представлены в таблице 2 [9]. Индекс производства легковых транспортных средств в январе-августе 2016 года по отношению к уровню января-августа 2015 года составил 83%, в то время как

производство грузовых транспортных средств по итогам периода январь - август 2016 года возросло до 103% к аналогичному периоду 2015 года.

Таблица 2. Индекс производства автомобилей в Российской Федерации в 2016 году (в % к соответствующему месяцу прошлого года)

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
Производство автомобилей	66,1	91,3	81,7	87	101,8	96,6	93,4	139,3

По данным ассоциации европейского бизнеса АЕВ последние два года на рынке новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России происходит спад продаж. Результаты продаж в натуральном выражении представлены на рисунке 3 [7].

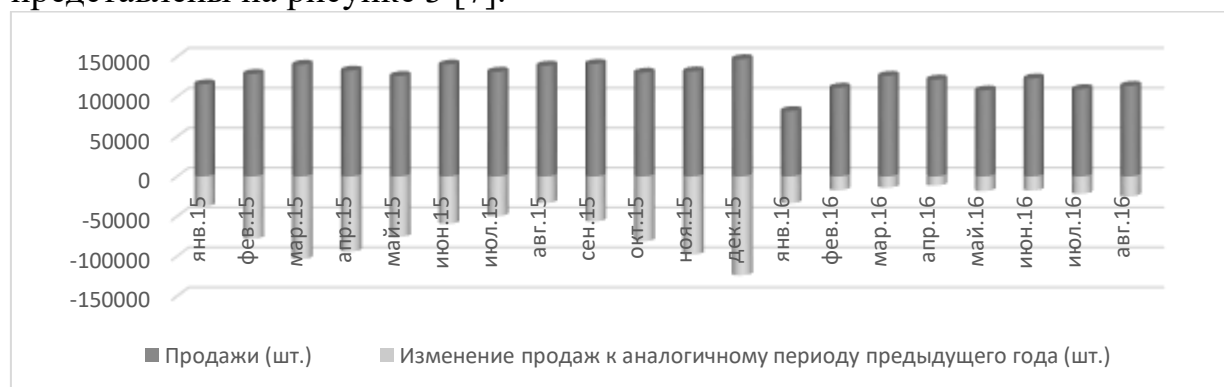


Рисунок 3. Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России

Данные процентного соотношения продаж восьми месяцев 2016 года к аналогичному периоду прошлого года представлены в таблице 3 [7].

Таблица 3. Индекс продаж автомобилей в Российской Федерации в 2016 году (в % к соответствующему месяцу прошлого года)

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей	70,9	86,6	90	91,5	85,5	87,5	83,4	82

На рынке легковых автомобилей в текущем году наиболее продаваемыми моделями являются Hyundai Solaris, LADA Granta, Kia Rio (см. Рис. 4) [11]. Из десяти моделей – лидеров продаж, девять производится внутри страны. Кроме того, по информации «АЕБ» на сентябрь 2016 года, рынок перестал проседать ниже исторического минимума 2009 года [4].

Характерной особенностью является рост продаж легковых автомобилей корпоративным клиентам при общем падении продаж. По данным исследования, проведенного аналитическим агентством «Автостат», за 8 месяцев продажи новых легковых автомобилей корпоративным клиентам вырос на 2,2% к аналогичному периоду предыдущего года.

январь - август 2016 года



NISSAN Qashqai

НАИБОЛЬШИЙ РОСТ

+67,7%



LADA Kalina

НАИБОЛЬШЕЕ ПАДЕНИЕ

-45,4%

	2015	2016	16/15
в августе	138718	113 749	-18,0%
в январе - августе	1 052 301	895 357	-14,9%

ТОП-10 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

группа	продажи	изм.,%	доля,%
AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN	297 666	-14,6%	33,2%
HYUNDAI-KIA	180 348	-13,3%	20,1%
VW Group	99 853	-5,6%	11,2%
TOYOTA Group	74 978	-5,4%	8,4%
GAZ (LCV)	32 633	+1,8%	3,6%
MERCEDES-BENZ	29 088	-14,1%	3,2%
UAZ	28 761	+1,4%	3,2%
FORD	27 416	+26,2%	3,1%
GM Group	20 970	-57,9%	2,3%
BMW Group	19 254	-2,9%	2,2%

ТОП-20 МОДЕЛЕЙ

марка	модель	продажи	изм.,%
Hyundai	Solaris	60 104	-19,4%
LADA	Granta	55 807	-31,7%
KIA	Rio	54 264	-10,8%
LADA	Vesta	33 050	-
Volkswagen	Polo	29 877	+8,5%
Renault	Duster	29 863	+11,3%
Toyota	RAV4	20 857	+5,0%
Chevrolet	Niva	19 853	+1,9%
Toyota	Camry	18 716	-11,5%
LADA	Largus	18 557	-28,0%
Renault	Logan	18 506	-33,2%
Renault	Sandero	17 786	-6,0%
LADA	4x4	17 161	-29,4%
Skoda	Rapid	16 845	+7,5%
LADA	Kalina	14 428	-45,4%
Skoda	Octavia	14 322	-3,0%
UAZ	Патриот	12 174	+4,6%
Nissan	Qashqai	12 130	+67,7%
LADA	Priora	11 597	-38,5%
LADA	XRAY	11 529	-

Рисунок 4. Лидеры и аутсайдеры авторынка России

По тем же данным на продажи новых легковых автомобилей корпоративным клиентам приходится около 13% всех продаж в данном сегменте. Лидеры роста продаж корпоративным клиентам стали «Jaguar» и «Smart» (Рис.5) [6].

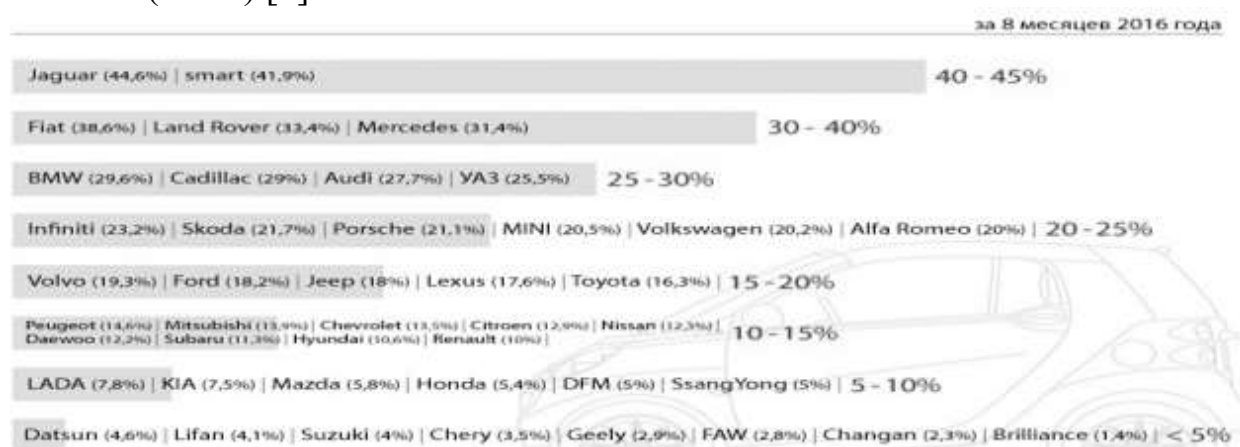


Рисунок 5. Доля корпоративных продаж в структуре марок

Наибольшую долю продаж корпоративным клиентам в общей структуре продаж имеют Jaguar (44,6%) и Smart (41,9%). Лидер по доле рынка легковых автомобилей в России Lada продает корпоративным клиентам 7,8% произведенных автомобилей.

Данные по импорту и экспорту легковых и грузовых автомобилей в России по имеющимся данным за период январь – июнь 2016 года представлены в таблице 4 [13].

Таблица 4. Импорт и экспорт легковых и грузовых автомобилей в России по итогам шести месяцев 2016 года (шт.)

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Импорт						
Легковые автомобили	11007	17657	24081	26754	23503	19727
Грузовые автомобили	516	1005	1835	1984	1533	1421
Экспорт						
Легковые автомобили	1544	6049	6853	7556	5002	6474

Грузовые автомобили	237	1010	1297	1224	959	1059

Импорт автомобилей по данным Федеральной таможенной службы за период январь-июнь 2016 года в стоимостном выражении снизился на 8,9% - до 1,2 млрд. долларов. Экспорт снизился на 21,8% - до 0,4 млрд. долларов [17]. Более наглядно информация по производству, экспорту и импорту легковых автомобилей представлена на рисунке 6.

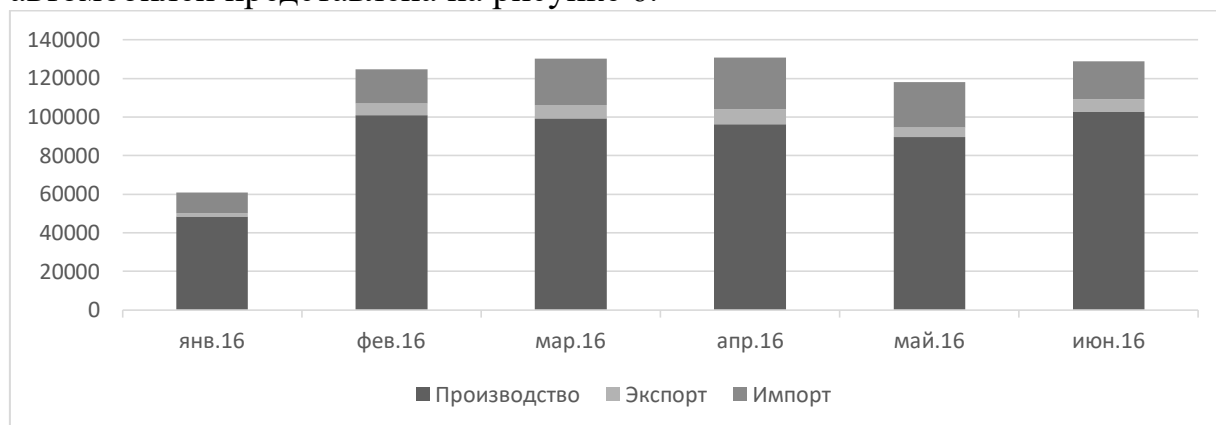


Рисунок 6. Производство, экспорт и импорт легковых автомобилей в России (шт.)

Аналогичная информация по грузовым автомобилям представлена на рисунке 7.

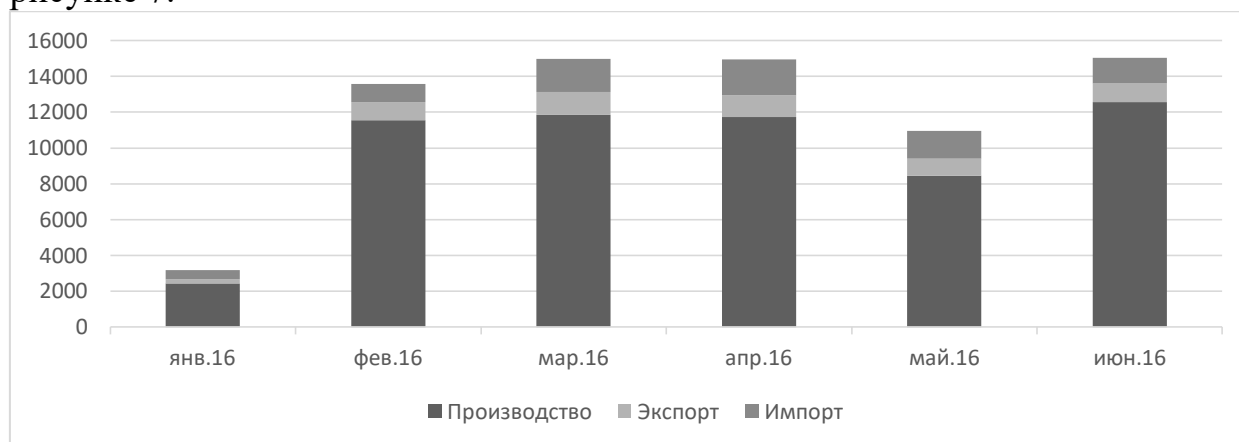


Рисунок 7. Производство, экспорт и импорт грузовых автомобилей в России (шт.)

В сравнении с легковыми автомобилями грузовые имеют больший процент экспорта в общем объеме производства. В то же время, импорт легковых автомобилей в Россию в несколько раз превосходит экспорт.

Не смотря на замедление инфляции, цены на новые автомобили продолжают рост с её опережением. По данным аналитического агентства «Автостат» только во второй половине сентября о росте цен объявили 10 автопроизводителей. Неутешительные данные приводит компания «Секвойя кредит консолидейшн», отмечая рост цены ряда марок в среднем на 2-12% [3]. Наглядная сегментация рынка легковых автомобилей по данным «Автостата» представлена на рисунке 8.



Рисунок 8. Средневзвешенная цена автомобилей по маркам и сегментам

Средневзвешенная цена нового автомобиля на российском рынке по состоянию на начало сентября 2016 года составляет 1363 тыс. рублей. Весьма ощутимым в данном случае является разрыв в средней цене российской и иностранной марки – практически в три раза [16].

На автомобильный рынок оказывает влияние множества факторов, один из них – автокредитование. Кроме кредитных программ на покупку автомобилей гражданами существуют программы кредитования для юридических лиц – например, лизинг. Кредит помогает приобрести автомобиль быстро и без необходимого периода накопления средств. Однако влечет за собой определенные риски. Во многом благодаря повышению ставок по кредитам произошло серьезное снижение продаж автомобилей за последние несколько лет. По данным газеты «Известия» на пике продаж в 2013 году доля покупок в кредит в общем количестве составляла 50%. Существенное снижение автокредитов произошло в 2014 году.



Рисунок 8. Доля автомобилей, купленных в кредит в России (%)

По показателям восьми месяцев 2016 года происходит увеличение количества приобретенных автомобилей в кредит в общем количестве продаваемых автомобилей. По данным «Секвойя Кредит Консолидейшн» к концу года доля купленных автомобилей в кредит достигнет 50% (см. Рис.9). Аналогичный показатель наблюдался в 2013 году. По мнению заместителя председателя «Локо-банка» Андрея Люшина рост продаж автомобилей в

кредит прекратится в диапазоне 55-60%. [3].

В тоже время необходимо отметить, что на настоящий момент времени, каждый второй купленный автомобиль в кредит куплен по государственной программе поддержки автокредитования. Данные за восемь месяцев текущего года представлены на рисунке 9.

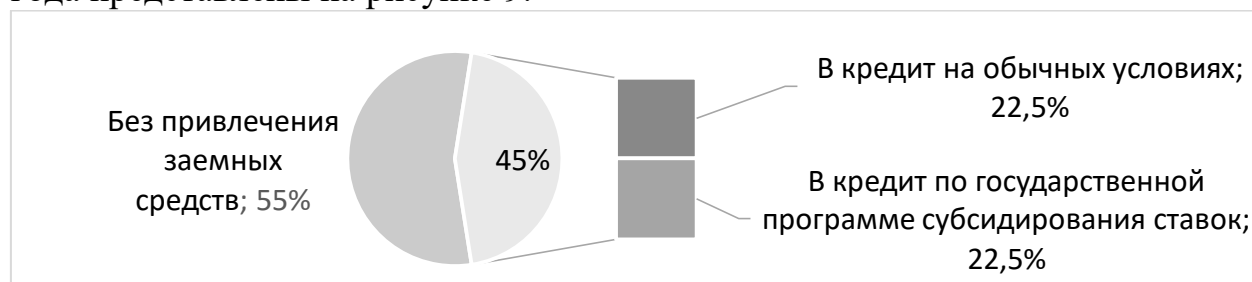


Рисунок 9. Приобретение новых автомобилей в России за 8 месяцев 2016 года

Необходимо отметить чрезвычайную важность государственного субсидирования ставок по автокредитам. Начальник управления продуктовой политики департамента автокредитования «Русфинанс Банка» Алексей Бородавин считает программу поддержки российского автопрома главным драйвером роста автокредитования [12]. Всего программа поддержки российского автопрома на 2016 год содержит 12 мероприятий, основными результатами реализации которых должны стать:

- дополнительное производство 320 тыс. транспортных средств;
- реализация 32 тыс. транспортных средств в лизинг;
- реализация 270 тыс. транспортных средств по программе льготного кредитования;
- компенсация части затрат автопроизводителей.

Необходимо отметить, что реализация данных мероприятий в 2015 году стимулировала дополнительное производство и реализацию около 450 тысяч автомобилей. Одним из плановых показателей программы на 2016 год является дополнительное производство и реализация 600 тысяч автомобилей всех типов [1].

Спрос на автомобильном рынке связан с ценами на новые автомобили. В свою очередь прослеживается четкая взаимосвязь цен на автомобили и валютных курсов (см. Рис.10).

По данным агентства «Автостат» рост курсов иностранных валют к рублю является главной причиной роста цен на автомобили. Кроме того, негативное воздействие оказывает инфляция, а также возрастающая себестоимость производства [8].

Одной из косвенных причин снижения продаж новых автомобилей является рост их стоимости владения и обслуживания, а также быстрое обесценивание. По данным ежегодного исследования «РwС» за 2016 год основной затратой российского автовладельца является потеря стоимости автомобиля, существенно возросшая в текущем году.

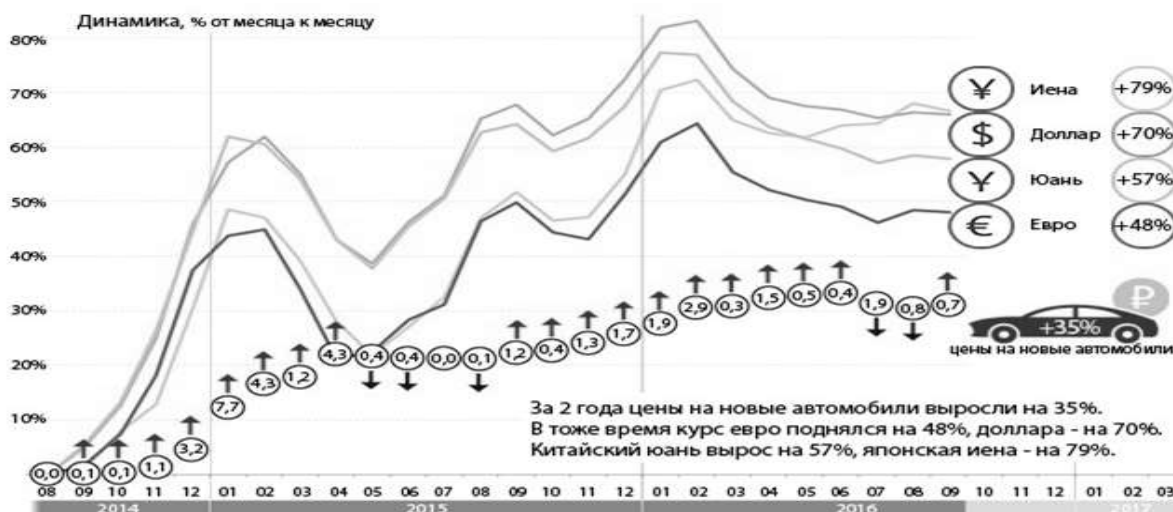


Рисунок 10. Изменение цен на автомобили и валютных курсов к рублю

Стоимость владения и обслуживания автомобиля в сравнении со средним доходом владельца в России гораздо выше аналогичного показателя в развитых странах. Для наглядности сравним стоимость владения автомобилем в доходе населения в США, Германии и России на рисунке 11 [10].

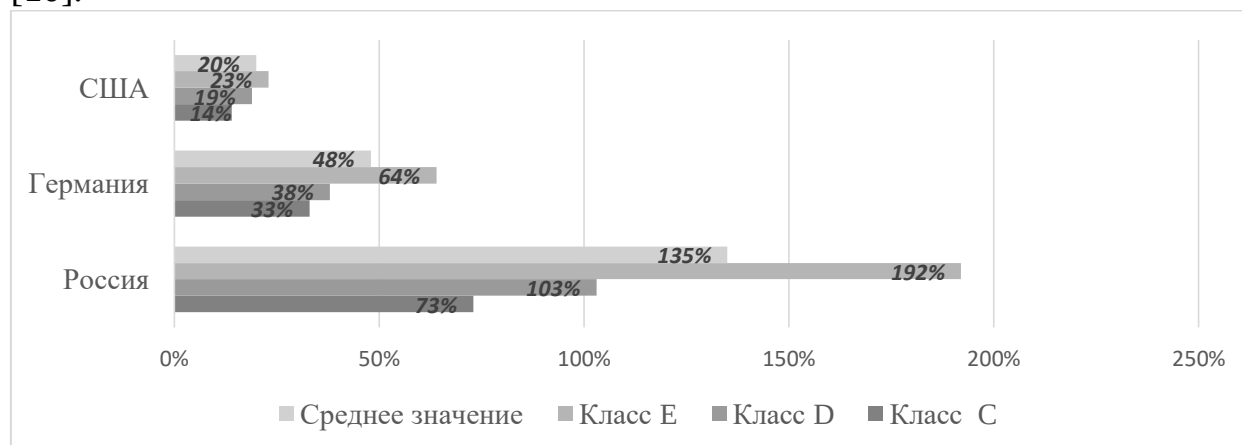


Рисунок 11. Стоимость владение автомобилем в доходе населения (в % от общего дохода)

Высокая стоимость владения автомобилем объясняется также высокой ценой нового автомобиля и дорогой страховкой.

Помимо цен и ставок по кредитам спрос на новые автомобили связан с реальными денежными доходами населения, а также с потребительскими ожиданиями. По данным Росстата доходы населения с начала года снизились на 4,4% (Рис.12) [14]. Несмотря на падения дохода, потребительские ожидания населения во втором квартале текущего года характеризуются ростом в 4% (Рис.13) [14]. Рост потребительской уверенности будет способствовать совершению крупных покупок, в том числе автомобилей.

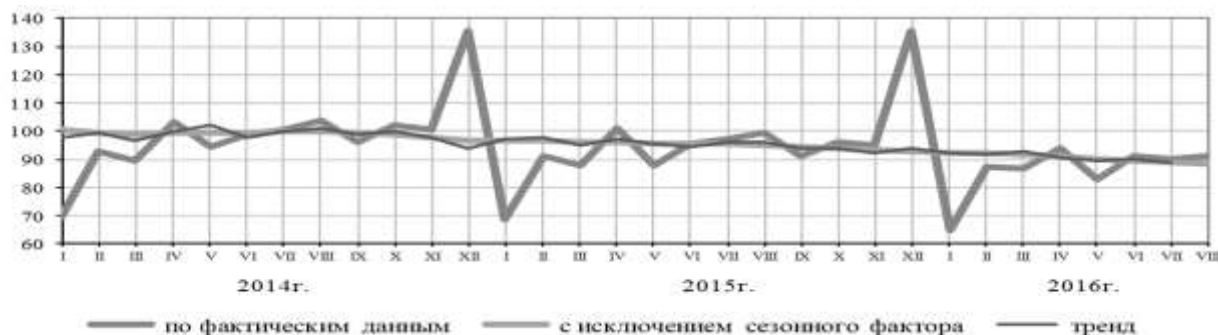


*Рисунок 12. Реальные денежные доходы населения
(в % к среднемесячному значению 2013 г.)*

Автомобильная промышленность – глубоко интегрированная отрасль в экономику, политику, продажи которой зависят от множества факторов, начиная с ставок автокредитования, заканчивая курсом иностранных валют.

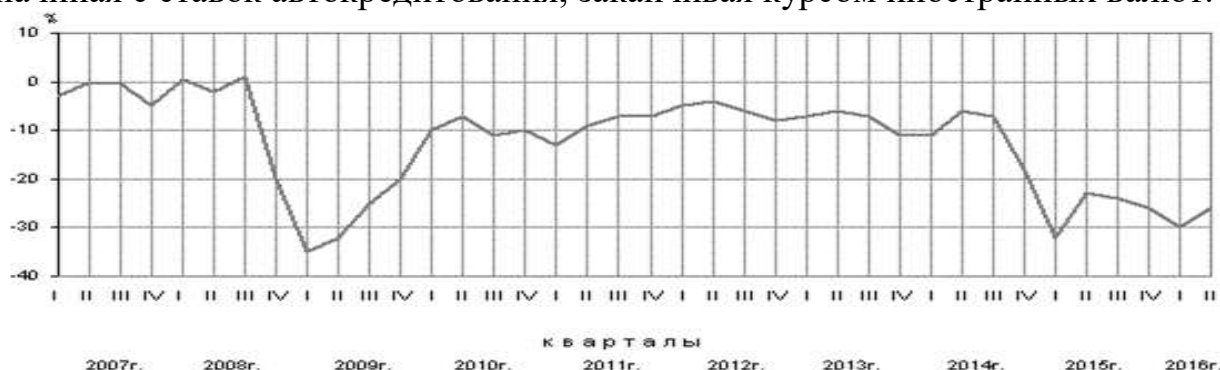


Рисунок 13. Индекс потребительской уверенности

Для краткосрочного прогноза по отрасли, проведем SWOT анализ, результаты которого лягут в основу прогноза.

При детальном рассмотрении отрасли автомобилестроения просматриваются следующие **негативные** черты:

- низкая потребительская уверенность населения России;
- не до конца скорректированные цены на новые автомобили, в связи с падением курса рубля;
- высокая зависимость отрасли от государственных программ поддержки;
- продолжающееся падение объемов производства и реализации легковых автомобилей;
- возросшая стоимость владения автотранспортным средством;
- превышение предложения над спросом на вторичном рынке легковых автомобилей.

К **положительным** сторонам отрасли можно отнести:

- замедление спада производства и продаж легковых автомобилей;
- снижение ставок по программам автомобильного кредитования, а также лизинга;
- два из трех автомобилей, продаваемых на российском рынке, произведены в России;

- рост производства и реализации грузовых автомобилей;
- рост спроса на автомобили у коммерческих организаций;
- долгосрочный спрос остается на высоком уровне, в связи с откладыванием решения о покупке на более поздний срок.

Основными **угрозами** для отрасли являются:

- снижение расходов на государственную программу поддержки автомобильной промышленности либо полный отказ от ее реализации;
- продолжающийся рост цен на автомобили и комплектующие;
- рост рисков, связанных с изменением макроэкономических факторов;
- урбанистический тренд на отказ от личного транспорта в пользу общественного.

Основными **возможностями** отрасли могут стать:

- переход от спада производства к сдержанному росту, связанному с увеличением спроса;
- дальнейшая тенденция к снижению ставок по автокредитам, программам лизинга;
- рост реальных доходов, а также потребительских ожиданий населения.

На основании приведенной информации целесообразно заключить, что по итогам 2016 года на автомобильном рынке будет отмечено снижение объемов производства легковых автомобилей на 11% в сравнении с аналогичным показателем годом ранее. На рынке грузовых автомобилей будет наблюдаться сдержанный рост производства.

С высокой долей вероятности переломить тенденцию спада производства легковых автомобилей удастся уже в 2017 году.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 23 января 2016 года № 71-р [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://government.ru/media/files/zrH59ckEbhuS9L4EeGKjqwh6ahXBDPtq.pdf>
2. Автомобильная промышленность. Электронная энциклопедия. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/338162>
3. В России повторится бум продаж автомобилей в кредит. Известия. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/631116>
4. Данные по продажам легковых и легких коммерческих автомобилей в России за август 2016 года. Ассоциация европейского бизнеса. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.aebrus.ru/upload/iblock/c25/rus_car-sales-in-august-2016.pdf
5. Динамика авторынка России в январе-августе 2016 года. Автостат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/27319/>

6. Доля корпоративных продаж легковых автомобилей в структуре марок. Автостат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/27476/>
7. Ежемесячные данные по продажам легковых и легких коммерческих автомобилей в России. Ассоциация европейского бизнеса. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.aebrus.ru/en/media/press-releases/sales-of-cars-and-light-commercial-vehicles.php>
8. Изменение цен на автомобили и валютных курсов. Автостат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/27490/>
9. Индексы производства по Российской Федерации. Оперативная информация за 2016 год. Росстат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#
10. Легковой автомобиль в России обесценивается все быстрее. Ведомости. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/09/13/656621-stoimost-vladeniya-avtomobilem>
11. Лидеры авторынка в России в январе-августе 2016 года. Автостат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/27335/>
12. Около половины автокредитов выдается по госпрограмме субсидирования ставок. Автостат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.autostat.ru/news/27537/>
13. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам января-июля 2016 года. Минэкономразвития России. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>
14. Потребительские ожидания в России во II квартале 2016 года. Росстат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d01/136.htm
15. Россия в цифрах 2016. Краткий статистический сборник. Росстат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf
16. Средневзвешенные цены автомобилей в России в январе-августе 2016 года. Автостат. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/27506/>
17. Экспорт, импорт в России за январь-июль 2016 года. Федеральная таможенная служба. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=23958&Itemid=1978

СИСТЕМНАЯ ПРИРОДА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ

Статья посвящена систематизации накопленных экономической наукой знаний о факторах разрушения финансово-экономической устойчивости нефинансовых корпораций. Специально рассмотрена проблема роста долговой составляющей в структуре корпоративных финансов. Раскрыт характер воздействия микроэкономических (корпоративных) и макроэкономических факторов на изменение финансово-экономической устойчивости нефинансовых корпораций. Показано, что в сложившихся условиях, проблема повышения (обеспечения) финансово-экономической устойчивости нефинансовых корпораций решается исключительно на основе активизации инвестиционной активности лидеров национальной экономики в форме поглощения аутсайдеров развития.

Ключевые слова: финансово-экономическая устойчивость, реальный сектор, банковский сектор, автономные и интегрированные корпорации, структура капитала, факторы

*Chuvelava E. A., Candidate of Technical Sciences
associate professor of department of geology, geodesy and safety of
activity*

*Siberian state industrial university
Russia, Novokuznetsk*

SYSTEM NATURE OF FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF NON-FINANCIAL CORPORATIONS

Article is devoted to systematization of knowledge of factors of destruction of financial and economic stability of non-financial corporations accumulated by economic science. The problem of growth of a debt component in structure of corporate finances is specially considered. Nature of impact of microeconomic (corporate) and macroeconomic factors on change of financial and economic stability of non-financial corporations is disclosed. It is shown that at this conjuncture, the problem of increase (providing) of financial and economic stability of non-financial corporations is solved only on the basis of activization of investment activity of leaders of national economy in the form of absorption of outsiders of development.

Keywords: financial and economic stability, real sector, the banking sector, the autonomous and integrated corporations, a capital structure, factors

Постановка задачи

Понятной всем ученым современность является характерная для современной России проблема обеспечения финансово-экономической устойчивости предприятий. Они демонстрируют неспособность осуществлять воспроизводство финансовых ресурсов, что блокирует перспективы обновления производственно-экономического базиса их деятельности, расширенного воспроизводства человеческого капитала работников как экономического ресурса, реализовывать различные решения, направленные на обеспечение роста производимой добавленной стоимости, повышение конкурентоспособности и т.д. Производной этой проблемы неспособности многих нефинансовых корпораций осуществлять воспроизводство финансовых ресурсов является проблема роста долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики. Существует понятие лимита долговой нагрузки на экономику, под которым понимается такой размер долга экономических и социальных элементов системы, с которым последние имеют возможность справляться (исполнять долговые обязательства полностью и в срок) и превышение которого способно породить кризисные финансово-экономические явления. В связи с пережитым мировым финансовым кризисом, начавшимся с дефолта ипотечных долговых обязательств в США, и вновь осознанной всеми странами катастрофичностью последствий чрезмерного увеличения долговой составляющей в системе децентрализованных финансов, обслуживающих экономику, исследование современного состояния и тенденций изменения долга в российской общественно-экономической системе актуально с научной и практической позиций. Условием адекватности и результативности таких исследований является анализ существующих воззрений на природу долговой составляющей в экономике и последствиях её чрезмерного роста. *Целью работы* является анализ существующих в науке мнений по названному вопросу, их обобщение в целях формирования понимания о системном значении финансово-экономической устойчивости предприятий и производной системной сущности долговой составляющей в структуре финансов реального сектора национальной экономики.

Введение в проблему

Для всех занимающихся исследованиями названного вопроса российских и зарубежных ученых очевидно, что действительно рациональное для конкретной компании значение финансового рычага (отношение заёмного капитала к собственному) может отличаться от признанного нормативным (единица) и варьироваться в зависимости от различных факторов. В этой связи их внимание сосредоточено на исследованиях *микроэкономических факторов* формирования долговой составляющей в структуре капитала предприятий и её роли в обеспечении их финансовой устойчивости, на вопросах влияния различных *макроэкономических явлений* на изменение финансового рычага нефинансовых корпораций. Изучая природу долговой

составляющей в структуре финансов реального сектора экономики, учёные выделяют внутрикорпоративные/микроэкономические факторы и макроэкономические детерминанты изменения увеличения долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики. Изучают экономические проблемы, связанные с ростом долговой составляющей в структуре финансов реального сектора. Рассмотрим их.

Анализ существующих воззрений на проблему природы и последствий роста долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики

К внутрикорпоративным (микроэкономическим) факторам формирования долговой составляющей в структуре капитала предприятий современные учёные относят следующие.

1. Наличие известного специалистам [1, с.152] агентского конфликта между корпоративным менеджментом и акционерами, состоящим в нежелании первых расходовать свободные денежные средства на выплату дивидендов. В такой ситуации природа роста долговой составляющей в структуре капитала корпорации определяется стремлением акционеров к разрешению названного агентского конфликта на основе наращивания долга (использования долгового финансирования бизнеса) как фактора дисциплинирующего воздействия на менеджмент [2, с.78]. С другой стороны, увеличение долгового финансирования приводит к увеличению агентских издержек вследствие роста кредитных рисков и соответствующего увеличения вознаграждения кредиторов, а также мотивирует собственников к отказу от стратегически выгодных капитальных вложений в связи с фактическим ростом доли прибыли от всех доходных вложений, распределяемой в пользу кредиторов [1, с.153]. Такие оценки роли корпоративных конфликтов в формировании долговой составляющей финансов корпораций являются наиболее распространенными. Однако, в России наиболее распространенной является схема инсайдерского корпоративного контроля, при которой права собственности и функции генерального менеджмента, как правило принадлежат одному или нескольким мажоритарным акционерам. Возглавляющее корпорацию физическое лицо, являясь одновременно собственником, реализует политику корпоративного развития, преследуя интересы максимизации своего благосостояния на основе повышения эффективности и финансово-экономической устойчивости бизнеса. Кроме того, даже при отделении собственности от функций управления, функции и полномочия по стратегическому развитию бизнеса остаются за собственником [3, с.49].

2. Личные мотивации собственника. Возможный рост корпоративного долга современных российских корпораций может быть обусловлен скорее не агентским конфликтом. Причиной может являться лишь недобропорядочность намерений собственника, реализующего спекулятивную стратегию использования активов подконтрольной компании

и наращивания долга как условия будущего её признания несостоятельной (банкротом) и условия формального списания долгов. Такие схемы являются предметом пристального внимания государства и ученых. Их усилиями сформировано понимание об институте преднамеренного (умышленного) банкротства, порождающего проблему уничтожения производительного базиса национальной экономики в корыстных целях [4, с.38-40; 5, с.146]. При этом учеными отмечается, что предусмотренные российским законодательством меры административного и уголовного наказания виновников преднамеренного банкротства как средства борьбы с ним «малоэффективны в связи с отсутствием действенных методик выявления и доказывания преступлений» в этой области [6, с.181]. С пониманием о том, что собственник «не привязан к компании моральными обязательствами, его решения принимаются не на принципах душевного расположения» [7, с.208], проблема преднамеренного банкротства приобретает особо циничное звучание. Таким образом, рост долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики в ряде случаев может объясняться реализацией собственниками корыстных намерений с нанесением ущерба экономике и обществу. Следовательно, личные мотивации собственника (мажоритарного акционера) могут признаваться факторами роста долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики.

3. К упомянутому в п.2 личному спекулятивному мотиву недобропорядочных собственников не следует приравнивать стремление эффективных и имеющих положительную кредитную историю корпораций к наращиванию корпоративного долга. Наращивание корпоративного долга является, по мнению зарубежных авторов, источником финансирования деятельности и источником финансовой гибкости корпорации в меняющихся условиях [8-11]. Согласно зарубежным исследованиям за период с 1993 г. по 2010 г., порядка 34% обследованных европейских компаний в результате реализации консервативной долговой политики смогли увеличить инвестиции в основной капитал на 22,6% [12]. Развивая мысль о позитивной роли наращивания долга российские ученые такую политику корпораций с *положительной кредитной историей* признают средством сокращения затрат, поскольку будущие издержки обслуживания долга снижаются в связи с ориентацией кредиторов на прошлые выплаты по займам [13]. Все существующие воззрения по вопросу роли наращивания корпоративного долга сосредоточены в границах понимания *о долговой способности корпораций как размера долга, не способного оказать негативное влияние на финансовую устойчивость и безопасность компании*. Таким образом, долг эффективных корпораций на практике увеличивается, как правило, в пределах лимита долговой нагрузки, долговые обязательства исполняются, заёмщик реализацией своей долговой политики не наносит ущерба кредиторам.

4. Размер компании. Результаты зарубежных исследований свидетельствуют о том, что малые и средние предприятия предпочитают

финансировать свою деятельность в преобладающем объеме за счет собственного капитала (47%), следующее место в ряду приоритетности источников финансирования при недостаточности внутренних возможностей занимают банковские кредиты (32%), которые гораздо популярнее небанковского заемного капитала (10%) и долевого капитала (7%) [14]. Такие выводы согласуются с мнениями российских авторов, которые отмечают о неспособности российских малых предприятий привлекать капитал на финансовых рынках ввиду высокой стоимости размещения соответствующих инструментов. Зарубежные ученые считают, что в иерархии предпочтений корпораций любых размеров на первом месте стоят собственные источники финансирования, на втором – наименее рискованный краткосрочный долг, на третьем – рискованный долгосрочный и далее – эмиссия акций как финансовый источник с наибольшими информационными издержками и менее привлекательный по сравнению с наращиванием долга [15-17]. Таким образом, ученые признают доминирующим отказ и крупных корпораций от использования заемного капитала. Считается, что такие компании имеют больше внутренних источников для финансирования и реже прибегают к привлечению долга (отрицательное влияние размера компании на финансовый рычаг) [18, с.63, 65] несмотря на то, что имеют большой лимит долговой нагрузки [15]. Однако, очевидно, что такие выводы имеют отношение преимущественно к тем корпорациям, которые находятся в стадии зрелости, занимают устойчивую позицию на рынке, не реализуют в текущий момент мер по стратегическому развитию. В этой связи заслуживают внимания мнения о влиянии на размер долговой нагрузки стадии жизненного цикла и реализуемой компанией стратегии развития.

5. Стадия жизненного цикла корпорации. Результаты исследования влияния этого фактора противоречивы. Одни российские авторы признают, что «изменения в уровне внешней задолженности мотивируется ... потребностью во внешнем финансировании для реализации выгодных инвестиционных возможностей *в случае исчерпания внутренних ресурсов компании*» [19]. Другие учёные говорят о том, что рост бизнеса оказывает положительное влияние на долговую нагрузку корпорации и объясняют это необходимостью привлекать дополнительные ресурсы для финансирования развития *вне зависимости от наличия внутреннего рынка капитала* [20, с.13]. По мнению автора, обе стратегии формирования структуры капитала имеют право на существование и каждая из них не связана с превышением лимита корпоративной долговой нагрузки. В первом случае, речь идет о финансировании за счёт долга признанных результативными инвестиционных проектов развития и роста. То есть очевидны намерения корпоративного заёмщика исполнять долговые обязательства, в том числе за счёт будущих финансовых результатов реализации проекта, в котором инвестор уверен. Во втором случае, говорится о стремлении корпораций к формированию оптимальной для рентабельности капитала его структуры, о

наличии собственного капитала как гарантии исполнения долговых обязательств. Кроме того, как правило, крупные нефинансовые корпорации обладают высокой долей материальных активов в структуре активов, использование которых в качестве обеспечения по обязательствам, позволяет им увеличивать долговую нагрузку [20, с.13]. Таким образом, *увеличение долговой составляющей эффективных развивающихся нефинансовых корпораций не связано с превышением её корпоративного лимита, оправдано ожиданиями эффективности реализуемой стратегии корпоративного развития, не связано с предположениями о дефолте с нанесением ущерба кредиторам.*

6. Эффективность корпорации. Как правило, реализация эффективной корпорацией политики разумного увеличения долговой нагрузки имеет характер, оправданный поддержанием требуемой финансовой результативности бизнеса и не связанный с формированием угроз его надежности. *Рентабельная корпорация* может использовать как собственные источники для финансирования деятельности с ограниченным использованием заемного капитала, так и, используя высокую кредитоспособность, наращивать долговую нагрузку за счет использования менее дорогостоящих заемных источников финансирования, позволяющую увеличивать доходность бизнеса с помощью эффекта финансового рычага. Исследованиями учёных установлено, что чем выше рентабельность капитала и коэффициент капитализации, чем больше лимит долговой нагрузки (предельный уровень долга, доступный для привлечения компанией *по приемлемой цене*), тем последняя ниже [20, с.13] в результате преобладающего использования такими компаниями более дешевого источника финансирования – долговых ценных бумаг [19]. Менее рентабельная компания с меньшим лимитом долговой нагрузки, как правило, вынуждена привлекать заемные средства у более дорогих источников (средства кредитных организаций) [19]. Таким образом, размер долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики во многом зависит не только от политики, размера, структуры собственности и др. факторов, но и от эффективности корпорации. Эффективные корпорации имеют возможность выбирать между финансированием за счет собственного или заемного капитала, проектировать оптимальную структуру корпоративного капитала исходя из своих текущих и стратегических приоритетов. Чем ниже эффективность финансово-хозяйственной деятельности корпорации, собственники которой не заинтересованы в признании бизнеса несостоятельным (банкротом), в том числе, в списании её долгов, тем более она зависима от доступности заёмного банковского капитала. При этом, чем менее эффективна корпорация-заемщик, тем ниже её кредитоспособность, тем выше цена заемного капитала, устанавливаемая кредитной организацией. Чем выше цена заемного капитала, тем больше собственных средств направляется на исполнение долговых обязательств,

порождая тем самым проблему долговой зависимости корпорации, проблему превышения лимита корпоративной долговой нагрузки и возможный дефолт корпорации.

К внутренним факторам размера долговой нагрузки относятся также рискованность компании (чем она выше, тем менее доступен заемный капитал, увеличение которого повышает общий уровень риска и увеличивает вероятность банкротства) [20, с.13], дивидендную политику компании (чем больше компания выплачивает дивидендов, тем меньше она привлекает долгосрочных кредитов и займов и тем больше использует краткосрочный долг в качестве источника финансирования) и др. [18, с.63].

Систематизация изложенного позволяет сделать вывод о том, что рисковый по критерию уровня долговой нагрузки сегмент реального сектора экономики формируется: средними и малыми предприятиями с низким уровнем рентабельности и финансово-экономической эффективности; крупными предприятиями и интегрированными нефинансовыми корпорациями, собственники которых реализуют спекулятивные стратегии использования подконтрольных активов; крупными предприятиями и интегрированными нефинансовыми корпорациями, вступившими по разным причинам в стадию спада. Таким образом, формированию сегмента с уровнем корпоративной долговой нагрузки, превышающей лимит, «способствуют» как малые и средние, так и крупные предприятия, а также интегрированные нефинансовые корпорации. Можно выделить два корпоративных (микроэкономических) фактора, порождающих формирование такого сегмента:

1. Недобропорядочные намерения собственников по спекулятивному использованию активов подконтрольных компаний, связанные с выводом собственного капитала и активизацией использования заемных средств.

2. Недостаточная финансово-экономическая эффективность финансово-хозяйственной деятельности автономной или интегрированной корпорации, порождающая проблему недостаточности собственного капитала и формирования долговой зависимости.

Очевидно, что вторая причина увеличения долговой нагрузки на экономику (низкая эффективность и неэффективность бизнеса) обусловлена не только и часто не столько микроэкономическими факторами. Хотя и первая (спекулятивные настроения собственников) может признаваться обусловленной отсутствием в национальной общественно-экономической системе условий, благоприятных для продуктивного (эффективного) использования подконтрольных активов, и стимулов к такому их использованию собственниками. В этой связи, заслуживают внимания воззрения на обусловленность размера долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики внешними факторами. Внешними (макроэкономическими) факторами формирования и увеличения долговой составляющей в структуре капитала предприятий современные учёные

признают следующие.

1. *Снижение платежеспособного спроса.* Значимой проблемой функционирования многих российских предприятий является невозможность достижения безубыточного объема производства и реализации вследствие недостаточности платежеспособного спроса. Результирующее сокращение объемов производства порождает проблемы превышения валовых издержек над выручкой от реализации по причине увеличения доли постоянных расходов, недостаточности собственных оборотных средств, ухудшения финансового состояния и может быть банкротства предприятия. Связанное с такими последствиями падения спроса снижение кредитоспособности способствует росту цены ссудного капитала. Следует также учитывать, что обычной практикой банков является включение в условия кредитования различных доплат и комиссионных не включаемых в процент и фактически повышающих затраты для заемщиков [21]. *С одной стороны*, чем выше уровень процентных ставок и стоимости кредитов с учетом комиссионных и доплат, тем менее выгоден заемный капитал [20, с.13], тем более снижается заинтересованность экономических агентов в его использовании и тем более снижается долговая составляющая в структуре финансов реального сектора. Однако, на практике, в условиях падения спроса недостаток финансовых ресурсов восполняется именно заемными средствами. В условиях недостаточности собственного капитала менеджмент вынужден привлекать кредиты по цене, превышающей уровень их рентабельности, что обуславливает возникновение риска не погашения кредита [22, с.53, 56]. Проблема особо актуальна для малых предприятий, которые уже сейчас получают кредиты по повышенной ставке [22, с.55]. Отмечаемый исследователями рост объемов банковского кредитования реального сектора в последнее время [23, с.112] можно признать рецидивной (болезненной) и не носящей стратегического характера конвергенцией реального и банковского секторов, сопровождаемой нагнетанием риска роста долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики. Таким образом, *в условиях падения платежеспособного спроса на товары и услуги долговая составляющая в структуре финансов нефинансовых организаций (долг субъектам финансовой (банковской) системы) возрастает несмотря на рост стоимости ссудного капитала.*

Другим каналом решения проблемы недостаточности платежеспособного спроса является *наращивание долга предприятий перед нефинансовыми контрагентами и увеличение долговой зависимости населения, нуждающегося, несмотря на недостаточную платежеспособность, в приобретении товаров и услуг.* При недостаточном объеме спроса в экономике наступает рецессия – перепроизводство, выраженное превышением предложения над спросом. Во избежание кризиса перепроизводства необходимо стимулировать спрос на товары и услуги. В связи с непривлекательностью для предприятий (далеких от желания решать

проблемы развития экономики в целом и преследующих свои частные интересы) мер по повышению спроса на основе повышения заработной платы или снижения стоимости производимых товаров и услуг, негативно сказывающихся на их финансовом результате, они осуществляют эмиссию новых долгов и кредитование потребителей. Данный вариант позволяет, не повышая издержек и не снижая доходов компании, стимулировать спрос на продукцию [24]. Однако, долговая составляющая в реальном секторе экономики и социальном сегменте национальной общественно-экономической системы увеличивается. Прогнозировавшиеся не так давно учёными перспективы роста ёмкости рынка потребительского кредитования [25, с.40], в настоящее время практически воплотились в том, что преобладающий доход банков от осуществления активных кредитных операций формируется доходами от кредитования физических лиц. При этом, следует учитывать, что банки, ориентированные на розничное кредитование, несут большие по сравнению с другими кредитными операциями затраты, что компенсируется ими более высоким спредом, под которым понимается «оценка стоимости финансового посредничества через разность между тем, что банки берут от заемщиков, и тем, что они платят вкладчикам» [21, с.106]. В этой связи относительная долговая нагрузка на социальный сектор увеличивается. В связи с тем, что существует определенный предельный уровень долговой нагрузки на общество, превышение которого приводит к повышению кредитных рисков, чем ближе экономика приближается к нему, тем меньший эффект будет оказывать дальнейшая эмиссия долгов, так как общество либо откажется принимать на себя эти долги, либо примет, но не сможет их обслуживать. Последний вариант именуется дефолтом, который может иметь самые разрушительные последствия, что мировое сообщество переживало в период последнего мирового финансового кризиса, спровоцированного дефолтом ипотечных обязательств в США [24]. *Таким образом, в условиях падения платежеспособного спроса возрастает долговая составляющая в структуре финансов реального сектора за счет осуществления различных форм коммерческого кредитования потребителей (продажи с оплатой векселями, с отсрочкой платежа) и в структуре личных финансов граждан (потребительское и розничное кредитование физических лиц).*

Кроме того, в условиях недостаточности собственного капитала возникают мотивы к финансированию деятельности за счет кредиторской задолженности (увеличения кредиторской задолженности). Сказанное характерно как для крупных и средних, так и для малых предприятий [22, с.56]. Однако наращивание кредиторской задолженности у потребителя, одновременно выражается ростом дебиторской задолженности у поставщика и, как следствие, порождает проблемы поставщика, связанные с недостатком ликвидных источников пополнения оборотных средств. В результате с одной стороны, может возникнуть проблема несоответствия

сроков поступления денежных средств от дебиторов и сроков исполнения обязательств по займам и кредитам предприятия, способная привести к его несостоятельности [26, с.46]. С другой стороны, растет потребность в краткосрочном банковском кредите и увеличивается долговая нагрузка на реальный сектор. Таким образом, в условиях падения платежеспособного спроса, порождающего проблему недостаточности у нефинансовых организаций собственного капитала, долговая составляющая в структуре финансов реального сектора растет вследствие использования для финансирования кредиторской задолженности. Решение проблемы формирования платежеспособного спроса состоит в приведении возможного большинства экономических и социальных элементов системы к состоянию финансовой прочности и приобретению возможностей формировать его запас. Это возможно на основе качественного обновления экономических элементов системы, что в условиях отсутствия достаточного собственного капитала возможно на основе изыскания новых источников финансирования их развития и роста.

2. *Пропорции экономического роста.* В России темпы роста экономики начиная с начала 2000-х гг. [25, с.39] неуклонно снижаются с незначительным периодом их стабилизации в период между кризисами 2008-2009 и 2014-2015 гг.[27, с.17] При этом, обрабатывающая промышленность демонстрирует нулевую динамику, а существующие прогнозы состоят в том, что темпы роста экономики, оцениваемые для 2015-2017 гг. на уровне 2-2,5%, до 2019 года не превысят 3,3% [28; 29, с.39]. Более того, во многих регионах России резко падает доля реального сектора экономики в структуре создаваемой добавленной стоимости и растет доля услуг, особенно транзакционных. Причем, «этот транзакционный сектор кормится исключительно за счет своих граждан и все сужающегося реального сектора экономики» [30, с.50-51]. Согласно зарубежным исследованиям такие тенденции могут оказывать различное влияние на размер долговой составляющей в структуре корпоративного финансирования. По одним данным в условиях экономического роста компании в стремлении к развитию и повышению конкурентоспособности испытывают потребность в инвестициях и увеличивают корпоративный долг [31]. По другим, экономический рост обязан повышению эффективности работы предприятий, которые, соответственно, обладают большими собственными ресурсами для финансирования своей деятельности и сокращают размер долговой компоненты [32]. По нашему мнению и первое и второе утверждение верно. Изменения в структуре долга реального сектора экономики связаны с реализуемой различными корпорациями политикой развития. Однако, данные утверждения нуждаются в уточнении в связи с наблюдаемыми в России явлениями. По официальным данным Росстата в стране наблюдается экономический рост. Однако, при этом, мегарегулятор (Банк России) заявляет о существовании проблемы чрезмерного роста долговой составляющей в

структуре финансов реального сектора [33]. Из этого можно сделать вывод, что *рост долговой составляющей, формируемой рентабельными корпорациями*, обязан их стремлением к развитию в условиях экономического роста. Последний, в свою очередь, обязан собственно рентабельности российских лидеров реального сектора экономики, которые реализуют различные решения в области формирования структуры капитала в соответствии с их текущими потребностями и стратегическими интересами, используют для этого их способности формировать финансовые накопления [34], разрабатывать и реализовывать корпоративную политику инвестирования с использованием потенциала роста кредитоспособности, инвестиционной привлекательности и др. [35]. Однако, другой характеристикой роли крупных интегрированных корпораций в развитии национальной экономики является их преимущественная экспортная ориентация и стремление к повышению конкурентоспособности на мировых рынках. Собственно и имеющий место, несмотря на общее падение темпов, экономический рост обязан экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, главным образом наращиванию физического объема сырьевого экспорта и торговли [36, с.18]. Экспорто-ориентированные корпорации в своей ценовой политике ориентируются на конъюнктуру цен на мировых рынках и на глобальные критерии признания бизнеса респектабельным. В такой ситуации, зависимые от их деятельности малые и средние предприятия [37; 38, с.36; 39, с.9] могут страдать от прессинга роста цен на поставляемую на национальный рынок интегрированными корпорациями продукцию. Тем самым крупные корпорации могут «участвовать» в снижении рентабельности деятельности малых и средних предприятий, порождая тем самым проблему роста их долговой зависимости, не решаемой, как следует из предшествующих выводов без выявления альтернативных способов финансирования их деятельности. *Таким образом, экономический рост в условиях асимметрии национального экономического пространства, обязанный эффективности лидирующих интегрированных корпораций, способен породить проблему роста долговой составляющей в структуре финансов отстающего сегмента реального сектора экономики, формируемого малыми и средними автономными предприятиями. Существует проблема обеспечения разумного и возможного «выравнивания» потенциала результативности финансово-экономической деятельности всех субъектов реального сектора экономики, включая аутсайдеров развития, решаемая, как выше отмечалось, на основе изыскания новых источников финансирования их развития и роста.*

3. *Рост инфляции издержек. Рост инфляции*, которая, как известно, в России имеет немонетарную природу (инфляция издержек [40]), *усугубляет проблему увеличения долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики, связанную с высокой стоимостью ссудного капитала. Одной из причин инфляции является увеличение крупными*

интегрированными корпорациями (в России, как правило, энерго-сырьевыми) цен на свою продукцию, в которой нуждаются предприятия большинства отраслей российской промышленности [41, с.99]. «Сверхприбыли, получаемые монополистами, не просто дополнительно заработанные огромные суммы, это убытки других предприятий. ...Капитал, изъятый у небольших фирм, не имеющих монополистической власти и особых привилегий, подчиняющихся в полной мере законам рынка, по неэффективным каналам распределения поступает в фонды гигантов, а затем просто растворяется, тогда как вся экономика, и промышленность особенно, испытывает острую потребность в капитале» [42]. В такой ситуации деятельность зависимых от крупных корпораций российских малых и средних предприятий связана с проблемой роста себестоимости, и, следовательно, снижением прибыли (собственного капитала). Они пытаются решить эту проблему повышением роста цен (рост инфляции). Однако, ограниченный платежеспособный спрос на их продукцию (товары, работы, услуги) стимулирует их к продажам в долг предприятиям-потребителям и населению (увеличение долговой составляющей финансов потребителей), к активизации использования банковских кредитов как меры по восполнению кассовых разрывов. В условиях сокращения платежеспособного спроса, во многом обусловленного ухудшением финансово-экономического состояния предприятий, не способных в существующих условиях формировать собственные источники финансирования и привлекать заемный капитал по приемлемым ценам, предприятия вынуждены не только повышать цены, но и снижать уровни производства, занятости, оплаты труда с увеличением интенсивности его использования. Как отмечает профессор Л.С.Гринкевич, «слабый контроль со стороны государства системы трудовых отношений в коммерческом секторе породил своеобразную «барщину», когда «хозяин» определяет уровень жизни работника и степень его эксплуатации». Работники получают не сопоставимое с трудозатратами и квалификацией, тем более, чаще, требующей самостоятельных финансовых вложений работника, нищенское вознаграждение за труд. Сформировался так называемый класс «работающих бедных», образующих самую большую группу работающих граждан [43, с.22]. Результирующее сокращение платежеспособного спроса со стороны населения вновь способствует ухудшению финансово-экономического состояния предприятий, ориентированных на спрос со стороны граждан, росту цен заемного капитала и снижению его доступности, росту объема средств, отвлекаемых предприятиями на обслуживание долга, соответствующему росту совокупных расходов и *результирующему раскручиванию инфляции издержек*. Таким образом, факторами раскручивания инфляции являются ценовая и сбытовая политика лидеров реального сектора экономики, реальное удорожание производства за счет увеличения стоимости сырья, материалов и оборудования, снижения производительности труда и эффективности использования ресурсов,

деградация технологии, снижение производственного потребления. Кроме того, обесценение сбережений малоимущих категорий граждан, сокращение и утрата гражданами трудового дохода (в России около 90 % населения пользуется лишь половиной потребительских товаров [42]) в условиях роста инфляции способствуют росту их долговой зависимости. И даже в связи с имеющимися оценками среднестатистического общероссийского роста уровня оплаты труда, признаётся, что граждане не имеют возможности формировать финансовые накопления, практически всё заработанное тратят, при этом, как правило, на приобретение товаров потребительского назначения [25, с.37]. В условиях инфляции текущие запасы денег обесцениваются с результирующим ростом потребности в кредите. Инфляция ведет к отрыву динамики банковского процента от динамики реального сектора, резким колебаниям ставки процента и уровня рентабельности, случайные сочетания которых способны понизить или полностью ликвидировать рентабельность. Единственно приемлемой для банков, является номинальная ставка процента, превышающая тем роста цен. В связи с изложенным, в условиях роста инфляции издержек, цена заменного капитала растет, он становится труднодоступным (дефицит заёмного капитала), но зависимость предприятий и граждан от заемного капитала растет [42], нося, тем не менее, «рецидивный» как выше отмечалось характер. Высокая зависимость предприятий от заемного капитала способствует вынужденному болезненному росту долговой нагрузки на бизнес и формированию угроз дефолта по долговым обязательствам.

Кроме того, в связи с низкой кредитоспособностью экономических агентов, активные операции по кредитованию предприятий не являются приоритетными для российских кредитных организаций. Акценты сместились в сферу кредитования населения, а депозиты физических лиц в условиях искусственно завышенных ставок являются основным источником кредитных ресурсов банков. По современным оценкам, порядка 50% (23,2 трлн.руб) средств на счетах банков формируются вкладами населения [27, с.21], в преобладающем объеме среднесрочными и не покрывающими потребности банков в средствах для кредитования [44, с.45-46]. Однако, высокая инфляция снижает привлекательность рублевых депозитов на длительные сроки [45, с.35], тем самым снижая возможности банков осуществлять пассивные операции. Таким образом, рост инфляции формирует угрозу сокращения банковской ликвидности, которое является еще одной причиной роста стоимости ссудного капитала. В этой связи учёные отмечают о возможном, обусловленном ростом инфляции, усугублении проблем российских предприятий в области привлечения кредитных ресурсов [45, с.35]. В условиях недостаточности собственного капитала такие перспективы угрожают ростом убытков в реальном секторе. Следовательно, выводы о том, что высокий уровень инфляции, ассоциируемый с ростом непредсказуемости будущего и способствующий росту стоимости ссудного

капитала, мотивирует к отказу от наращивания долга [18, с.65], имеет отношение только к рентабельным компаниям, имеющим собственные ресурсы для развития или способным использовать альтернативные источники формирования ресурсов (например, долевого капитал). *Таким образом, вновь можно сделать вывод о том, что решение проблемы роста долговой нагрузки на экономику состоит в повышении рентабельности предприятий реального сектора на основе формирования новых механизмов финансирования их деятельности.*

Классикой корпоративного финансового менеджмента стало понимание о том, что «увеличение долговой нагрузки способствует росту рентабельности собственного капитала в результате действия эффекта финансового рычага» [20, с.11]. Тем не менее, несмотря на признание «естественности» существования долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики, обусловленной стремлением нефинансовых корпораций к повышению эффективности деятельности, большинство авторов, каждый из которых рассматривает его интересующий аспект долговой проблематики, единодушно во мнении о негативном влиянии *чрезмерного роста* долговой нагрузки на реальный сектор и его ведущей роли в нагнетании нестабильности и формировании кризисных финансовых явлений [24, с.1710]. Исследованиями установлено, что размеры долговой зависимости любых элементов системы (предприятий, кредитуемых поставщиками или кредитными организациями, граждан, вынужденных использовать потребительские кредитные продукты) не беспределен. Отмечается, что чрезмерный рост объемов долговых обязательств субъектов реального сектора экономики и социальных элементов системы и положительная динамика такого роста с приобретением долговой составляющей значений выше принятых в качестве допустимых (выше лимита долговой нагрузки) ведет к следующим негативным последствиям:

1. *Падение темпов роста экономики* вследствие снижения возможностей нефинансовых корпораций обслуживать свои долги в будущем. Отмечается, что высокий накопленный уровень кредитного бремени в перспективе будет являться сдерживающим фактором экономического роста как со стороны спроса на заемные средства, так и со стороны их предложения [47]. Рост стоимости заемного банковского капитала будет причиной дальнейшего ухудшения финансово-экономического состояния нефинансовых корпораций, находящих возможности справляться с ростом расходов по обслуживанию растущей долговой составляющей в структуре из финансов. В то же время известно, что дальнейший рост долговой нагрузки на население, малый и средний бизнес вследствие стремления банков к покрытию банковских рисков кредитования и реанимации ущербов от невозврата кредитов не оправдан требованиями к условиям обеспечения экономического роста. Известно, что «наращивание заимствований для обеспечения долгосрочного экономического роста

оправдано лишь при условии низких процентных ставок» [48]. Усугубление проблемы существования просроченной и неоплаченной задолженности, нагнетание угроз дефолта нефинансовых корпораций по долговым обязательствам перед банками и рост числа таких дефолтов станет причиной ослабления институтов предоставления ссудного капитала ввиду дальнейшего повышения ставок банковского кредитования высокорискового по уровню кредитоспособности сегмента реального сектора экономики, ввиду дальнейшего роста отказа банков от инвестиционного кредитования и предоставления кредитов на пополнение оборотного капитала. Сопровождающие стратегии «выживания» мероприятия по сокращению численности работников, переводу их на сокращенный режим работы, по экономии затрат на закупки качественного сырья и комплектующих с результирующим негативным влиянием на спрос на производимую продукцию и др. будет способствовать *снижению темпов экономического роста, росту числа убыточных корпораций реального сектора экономики (что и наблюдается в настоящее время согласно официальным данным Росстата), сокращению производительного базиса национальной экономики, снижению платежеспособного спроса со стороны юридических и физических лиц*. Несмотря на то, что явления несостоятельности и банкротства являются «неизбежными атрибутами рыночной экономики» [49, с.171], проблемой является доминирующий характер отношения собственников к подконтрольным предприятиям, признанным несостоятельными. При этом, сокращение производительного базиса российской экономики связано с имеющим место доминированием в завершении процедур банкротства (90% дел о банкротстве) фактических прекращения деятельности должника, собственники которого не заинтересованы в расходах на его финансовое оздоровление (восстановление платежеспособности) [5, с.146] и приветствуют простое списание долгов, а арбитражные управляющие отказываются от санации должника в пользу простой распродажи его активов для погашения долгов кредиторам [4, с.38-40]. Ученые свидетельствуют о прогрессирующей динамике роста банкротств. При этом, нужно учитывать, не только явные, но потенциальные банкротства, и не только предприятий, но и работающих на них граждан [30, с.56]. Такое положение дел является дополнительной причиной повышения тщательности проверки банками кредитоспособности заемщиков и покрытия рисков их кредитования повышением цены ссудного капитала. Замедлению темпов экономического роста (негативное влияние на динамику создания добавленной стоимости) – *подрыву воспроизводственного процесса способствует также результирующая дестабилизация инвестиционного процесса* [50, с.23-24]. Мотивации банков осуществлять инвестиционное кредитование в существующей ситуации снижаются. В условиях отсутствия у аутсайдеров развития собственных средств в размерах, достаточных для финансирования (софинансирования) инвестиционных расходов, последние становятся

невозможными с результирующим подрывом инвестиционного процесса как фактора экономического роста. Подрыв процессов воспроизводства инвестиций в обновление основного капитала нефинансовых корпораций препятствует качественному обновлению их активов, способствует их деградации, и, следовательно, является контрпродуктивным для обеспечения финансово-экономической устойчивости национальной общественно-экономической системы обстоятельством и причиной деградации воспроизводственного процесса. При этом, показательно то, что, несмотря на преобладание в остатках кредитной задолженности долгосрочных кредитов, краткосрочные заимствования имеют гораздо большие обороты внутри краткосрочного периода (квартал, месяц). При этом тенденция предоставления банками краткосрочных кредитов в России доминирует [51, с.263]. Краткосрочные кредиты могут не отражаться в статистике в остатках задолженности перед банками на основные отчетные даты. Соответственно, в ежемесячных платежах по обслуживанию кредитов преобладают платежи по краткосрочным кредитам, что отражает проблему дефицита у предприятий собственных оборотных средств [52] и не позволяет с уверенностью говорить о возможностях увеличения инвестиционной активности.

2. *Снижение платежеспособного спроса.* В результате депрессии производительного базиса экономики и деградации его сегмента, формируемого аутсайдерами развития, не справляющимися по различным причинам с задачей формирования собственных средств и формирования рациональной структуры капитала без рискованного чрезмерного увеличения доли заемных средств, подрывается не только формируемый ими платежеспособный спрос на товары, работы, услуги российских производителей. Сокращение спроса на продукцию малых и средних предприятий приводит к усугублению проблем наиболее «закредитованных» из числа последних [53, с.45]. Долговая нагрузка, выраженная отношением финансовых обязательств к собственному капиталу, по итогам 1-го полугодия 2013 г. в промышленности составила 0,65 [53, с.46]. В результате осуществления выживающими нефинансовыми автономными и интегрированными корпорациями реанимационных мероприятий, связанных с сокращениями доходов граждан (сокращения персонала, практика принудительного предоставления отпусков без содержания, сокращения времени оплачиваемой занятости и др.), платежеспособный спрос со стороны населения снижается. Снижается также их способность исполнять долговые обязательства перед банками и нефинансовыми организациями (в случае продаж в рассрочку и др.). К октябрю 2013 г. просроченная задолженность физических лиц только по банковским кредитам составляла более 400 млрд. руб. (почти на 100 млрд. больше чем годом ранее). Повышение тарифов на услуги ЖКХ (в период текущего кризиса российские предприятия в сфере управления эксплуатацией жилого фонда увеличили прибыль в 3,6

раза [27, с.21], что обязано увеличению соответствующих тарифов) стало причиной роста задолженности домашних хозяйств перед жилищно-коммунальным хозяйством. Вместе с задолженностью микрофинансовым и другим организациям, по некоторым оценкам, счет может идти на триллионы рублей задолженности. Средняя задолженность перед банками экономически активных граждан превышает 113 тыс. руб. на человека, что составляет 5 месячных зарплат, из которых 68 тыс. руб. – необеспеченный долг. Показатель текущей долговой нагрузки, рассчитываемый как отношение суммарных выплат по основному долгу и процентам по банковским кредитам домашних хозяйств к денежным доходам населения, в России заметно выше, чем в странах с развитой рыночной экономикой и составляет 24,1% по сравнению с аналогичными показателями Италии, США и Франции, составляющими 10,8%, 10,9% и 13,1% соответственно [53, с.44]. Таким образом, снижение платежеспособного спроса со стороны населения не только зависимо от результативности финансово-экономической деятельности предприятий реального сектора и участвует в формировании проблемы её обеспечения, но и способствует усилению угроз банковскому сектору. Дальнейшее нагнетание проблемы снижения кредитоспособности населения в условиях, когда активные операции по их кредитованию признаются российскими банками приоритетными и часто единственно выгодными, может стать значимой причиной сокращения банковской ликвидности и возможно, банковского кризиса.

3. *Рост инфляции издержек.* Проблема роста инфляции в немалой степени обусловлена чрезмерным ростом долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики и личных финансов граждан. Ухудшение финансово-экономического состояния предприятий, вследствие роста их долговой зависимости, и недостижение гражданами состояния финансовой прочности, порождающее проблему роста их долговой зависимости и снижения платёжеспособного спроса, порождают проблему роста цен как условия формирования предприятиями выручки (раскручивание инфляции издержек). При этом, конкурентные условия корректируют ценовую и сбытовую политику предприятий (рост коммерческих расходов на поддержание конкурентоспособности) по отношению к юридическим лицам-потребителям, малых и средних предприятий по отношению к гражданам-потребителям, что генерирует новые инфляционные импульсы [42].

Квинтэссенцией всего изложенное о проблематике роста долговой составляющей в структуре финансов реального сектора национальной экономики является результирующее усиление угроз финансовому суверенитету России. Если долговая нагрузка на российские нефинансовые компании, достигшая по оценкам Банка России предельного уровня, считающегося безопасным (80% ВВП или 339,95 млрд.долл), будет в дальнейшем увеличиваться возникает угроза обрушения курса рубля [54]. Ослабление национальной валюты способно породить девальвационный

всплеск активности использования кредитных ресурсов субъектами реального сектора экономики [47]. Об этом же свидетельствует Банк России, где отмечается, что резкая девальвация рубля в последние годы оказали негативное влияние на рост уровня долга [33]. При этом, неизменность текущих доходов субъектов реального сектора экономики в национальных денежных единицах будет способствовать усилению угроз банковскому сектору, связанных с опасностями невозврата кредитов в национальной валюте [47]. Кроме того, «острый дефицит доступных предприятиям денежных ресурсов, спровоцированный недомонетизацией отечественной экономики ..., стал одной из главных причин того, что несырьевые отрасли реального сектора не смогли поддержать рост отраслей топливно-энергетического комплекса, металлургии и лесной промышленности, наполнить рынок современной продукцией и тем самым создать основу обеспечения национальной валюты со стороны высокотехнологичного производства, конкурентоспособного по российским и мирохозяйственным критериям» [41, с.99].

Выводы

Таким образом, из всего выше изложенного следует, что причины роста долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики и последствия роста долговой нагрузки на реальный сектор взаимосвязаны проблемой неспособности многих автономных и интегрированных корпораций в сложившихся в России условиях *обеспечивать свою финансово-экономическую устойчивость, осуществлять воспроизводство финансовых ресурсов с использованием заёмного капитала в пределах лимита корпоративной долговой нагрузки*. При этом, макроэкономические причины ухудшения финансово-экономического состояния нефинансовых корпораций одновременно порождают проблемы усиления дефицитности и труднодоступности ссудного банковского капитала, которые усугубляют проблему реанимации финансово-экономического состояния экономических агентов. Увеличение долговой нагрузки на экономику вследствие роста зависимости нефинансовых корпораций и граждан от заёмного капитала является следствием проблемы обеспечения их финансово-экономической устойчивости и «возвращается» в национальную общественно-экономическую систему через цепное очередное негативное влияние на состояние субъектов реального сектора экономики. Следовательно, *решение проблемы обеспечения финансово-экономической устойчивости субъектов реального сектора экономики является условием нормализации размера долговой нагрузки на экономику (обеспечения её надёжности) и центральным системообразующим условием гармонизации макроэкономических процессов развития национальной общественно-экономической системы в целом*.

Следует согласиться с тем, что чрезмерный рост долговой зависимости, не связанный с сезонными колебаниями или стадиями экономического развития свидетельствует не только о неэффективности использования

заёмных средств [55, с.10], но и существовании *системных проблем развития национальной экономики*. Эволюционный синтез представленных воззрений на проблему присутствия в экономике *чрезмерной долговой составляющей* позволяет признать её следствием *системных проблем развития экономики, порождаемых неспособностью экономических элементов системы (автономных и интегрированных корпораций) осуществлять воспроизводство финансовых ресурсов в достаточных для поддержания оптимальной структуры капитала объемах*. В условиях отсутствия альтернативных методов финансирования предприятий увеличиваются риски их дефолта по долговым обязательствам перед кредитными организациями и нефинансовыми контрагентами, увеличиваются риски дефолта граждан по их долговым обязательствам. Требуется существенное увеличение рентабельности производства и изыскание альтернативных методов финансирования, поскольку предприятия не готовы к самостоятельному и полноценному обеспечению процентных платежей [45, с.34-36], размер которых, в существующих макроэкономических условиях и в условиях неудовлетворительной способности субъектов реального сектора осуществлять воспроизводство финансовых ресурсов и поддерживать свою кредитоспособность, превышает уровень рентабельности последних. Предложения учёных, не связанные с государственной поддержкой частных предприятий, состоят в необходимости разработки и реализации мер стимулирования частных инвестиций как важнейших источников экономического роста [25, с.39; 43, с.24]. Понимание о том, что лидерами развития национальной экономики являются интегрированные нефинансовые корпорации, способные формировать финансовые накопления и достигать синергетических эффектов [56], речь может и должна идти об активизации их прямых инвестиций в поглощение аутсайдеров, которая может быть связана с современными факторами воспроизводственной природы слияний и поглощений и поддерживаться специальными стимулирующими мерами. Резюмируя можно сказать, что *проблема высокого уровня долговой составляющей в структуре финансов реального сектора без разработки альтернативных мер финансирования предприятий может конвертироваться в явления, отражающие усиление современного системного кризиса российской экономики*.

Использованные источники:

1. Федорович Т.В., Федорович В.О. Обоснование показателей финансового механизма управления для оценки экономических интересов участников корпоративных отношений // Сибирская финансовая школа. 2007. №1. С.148-153.
2. Красильникова Е.В. Подход к формированию структуры капитала российскими компаниями с учетом агентских особенностей // Финансы и кредит. 2013. №6(534). С.74-84.
3. Каячев Г.Ф. Развитие института акционерной собственности в среде

- современного российского бизнеса // Вестник КрасГАУ. 2012. №4. С.46-52.
4. Гаврилова Н.В. Банкротство как бизнес в условиях экономического кризиса (как предотвратить превращение банкротства в формальную процедуру списания долгов) // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2009. №7. С.38-47.
5. Фадейкина Н.В. О юридической и экономической несостоятельности организаций и методах диагностики вероятности их банкротства // Сибирская финансовая школа. 2014. №6(107). С.145-151.
6. Гринкевич Л.С., Набеева Н.Г. Методика диагностики преднамеренного банкротства путем моделирования баланса расчетно-редукционным способом // Сибирская финансовая школа. 2015. №6(113). С.180-184.
7. Тарасова Г.М., Рерих Л.М. Инвестиционная привлекательность как фактор реализации долгосрочной синергии в рамках слияний и поглощений // Вестник НГУЭУ. 2012. №2. С.200-211.
8. Billet M., Garfinkel J. Financial flexibility and the cost of external finance for U.S. bank holding companies // Journal of money, credit and banking. 2004. vol.36. p.827-852.
9. Goldstein R., Ju N., Leland H. An EBIT-based model of optimal capital structure // Journal of Business. 2001. vol.74. p.483-512.
10. Graham J., Harvey C. The theory and practice of corporate finance: evidence from the field // Journal of Financial Economics. 2001. vol.61. p.187-243.
11. Poitevin M. Financial signaling and the «deep pocket» argument // Journal of Economics. 1989. vol.20. p.26-40.
12. Mura R., Marchica M.-T. Financial Flexibility, Investment Ability and Firm Value: Evidence from Firms with Spare Debt Capacity. URL: <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=017096020116089010000025002030095098015051021063079059125001022095123124109009071127006055125009047120052114024124019106020069052085021064086099089090092099000064028045087116118006003087100001120126028085065019110086095071006122073124066084101071027&EXT=pdf> (дата обращения 15.10.2016)
13. Diamond Douglas W. Reputation acquisition in debt markets // Journal of Political Economy. 1989. vol.97. no.4. pp.62-82.
14. Access to Capital: How Small and Mid-Sized businesses Are Funding Their Futures // National Center for the Middle Market (USA). 2015. URL: http://www.middlemarketcenter.org/Media/Documents/how-small-and-mid-sized-businesses-access-capital-to-fund-their-futures_Milken-Capital-Access-Report-r5-22apr15.pdf (lfnf j,hfotybz 15/10/2016)
15. Lemmon M.L., Zender J.F. Debt capacity and tests of capital structure theories // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2010. no.45(5). pp.1161-1187.
16. Myers S.C., Majluf N.S. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have // Journal of Financial Economics. 1984. vol. 13. pp.187-221.
17. Vanacker T.R., Manigart S. Pecking order and debt capacity considerations for

high-growth companies seeking financing // Small Business Economics. 2010. vol.35. pp.53-69.

18. Шелунцова М.А., Галкина У.А. Внутрифирменные и внешние факторы, определяющие структуру капитала компаний в странах БРИК // Финансы и кредит. 2014. №20(596). С.60-67.

19. Семенова Н.М. Финансовые ресурсы как ограничение устойчивого быстрого роста фирмы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. №5(77). URL: <http://uecs.ru/uecs-77-772015/item/3517-2015-05-22-09-04-53> (дата обращения 01.10.2016)

20. Мельник М.В., Когденко В.Г. Особенности анализа консолидированной отчетности // Инновационное развитие экономики. 2013. №1(13). С.8-14.

21. Казаков В.В., Гришанова А.В. Моделирование конкурентных цен на банковские услуги // Вестник Томского государственного университета. 2013. №377. С.106-111.

22. Баско О.В., Писанова Л.Н. Комплексный анализ надежности нефинансовых предприятий // Деньги и кредит. 2013. №5. С.52-57.

23. Копеин А.В. Банковская система России в условиях экономической турбулентности // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 5-1 (79). С.111-114.

24. Полтавский А.А., Гусаков И.Ю. Влияние системных проблем развития долговой экономики на современный рынок ценных бумаг // Фундаментальные исследования. 2014. № 12-8. С.1708-1711. URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=36426> (дата обращения: 15.10.2016)

25. Коломиец Т.И. Инвестиционные источники конкурентоспособности государства и регионов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2007. №1. С.35-44.

26. Степанов И.Г., Попова Н.С. Критерий неплатежеспособности предприятия и методика его расчета // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия экономика и менеджмент. 2009. №8. С.46-52.

27. Овсянникова Т.Ю. Инвестиционная деятельность в России: кризисная коррекция или смена приоритетов? //Материалы VI Международной научно-практической конференции «Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики»: в 2-х частях. Томск: Томский государственный архитектурно-строительный университет, 2016. С.17-25.

28. Канов В.И. Падают темпы роста в экономике России // Материалы Международного экономического симпозиума, посвященного 50-летию экономического факультета ТГУ «Траектории реформирования российской экономики». Томск: Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский государственный университет, 2014. С.234-240.

29. Коломиец Т.И. Почему не работают институты развития? // Вестник

- Томского государственного университета. Экономика. 2014. №2(26). С.39-53.
30. Кисельников А.А. Структурные сдвиги в экономике Сибири и препятствия на пути её устойчивого развития // Вестник НГУЭУ. 2011. №1. С.44-59.
31. De Jong A.R. Kadir and Nguyen T.T. Capital Structure around the World: the Roles of Firm- and Country-Specific Determinants // Journal of Banking and Finance. 2008. vol.32, no.9. pp.1954-1969.
32. Sidlauskienė S., Tran C. Determinants of Capital Structure: Evidence from the Emerging Market – the case of the Baltic Region. URL: <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=1437668&fileId=2435519> (дата обращения 27.09.2016)
33. Набиуллина оценила долговую нагрузку экономики в 80 процентов ВВП // Lenta.ru. 3 ноября 2015 года. URL: <https://lenta.ru/news/2015/11/03/nonfinance/> (дата обращения 16.10.2016)
34. Федорович В.О., Конципко Н.В. Финансовый механизм формирования стратегических финансовых накоплений в крупных индустриальных корпорациях // Вестник НГУЭУ. 2012. №3. С.83-93.
35. Чувелева Е.А., Горюнов В.Н. Разработка порядка проектирования инвестиционных синергий // Известия ТулГУ. Науки о земле. Вып.2. 2012. С.296-302.
36. Никулина И.Е. Модели развития национальной экономики России // Социогуманитарный вестник. 2013. №1(10). С.18-24.
37. Урбан О.А. Социальный механизм институциональной трансформации хозяйства в монопродуктовом регионе: монография. – Новокузнецк: НФИ КемГУ, 2013. 372 с.
38. Федорович Т.В., Кунгуров Ю.А., Федорович В.О. Капитализация крупнейших корпораций: экономическая оценка структурных преобразований в национальной экономике России // Финансы и кредит. 2008. №18(306). С.32-38.
39. Владимирова Т.А., Соколов В.Г., Соколов С.А. Надежность функционирования и развития экономических систем с высоким технологическим укладом // Сибирская финансовая школа. 2015. №6. С.7-12.
40. Канов В.И. Некоторые особенности кризиса 2014-2015 гг. // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2015. №4(32). С.64-70.
41. Голанд М. Еще раз о природе российской инфляции и антиинфляционной политике денежных властей // Российский экономический журнал. 2010. №1. С.99-100.
42. Коцофана Т.В. Анализ генезиса инфляции в процессе общественного воспроизводства // Вестник Удмуртского университета. Серия экономика и право. 2014. №2-1. С.53-60.
43. Гринкевич Л.С. Финансовая составляющая эксплуатации в российском обществе и необходимость перераспределения финансовых потоков // Вестник Томского государственного университета. 2007. №300-2. С.22-25.

44. Новиков А.В., Новикова И.Я. Сегменты и инструменты российского финансового рынка // Сибирская финансовая школа. 2014. №1. С.42-52.
45. Селиванова А.Г., Сычев Р.А., Шевчик Е.В. Риски финансового обеспечения потребностей расширенного воспроизводства // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. №11(66). С.34-39.
46. Мельник М.В., Когденко В.Г. Особенности анализа консолидированной отчетности // Инновационное развитие экономики. 2013. №1(13). С.8-14.
47. Власенко М. Об основных показателях долговой нагрузки на экономику URL: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10187.pdf> (дата обращения 17.10.2016)
48. Смирнов Е.Н. Риски развития современной экономики Европейского союза как отражения кризиса национальных моделей социально-экономического развития // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. №6(25). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/160EVN614.pdf> (дата обращения 14.10.2016)
49. Попова Н.С., Рябцева Л.В., Степанов И.Г. К вопросу об определении и сущности понятий несостоятельности и банкротства // Фундаментальные исследования. 2016. №7. С.171-174.
50. Франц Е.В. Стратегия и инструменты социально-экономической политики устойчивого развития региональной системы Краснодарского края // Автореферат диссертации кандидата экономических наук. Майкоп, 2009. 27 с.
51. Немыкина О.С., Гринкевич Л.С. 15.4. Методика выбора источников финансирования деятельности компаний на основе критериев доступности и эффективности // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2011. №1. С.263-266.
52. Лапко Д.Н. Об актуальных вопросах повышения устойчивости функционирования банков URL: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10040.pdf> (дата обращения 17.10.2016)
53. Кульков В.М. Долговая безопасность экономики России: параметры и противоречия // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 12(249). С.42-51.
54. ЦБ: долговая нагрузка российских компаний достигла предельного уровня. URL: <https://aftershock.news/?q=node/389705> (дата обращения 16.10.2016)
55. Иванов П.А. Долг как один из критериев оценки финансового потенциала территорий // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2014. №04(22). С.10-15.
56. Горюнов В.Н., Чувелева Е.А. К вопросу об эффективности корпоративной интеграции // Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем: материалы международной научно-практической конференции (Москва, 16-18 апреля 2012 г.): В 6 ч. Ч.2 / Международный институт экономики и права; под общ.ред. Ф.Л.Шарова. – М.: МИЭП, 2012. – С.16-24.

Чучайцева А. Л.
студент 4 курса
Финансово-экономический институт
Ушницкая Л. Е.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск

РОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТА РФ

Статья посвящена изучению роли межбюджетных трансфертов для развития бюджета РФ.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, дотации, субвенции, субсидии, бюджетная система.

Ushnitskaya L. E., associate professor "Finance and banking"
Northeast federal university of M. K. Ammosov
Russia, Yakutsk
Chuchaytseva A. L.
student
4 rates, Financial and economic institute
Northeast federal university of M. K. Ammosov
Russia, Yakutsk

ROLE OF THE INTERBUDGET TRANSFERS FOR DEVELOPMENT OF THE BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

Article is devoted to studying of a role of the interbudget transfers for development of the budget of the Russian Federation.

Keywords: interbudget transfers, grants, subventions, subsidies, budget system.

В современном мире многие государства сталкиваются с проблемой, связанной с необходимостью предоставления финансовой помощи субнациональному уровню бюджетной системы. Такая помощь может быть реализована через различные формы межбюджетных трансфертов. Так, в Российской Федерации перераспределение средств между бюджетами бюджетной системы может осуществляться в форме дотаций, субсидий, субвенций или же в форме иных межбюджетных трансфертов.

Средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы РФ различаются по особенностям назначения и условий предоставления. Дотации даются без установления направлений и (или) условий их использования. Субвенции на осуществление определенных целевых расходов. Субсидии предоставляются в целях софинансирования целевых

расходов.

В настоящее время в Российской Федерации решается ряд проблем финансового характера, в том числе в области формирования межбюджетных отношений, оказания финансовой помощи регионам в целях выравнивания их бюджетной обеспеченности. Продолжает сохраняться значительная дифференциация бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, причиной которой является уровни экономического развития регионов, определяющие их налоговый потенциал.

Несовершенство взаимоотношений между центром и регионами, регионами и муниципалитетами, проблемы высокого уровня дотационности регионов являются актуальными на сегодняшний день.

Перед субъектами Российской Федерации и муниципалитетами поставлена задача обеспечить расширение их финансовой самостоятельности посредством укрепления доходной базы региональных и местных бюджетов.

Таблица 1 - Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, млрд. руб.

Наименование	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год		
	Закон 349- ФЗ	Закон 349- ФЗ	Проек т	Тр, %	Закон 349- ФЗ	Проек т	Тр, %	Проек т	Тр, %
Межбюджетные трансферты, всего	1 416,2	1 375,8	1 428,9	100,9	1 349,9	1 349,3	94,4	1 400,4	103,8
в том числе:									
дотации, из них:	679,6	645,2	668,9	98,4	664,5	675,5	101,0	705,7	104,5
в % к МБТ (всего)	48,0	46,9	46,8		49,2	50,1		50,4	
- дотации на выравнивание	439,8	461,8	485,5	110,4	461,8	476,8	98,2	478,1	100,3
- дотации на сбалансированность	227,4	171,0	171,0	75,2	190,3	186,5	109,1	215,4	115,5
субсидии	365,0	316,7	327,8	89,8	266,3	270,8	82,6	311,3	115,0
в % к МБТ (всего)	25,8	23,0	23,0		19,7	20,1		22,2	
субвенции	306,0	358,4	393,5	128,6	364,3	366,3	93,1	340,1	92,8
в % к МБТ (всего)	21,6	26,1	27,5		27,0	27,1		24,3	
иные межбюджетные трансферты	65,6	55,5	38,7	59,0	54,8	36,7	94,8	48,3	118,0
в % к МБТ (всего)	4,6	4,0	2,7		4,1	2,7		3,1	

Финансовое обеспечение первоочередных расходов бюджетов субъектов Российской Федерации будет осуществляться путем

предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, которые направляются на сглаживание диспропорций в уровне бюджетных возможностей бюджетов субъектов Российской Федерации.

Распределение дотаций на 2015 год будет осуществляться в сумме 93,0 млрд. рублей дополнительно к утвержденным объемам дотаций в Федеральном законе N 349-ФЗ. В 2016 и 2017 годах распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации будет осуществлено с учетом формирования резерва в объеме 15 и 20% соответственно.

С целью совершенствования правил дифференциации степени бюджетной самостоятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления и установления зависимости исключительно от доли дотаций в доходах бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований разработан проект федерального закона "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в связи с совершенствованием межбюджетных отношений и порядке изменения отдельных положений статей 104, 104.1, 130 и 136 Бюджетного кодекса Российской Федерации до 2016 года".

Для субъектов Российской Федерации, являющихся получателями дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, устанавливаются ограничения по осуществлению внешних заимствований на международных рынках капитала и кассовому обслуживанию исполнения региональных бюджетов исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

В рамках предлагаемого подхода планируется изменение границ групп субъектов Российской Федерации, влияющих на условия предоставления межбюджетных трансфертов: с 20% и 60% доли межбюджетных трансфертов в доходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации до 10% и 40% соответственно доли дотаций в доходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации.

В рамках дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации будут ежегодно предусматриваться средства на частичную компенсацию дополнительных расходов на повышение оплаты труда работникам бюджетной сферы, необходимых на реализацию Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года N 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики", в 2015 году в размере 130,0 млрд. рублей, а в 2016 и 2017 годах - 147,0 и 176,5 млрд. рублей соответственно.

В соответствии со статьей 5.1 Закона Российской Федерации от 14 июля 1992 г. N 3297-1 "О закрытом административно-территориальном образовании" бюджетам закрытых административно-территориальных образований (далее - ЗАТО) предусмотрена компенсация из федерального

бюджета дополнительных расходов и потерь бюджетов ЗАТО, связанных с режимом их безопасного функционирования.

На 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов бюджетам ЗАТО планируется предоставление дотаций в объеме 11,6 млрд. рублей в 2015 году и 11,3 млрд. рублей в 2016 и 2017 годах.

Одной из основных задач по совершенствованию порядка предоставления субсидий из федерального бюджета является повышение доли субсидий, распределенных приложениями к федеральному закону о федеральном бюджете, а также уточнение подходов к их предоставлению.

Доля распределенных приложениями к федеральному закону о федеральном бюджете субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации должна составить: в 2015 году - 30 %, в 2016 году - 35 %, в 2017 году - 40 %.

С целью создания на законодательном уровне условий для решения данной задачи целесообразно внесение в Бюджетный кодекс дополнения, согласно которому распределение субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации между субъектами Российской Федерации утверждается федеральным законом о федеральном бюджете (за исключением "конкурсных" субсидий).

Таким образом, необходимым условием для обеспечения сбалансированности консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации является реализация региональными и местными органами власти комплекса мер по проведению бюджетного маневра путем оптимизации расходных обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, в том числе - внедрение принципа нуждаемости при оказании социальной поддержки, а также активизация мер по стимулированию экономического развития. В этом случае дефицит консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации может быть существенно уменьшен относительно прогнозируемых значений. В условиях имеющихся рисков сбалансированности бюджетов органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления в целях их минимизации должны обеспечить направление дополнительных поступлений по доходам на снижение бюджетного дефицита, а не на увеличение расходных обязательств.

Использованные источники:

1. Официальный сайт «КонсультантПлюс», <http://base.consultant.ru/> [Электронный ресурс]

Чучайцева А. Л.
студент 4 курса
Финансово-экономический институт
Ушницкая Л. Е.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск

УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ В РОССИИ

Статья посвящена изучению уровня бедности в России и пути ее решения.

Ключевые слова: бедность, уровень бедности, прожиточный минимум

Ushnitskaya L. E., associate professor "Finance and banking"
Northeast federal university of M. K. Ammosov
Russia, Yakutsk
Chuchaytseva A. L.
student
4 rates, Financial and economic institute
Northeast federal university of M. K. Ammosov
Russia, Yakutsk

POVERTY LEVEL IN RUSSIA

Article is devoted to studying of level of poverty in Russia and a way of its decision.

Keywords: poverty, poverty level, subsistence minimum

Бедность рассматривается как характеристика уровня жизни, структуры и качества потребления, возможности реализовать основные физиологические и социальные потребности. Под уровнем бедности понимается уровень дохода, достаточный для того, чтобы поддерживать прожиточный минимум. Бедные семьи обычно тратят 1/3 своего дохода на продукты питания. Увеличив эти расходы в 3 раза, можно определить минимальный доход.

По данным Росстата, число граждан России с доходами ниже прожиточного минимума в первом полугодии 2016 г. сократилось до 21,4 млн, что на 300 000 меньше, чем за аналогичный период 2015 г. Уровень бедности в первом полугодии текущего года составил 14,6% против 15,1% в 2015 г. Уточняется, что информация дается без учета данных по Крыму и Севастополю (табл. 1).

Таблица 1 – Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по РФ

	Млн. человек	В % от общей численности населения
2015 г.		
I квартал	22,9	15,9
II квартал	20,1	14,0
I полугодие	21,7	15,1
III квартал	17,9	12,4
Январь-сентябрь	20,3	14,1
IV квартал	14,4	10,0
Год	19,1	13,3
2016 г.		
I квартал	23,4	16,0
II квартал	19,8	13,5
I полугодие	21,4	14,6

Прожиточный минимум в России, согласно данным Росстата, во II квартале 2016 г. увеличился до 9956 руб. на человека в месяц с 9776 руб. в I квартале. В целом по России среднедушевые денежные доходы населения во II квартале 2016 г. составили 30 000 руб. в месяц, в I квартале 2016 г. – 26 400 руб. (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика величины прожиточного минимума в целом по РФ, в расчете на душу населения

	Все население	Трудоспособное население	В том числе Пенсионеры	Дети
2015 г.				
I квартал	9662	10404	7916	9489
II квартал	10017	10792	8210	9806
III квартал	9673	10436	7951	9396
IV квартал	9452	10187	7781	9197
2016 г.				
I квартал	9776	10524	8025	9677
II квартал	9956	10722	8163	9861

Искоренять нужно не просто бедность. Можно бесконечно долго организовывать благотворительные акции, помогая бедным едой и одеждой б/у. Но это не решает проблемы социализации — население выживает, но не вырывается из тисков бедности. Необходимо искоренять причину — менять социально-экономическую политику страны. Предлагаются такие меры:

- повышение социальных выплат из бюджета для нищих россиян, чтобы на период коренных реформ обеспечить достойный уровень их жизни;
- поддержка российской промышленности — создание новых производственных мощностей, особенно в сельской местности и малых

городах, активизация государственного заказа и рост государственного инвестирования, стратегическое планирование промышленной политики;

— стимулирование российской экономики и макроэкономическая стабилизация — отказ от плавающего курса, который ведет к чрезмерной волатильности, от политики регулирования инфляции через сдерживание денежно-кредитной массы;

— решение жилищной проблемы населения путем предоставления ипотечных кредитов со сниженными процентными ставками, государственного строительства жилищного фонда для малообеспеченных, молодых семей и молодежи;

— уменьшение выплат на образование, отказ от коммерциализации сектора, повышение качества образования, в том числе через отказ от болонской системы и привлечение талантливых кадров;

— возвращение бесплатного и качественного здравоохранения;

— снижение налогового бремени на малый и средний бизнес, который в сельских районах и малых городах является главным работодателем, увеличение налогов на прибыль для крупного бизнеса;

— повышение оплаты труда населения России, а не его сокращение.

Использованные источники:

1. П.В. Савченко, И.А. Погосов, Е.Н. Жильцов. Экономика общественного сектора: Учебник / Под ред. П.В. Савченко, И.А. Погосова, Е.Н. Жильцова. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 763 с.. 2010
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/> [Электронный ресурс]

УДК 338.3

Шаброва А.В.

студент 2 курса

направление подготовки: производственный менеджмент

отделение аспирантуры и магистратуры

Рязанский государственный радиотехнический университет

Российская Федерация, г. Рязань

СТРУКТУРНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ И СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассматривается структурная взаимосвязь методов и способов продвижения инновационной продукции на рынок.

Ключевые слова: метод продвижения, способ продвижения, жизненный цикл, реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа.

The article discusses the structural relationship of methods and ways of promotion of innovation products to the market.

Key words: promotion, promotion, life cycle, advertising, sales promotion, public relations, personal selling.

В отечественной и зарубежной литературе выделяют два основных метода продвижения инноваций – "вертикальный" и "горизонтальный".

При вертикальном методе весь инновационный цикл сосредоточивается в одной организации с передачей результатов, достигнутых на отдельных стадиях инновационной деятельности от подразделения к подразделению. Но применимость этого метода весьма ограничена – либо сама организация должна быть мощным концерном, объединяющим все виды отделов, производств и служб (например, концерн "Вольво", «не выпускающий из рук» даже снабжение своих автомастерских), либо предприятие должно разрабатывать и выпускать узкий спектр весьма специфической продукции, не содержащей разнородных составных частей (например, новые химические или фармакологические материалы) [1].

Горизонтальный метод – метод партнерства и кооперации, при котором ведущее предприятие является организатором инноваций, а функции по созданию и продвижению инновационной продукции распределены между участниками [1]. Необходимой составляющей данного метода продвижения инноваций является трансфер технологий.

Сущность методов продвижения, на мой взгляд, наиболее точно, кратко и информативно можно определить через этапы инновационного цикла Мухамедьярова А. М. [2]. Результат проведенной структуризации представлен в таблице № 1.

Таблица 1. Характеристика методов продвижения инновационной продукции на основе этапов инновационного цикла

Этапы инновационного цикла	Вертикальный метод	Горизонтальный метод
Исследование (фундаментальные, поисковые и прикладные исследования, технические разработки (проектно-конструкторские и проектно-технологические))	Проведение НИОКР по созданию или совершенствованию инновационной продукции внутри самой организации-производителя	Сотрудничество и кооперация научных центров по созданию или совершенствованию инновационной продукции
Производство (освоение новшеств (новой продукции и новых технологических процессов) и собственно производство)	Выпуск инновационной продукции организацией-производителем за счет имеющихся производственных мощностей путем передачи технологических сведений от подразделения к подразделению	Трансфер (передача) технологических сведений организации-партнеру, имеющей производственные мощности
Потребление (распространение (реализация) новшеств и их	Распространение (реализация) инновационной продукции	Распространение (реализация) инновационной продукции

использование)

посредством коммерческой
службы предприятия

коммерческими
организациями-партнерами

Как было рассмотрено ранее, последняя стадия продвижения (продвижение к потребителю) осуществляется посредством способов продвижения, воздействующими на потребителя: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью и персональная продажа. Сущность каждого способа, его цели, на мой взгляд, наилучшим образом отражена в работах Ф. Котлера [3]:

Реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые посредством платных средств распространения информации с четко указанным источником финансирования.

Стимулирование сбыта характеризуется применением стимулов и вознаграждений, которые могут заставить потребителя купить товар тотчас же, а не позже или стимулирование сбыта - использование многообразных средств стимулирующего воздействия, призванных ускорить и/или усилить ответную реакцию рынка.

Связи с общественностью предполагают "использование редакционного, а не платного места и/или времени во всех средствах распространения информации, доступных для чтения, просмотра или прослушивания существующими или потенциальными клиентами фирмы, для решения конкретной задачи - способствовать достижению поставленных целей".

Прямая продажа это способ продвижения товаров, включающая их устное представление с целью продажи в беседе с потенциальными покупателями.

Как было выявлено ранее основная цель продвижения - доведение на выходе инновационного процесса конечного результата до его потенциального потребителя. В связи с этим структурная взаимосвязь методов и способов продвижения может быть представлена в следующем виде (см. рис. 1)

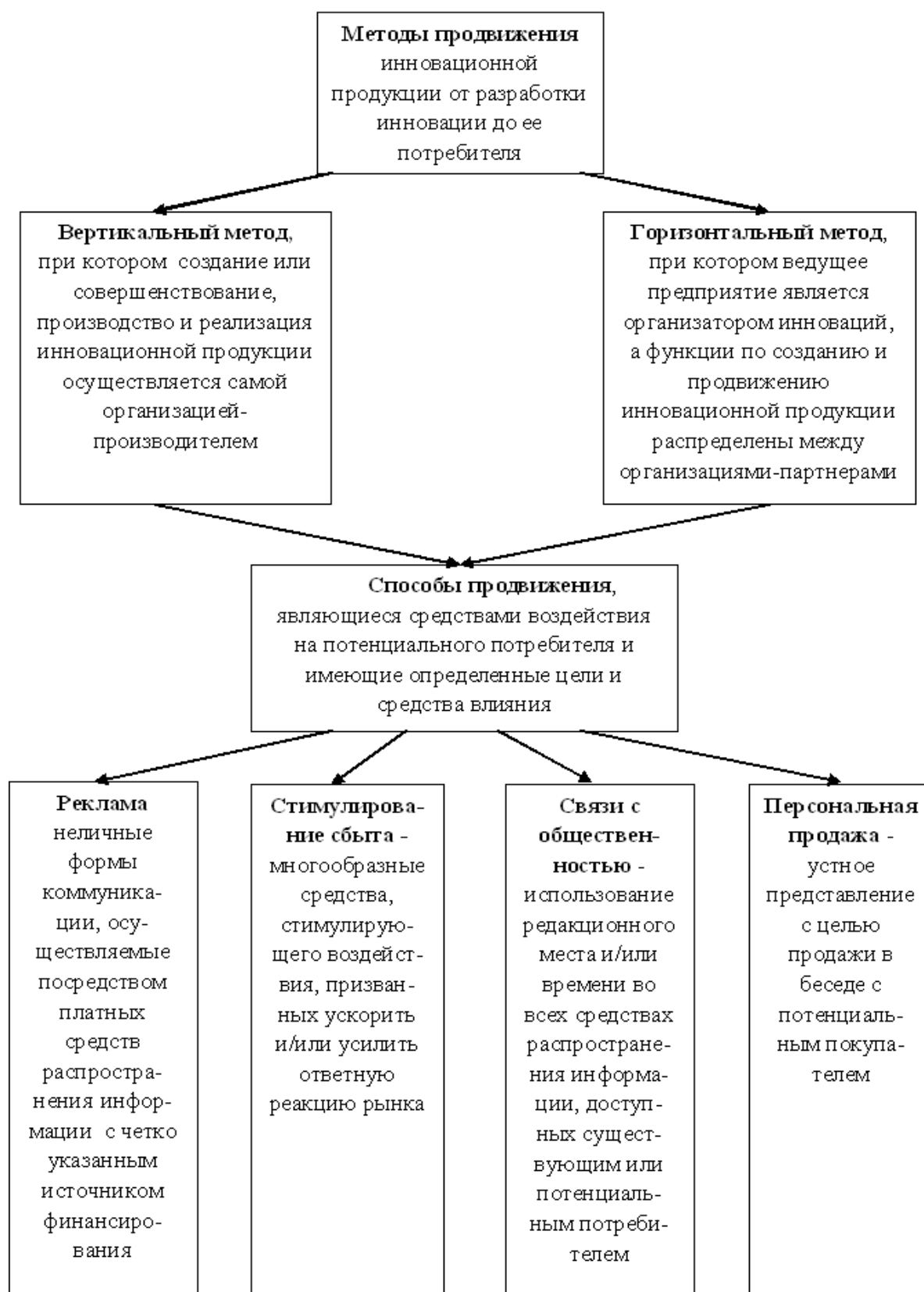


Рисунок 1. Структурная классификация методов и способов продвижения инновационной продукции

Каждый способ продвижения имеет свои определенные цели и средства воздействия на потребителя, на мой взгляд, наиболее точно их описал в своих

трудах Ф. Котлер [3].

На основании все сказанного выше, можно сделать вывод, что горизонтальный и вертикальный метод продвижения имеют общие способы продвижения, которые зависят от цели продвижения на определенном этапе жизненного цикла инновации.

Использованные источники:

1. Методическая поддержка центров коммерциализации технологий Практические руководства, под редакцией: А. Бретта (Великобритания), О. Лукши (Россия), Центр исследований проблем развития науки РАН, Москва, 2006;
2. Мухамедьяров А. М..Инновационный менеджмент. Учебное пособие (2-е издание). Москва, 2008;
3. Ф.Котлер. МАРКЕТИНГ ОТ А ДО Я: 80 концепций, которые должен каждый менеджер, ООО Альпина, 2011.

УДК 338.1

*Шайдуллова А.И.
студент 4 курса*

*Институт финансов, экономики и управления
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ОТДЕЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные положительные и отрицательные изменения отраслей экономики РФ вследствие финансового кризиса.

Ключевые слова: финансовый кризис, сельское хозяйство, розничная торговля, промышленность.

Abstract: This article examines the main positive and negative changes in sectors of the Russian economy, as a result of the financial crisis.

Keywords: financial crisis, agriculture, trade, industry.

Начавшийся в 2014 году финансовый кризис оказал как положительные, так и отрицательные влияния на изменение российской экономики, ее отдельных отраслей.

Рассмотрим последствия кризиса для отдельных отраслей экономики.

Во-первых, необходимо отметить, что все увеличивающаяся добыча энергоресурсов обвалила цены на нефть, поэтому произошли изменения в экспорте топливно-энергетических товаров. При этом, если в 2015 году произошло увеличение физических объемов поставок, то стоимостные объемы наоборот стали меньше. Рассмотрим данную динамику основных топливно-энергетических товаров, экспортируемых в страны дальнего зарубежья и СНГ.

Таблица 1

Экспорт основных топливно-энергетических товаров за 2014-2015 гг.

[1]

Наименование товара	2014 год		2015 год		Отклонения	
	Тыс. тонн	Млн. долл. США	Тыс. тонн	Млн. долл. США	Тыс. тонн	Млн. долл. США
Нефть сырая	223415,4	153878,3	244485,1	89576,5	21069,7	-64301,8
Нефтепродукты	164837,1	115649,4	171534,5	67403,1	6697,4	-48246,3
Газ природный, млрд. куб. м	172,6	54730,4	185,5	41844,3	12,9	-12886,1

На основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло увеличение физического объема экспорта нефти сырой на 21069,7 тыс. тонн, нефтепродуктов - на 6697,4 тыс. тонн, газа природного - на 12,9 млрд. куб. м. Однако, стоимостные объемы топливно-энергетических товаров снизились (нефть сырая на 64301,8 млн. долл. США, нефтепродукты - на 48246,3 млн. долл. США, природный газ - на 12886,1 млн. долл. США). Данная негативная тенденция произошла из-за снижения цен на нефть.

Следующим негативным моментом является снижение объемов розничной продажи. Особенно снизились продажи непродовольственных товаров. На данные тенденции повлиял нестабильный курс рубля, снижение реально располагаемых денежных доходов населения, рост цен на товары. У большинства населения снизилась покупательская способность, поэтому люди стали покупать менее дорогие товары, изменили свою потребительскую корзину, вовсе отказались от некоторых видов продуктов, также население стало ограничивать себя в крупных покупках. Также компании перестали расширять свое производство, торговые сети, инвестировать новые проекты, предприятиям стало сложнее получить кредиты, поскольку увеличились процентные ставки. Поскольку произошло снижение спроса на товары, увеличение производственных затрат, то организации потеряли свою прибыль, снизилась рентабельность.

Проанализируем индексы физического объема розничной продажи за 2014 - 2015 гг.

Таблица 2

Индексы физического объема розничной продажи за 2014 - 2015 гг., в % к предыдущему году [1]

Товары	2014 год	2015 год	Отклонения	
			2014 год	2015 год
Пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия	100,0	91,0	0	-9
Непродовольственные товары	105,1	89,1	5,1	-10,9
Все товары	102,7	90,0	2,7	-10

На основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что если в 2014

году наблюдался рост объема розничной продажи непродовольственных товаров на 5,1%, то в 2015 году происходит снижение объема розничной продажи как пищевых продуктов на 9%, так и непродовольственных товаров на 10,9%. Всего снижение товаров произошло на 10%.

Далее необходимо отметить, что негативная тенденция наблюдается также в банковской сфере. Ослабление курса рубля, увеличение процентной ставки оказали влияние на выдачу кредитов. Население стало меньше брать кредитов, а по уже выданным кредитам наблюдается рост невозврата полученных средств. Также в результате кризиса многие банки начинают закрывать свои филиалы, оптимизировать расходы.

По данным Федеральной таможенной службы объемы импорта легковых автомобилей из стран СНГ сократились на 58,6%, из стран дальнего зарубежья - на 49,9%. Это произошло из-за девальвации рубля, снижения спроса на рынке, увеличения цен на иностранные автомобили вследствие влияния общемировой экономической нестабильности. Данная тенденция является положительной, т. к. увеличивается рост продаж российских автомобилей. Также, это дает возможность АвтоВАЗу увеличить объем легковых автомобилей, отправляемых на экспорт.

Так, за январь-сентябрь 2016 гг. новых автомобилей марки Lada было продано 189852 штуки, марки Hyundai - 101238 штуки, марки KIA - 106708 штук, марки Renault - 80822 штуки, марки Toyota - 68330 штук. Данные результаты показывают, что наибольшую долю продаж автомобилей имеют автомобили марки Lada, производимые на АвтоВАЗе.

Положительным фактором является то, что начало развиваться сельское хозяйство. Отечественное производство выходит на новые рынки сбыта, что приводит к увеличению продукции сельского хозяйства, а также увеличению экспорта и снижению импорта.

Динамику увеличения производства продукции сельского хозяйства можно увидеть в таблице 3.

Таблица 3

Производство основных продуктов растениеводства и животноводства в РФ (в хозяйствах всех категорий) [1]

Производство основных продуктов в РФ	2014 год (тысяч тонн)	2015 год (тысяч тонн)	Темпы роста (снижения), %
Растениеводства:			
картофель	31501	33646	106,8
овощи	15458	16103	104,2
плоды и ягоды	2996	2903	96,9
Животноводства:			
скот и птица на убой	12912	13451	104,2
молоко	30791	30781	100,0

Данные таблицы показывают, что увеличилось производство основных продуктов растениеводства: темп роста картофеля составил 106,8%, овощей - 104,2%. Однако произошло снижение объема плодов и ягод (96,9%),

поскольку в ягодный сезон не хватает сборщиков. Темпы роста производства основных продуктов животноводства составили: 104,2% - скот и птица на убой, 100,0 % - молоко.

Девальвация рубля позволила увеличить экспортные поставки зерна из России на внешние рынки.

В 2015 - 2016 сельскохозяйственном году (с июля 2015 года по июнь 2016 года) Россия экспортировала рекордные 33,893 миллиона тонн зерна, включая 24,604 миллиона тонн пшеницы, обогнав США и Канаду. С начала текущего сельхозгода по 10 августа РФ экспортировала 2,943 миллиона тонн зерновых культур, включая 2,348 миллиона тонн пшеницы. [2]

Итак, эффективное развитие сельского хозяйства оказывает влияние на развитие отечественного производства, на уменьшение доли импортируемой сельхозпродукции и увеличение экспорта.

Таким образом, финансовый кризис повлиял на отдельные отрасли экономики РФ как отрицательно, так и положительно, что говорит о том, что отрасли российской экономики, тем не менее, сохраняют, а также усиливают свои позиции на мировой арене, становятся конкурентоспособными.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.11.2016)
2. РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/economy/20160816/1474458450.html> (дата обращения: 03.11.2016)
3. 1GAI [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1gai.ru/news/505720-statistika-prodazh-avtomobiley-v-rf.html> (дата обращения: 03.11.2016)

УДК 330.15

*Шайдуллова А. И.
студент 4 курса*

*Институт финансов, экономики и управления
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ЭНЕРГОРЕСУРЫ РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются изменения экономики России, доходов в федеральный бюджет РФ вследствие финансового кризиса, обвала цен на нефть, уменьшения спроса на энергоносители.

Ключевые слова: финансовый кризис, энергоносители, нефть, газ, доходы бюджета.

Abstract: This article discusses the changes in the Russian economy, revenues to the federal budget of the Russian Federation, as a result of the financial crisis, the collapse of oil prices, reducing the demand for energy.

Keywords: financial crisis, energy resources, oil, gas, budget receipts.

Общемировой кризис привел к снижению цен на нефть и снижению доли экспорта нефти и газа из России, что оказывает негативное влияние на

состояние экономики РФ и дохода бюджета страны, поскольку основную долю дохода бюджета РФ составляют энергоресурсы.

Факторами данной негативной ситуации стали:

- прекращение поставки газа из России в Украину в долг, а только по предоплате, поскольку из-за начавшегося экономического кризиса в Украине, она перестала платить деньги за поставку газа.;

- снижение цен на нефть, уменьшение спроса на энергоносители по причине кризиса на мировой арене и увеличивающейся добычи энергоресурсов в мире (сланцевой нефти в США).

Т. к. энергоресурсы составляют основную долю бюджета страны, то необходимо рассмотреть изменения соотношений нефтегазовых и ненефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета за 2014 - 2015 гг.

Таблица 1

Соотношение нефтегазовых и ненефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета, в % [2]

Доходы	2014 год	2015 год	Отклонения (+,-)
Нефтегазовые	51,3	42,9	-8,4
Ненефтегазовые	48,7	57,1	8,4

Данные таблицы показывают, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло снижение нефтегазовых доходов на 8,4%. Это произошло в связи снижением цен на нефть и газ.

Далее необходимо отметить, что снижается экспорт основных топливно-энергетических товаров в страны дальнего зарубежья и СНГ. Рассмотрим данную динамику.

Таблица 2

Экспорт основных топливно-энергетических товаров в страны дальнего зарубежья и СНГ за 2014-2015 гг. [5]

Наименование товара	2014 год		2015 год		Отклонения (+,-)	
	Тыс. тонн	Млн. долл. США	Тыс. тонн	Млн. долл. США	Тыс. тонн	Млн. долл. США
Нефть сырая	223415,4	153878,3	244485,1	89576,5	21069,7	-64301,8
Нефтепродукты	164837,1	115649,4	171534,5	67403,1	6697,4	-48246,3
Газ природный сжиженный, млн. куб. м	20,5	5243,5	21,4	4546,1	0,9	-697,4
Газ природный, млрд. куб. м	172,6	54730,4	185,5	41844,3	12,9	-12886,1

Данные таблицы показывают, что, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло увеличение физического объема экспорта нефти сырой на 21069,7 тыс. тонн, нефтепродуктов - на 6697,4 тыс. тонн, газа природного сжиженного - на 0,9 млн. куб. м, газа природного - на 12,9 млрд. куб. м. Однако, стоимостные объемы топливно-энергетических товаров снизились,

нефть сырая на 64301,8 млн. долл. США, нефтепродукты - на 48246,3 млн. долл. США, газа природного сжиженного - на 697,4 млн. долл. США, природный газ - на 12886,1 млн. долл. США. Это связано со снижением цен на нефть.

Также в РФ увеличивается добыча нефти, что позволяет России сохранять свои позиции на мировой арене, быть конкурентоспособной на нефтяном рынке. Однако происходит снижение добычи газа из-за снижения внутреннего спроса, а также снижение экспорта в Украину.

Таблица 3

Добыча нефти за 2014 - 2015 гг. [3]

Энергоресурсы	2014 год	2015 год	Отклонения (+,-)
Нефть, млн. тонн	526,7	534,1	7,4
Природный газ, млрд. куб.м	641,9	635,5	-6,4

На основе данных таблицы можно сделать выводы о том, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом происходит увеличение добычи нефти на 8,2 млн. тонн, что положительно. Но добыча газа уменьшается на 6,4 млрд. куб.м.

Основная доля добычи нефти приходится на европейскую часть страны, Западную Сибирь, Восточную Сибирь и Дальний восток. Проанализируем динамику добычи нефти в данных нефтедобывающих центрах.

Таблица 4

Добыча нефти по регионам России, млн. тонн [3]

Регион	2014 год	2015 год	Отклонения (+,-)	Темп роста, %
Европейская часть	155,0	158,9	3,9	102,5
Западная Сибирь	313,0	311,7	-1,3	99,6
Восточная Сибирь и Дальний Восток	58,7	63,5	4,8	108,2

Данные таблицы показывают, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом происходит увеличение добычи нефти в европейской части РФ на 3,9 млн. тонн, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке увеличение произошло на 4,8 млн. тонн. Но происходит снижение производства нефти в Западной Сибири на 1,3 млн. тонн., однако данный нефтедобывающий район остается самым крупнейшим в стране.

Основными факторами роста являются:

- развитие действующих перспективных и вовлечение в разработку новых месторождений Севера европейской части России, Восточной Сибири и Дальнего Востока;

- рост эксплуатационного фонда скважин за счет увеличения объемов эксплуатационного бурения и ввода новых скважин;

- активное применение технологий и методов интенсификации добычи нефти, как в новых - перспективных регионах, так и традиционных нефтедобывающих районах страны (Урало-Поволжье);

- действие налоговых льгот для низкорентабельных месторождений,

месторождений с трудноизвлекаемыми запасами сырья а также новых перспективных месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока. [3]

Положительным моментом является то, что "Газпром" и Китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC подписали 30-летний контракт на поставку газа в России в Китай до 38 млрд. кубометров газа в год. По словам главы "Газпрома", общая цена газового контракта составит \$400 млрд. на 30 лет. За все время действия соглашения в Китай будет поставлено более 1 трлн. кубометров газа. "Это крупнейший контракт для "Газпрома". Такого контракта нет ни с одной компанией", - заявил Миллер. [1]

Таким образом, в структуре доходов федерального бюджета РФ происходит снижение нефтегазовых доходов, что связано со снижением цен на нефть и природный газ. Однако РФ сохраняет свои позиции по добычи газа, а также увеличивает добычу нефти.

Использованные источники:

1. Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <http://www.interfax.ru/business/377240> (дата обращения: 05.11.2016)
2. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budgeti/11-16/index.php (дата обращения: 05.11.2016)
3. Министерство энергетики РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1209> (дата обращения: 06.11.2016)
4. Статкомитет СНГ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cisstat.com> (дата обращения: 05.11.2016)
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.11.2016)

УДК 316.7

Шаймарданова Г.М.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ

Аннотация: Статья посвящена этике деловых отношений в коллективе. Автор отмечает, что в современном бизнесе этика деловых отношений имеет не менее важную роль, нежели финансовые рычаги и возможности организации.

Ключевые слова: этика деловых отношений, профессиональная этика, руководитель, деловой этикет.

Ведение бизнеса в современном обществе невозможно представить без соблюдения норм деловой этики, которые находят свое применение на переговорах, деловых встречах представителей крупных компаний, корпораций, а также непосредственно регулируют в рамках делового этикета

деятельность внутри организации. Учитывая основной постулат бизнеса – сотрудничать только с проверенными и стабильно работающими компаниями, приобретает актуальность визитной карточки организации, основу которой также составляет соблюдение норм делового этикета, как руководителями, так и коллективом организации, которые находят свое отражение в корпоративной культуре компании.

Нравственные отношения людей в трудовой сфере регулирует профессиональная этика [1].

Под профессиональной этикой понимается совокупность моральных норм, которые определяют отношение человека к своему профессиональному долгу [6].

Содержанием профессиональной этики являются кодексы поведения, предписывающие определенный тип нравственных взаимоотношений между людьми и способы обоснования данных кодексов.

Профессиональная этика изучает:

- отношения трудовых коллективов и каждого специалиста в отдельности;
- нравственные качества личности специалиста, которые обеспечивают наилучшее выполнение профессионального долга;
- взаимоотношения внутри профессиональных коллективов, и специфические нравственные нормы, свойственные для конкретной профессии;
- особенности профессионального воспитания [6].

Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова считают, что профессиональная этика – система норм нравственного поведения в какой-либо профессиональной среде (группе). Эти нормы нравственного поведения человека могут включать честность, обязательность, благородство, верность данному слову и др. [5].

М.А. Измайлова утверждает, что культура современного специалиста невозможна без культуры общения, т.е. коммуникативной культуры. Отсутствие ее – болезнь многих современных специалистов, в значительной степени снижающая эффективность их профессиональной деятельности [3].

Дусенко С.В. определяет деловой этикет как определенные нормы и правила, регламентирующие стиль работы деловых людей, манеру их деловых контактов, а также их внешний вид [1].

Кузнецов И.Н. [4] в свою очередь, утверждает, что деловой этикет – это формы и методы этических и этико-психологических взаимоотношений в процессе трудовой деятельности. Любому предпринимателю, бизнесмену в процессе управления приходится соблюдать не только общечеловеческий этический кодекс, но и следовать этикету делового человека, который включает нормы общения, приветствия, знакомства, деловые отношения, культуру делового протокола, внешний облик, манеры поведения и т.д. [4; 5].

Таким образом, деловая этика для менеджера представляет собой не только нормы и принципы общения, а также приемы ведения деловых

переговоров, которые он должен соблюдать при осуществлении своей деятельности, но и универсальный инструмент, с помощью которого коллектив организации сможет эффективно выполнять свои обязанности.

В связи с вышесказанным наиболее точно подводит итог, Игебаева Ф.Н., утверждая, что общение с людьми – это наука и искусство, где важны не только природные способности, индивидуально-психологические качества, но и образование. Умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить к себе – нужно каждому человеку. Это умение составляет основу жизнедеятельности и профессионального успеха [2].

В этом плане особый интерес вызывает деловой этикет в работе менеджера.

Успешно осуществлять коммерческую деятельность в сложных и многообразных условиях рыночных отношений смогут лишь хорошо подготовленные высококвалифицированные кадры коммерческих работников, прошедшие глубокую подготовку или повышение квалификации в области современной организации и технологии коммерческой работы, менеджмента. Во главе предприятий, коммерческих служб должны стоять квалифицированные организаторы, менеджеры, хорошо знающие работу [5; 7].

На текущий день управленческая структура предприятий и организаций опирается на всеобщую грамотность, умение работников самостоятельно выполнять свои профессиональные обязанности. Никто не нуждается в том, чтобы каждый его шаг контролировался или регламентировался подробнейшей инструкцией. Поэтому руководитель должен поручать решение текущих задач подчиненным. Это стимулирует их инициативу. Психологи и социологи, изучавшие, при каких условиях люди добиваются высоких результатов, а при каких – стараются уклониться от работы, установили, что людям нравится ощущать собственную значимость. Как только на человека обращают внимание, интересуются его возможностями и результатами, он даже при объективно худших условиях добивается большей производительности [6].

Таким образом, поддержание инициативности сотрудников, разумеется, в рамках своих обязанностей, и предоставление им некоторых свобод при решении поставленных задач, под грамотным контролем руководителя в качестве наблюдателя, могут способствовать активации деятельности, как отдельного сотрудника, так и целого подразделения или отдела. Руководство в свою очередь сможет сэкономленное время направить на решение других управленческих и производственных задач.

Фионова Л.Р., утверждает, что три фактора должны составлять основу отношений «руководитель - подчиненный»: взаимное уважение, взаимное доверие и взаимное обучение [6].

Также Кузнецов И.Н., указывает, что во многих странах кодекс поведения хорошо воспитанного человека включает, по меньшей мере,

четыре основных правила: вежливость, естественность, достоинство и такт. А к наиболее предпочитаемым качествам, которыми должен обладать деловой партнер – это компетентность, порядочность и надежность. Именно эти качества обеспечивают главное в деловых отношениях – их предсказуемость, возможность опереться на партнера, уверенность в его обязательности [4; 8].

В заключение отметим, что соблюдение норм делового этикета коллективом для формирования корпоративной культуры организации и соблюдение принципов деловой этики, становится для менеджера одной из основных целей его деятельности, ведь коммерческая деятельность компании также зависит от эффективности управления персоналом.

Использованные источники:

1. Дусенко С.В. Профессиональная этика и этикет: учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования / С.В. Дусенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с. – (Серия Бакалавриат).
2. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
3. Измайлова М.А. Деловое общение: Учебное пособие / М.А. Измайлова. – 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. – 252 с.
4. Кузнецов, И. Н. Деловой этикет: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 348 с. – (Высшее образование).
5. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 500 с.
6. Фионова, Л.Р. Этика делового общения: Учеб. пособие / Л.Р. Фионова. – Пенза: ГОУ ВПО Пензенский государственный университет, 2010. – 96 с.
7. Игебаева Ф.А. Нравственность как ценностное выражение управленческой деятельности. В сборнике: Образование без границ -2014. Materiały X międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji. 2014.- С. 88-90.
8. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфа, 2005.

**АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ПОДДЕРЖКА**

Данная статья посвящена современному экономическому анализу агропромышленного комплекса Орловской области, а также инвестиционному потенциалу и государственной поддержке.

Ключевые слова: экономический анализ, агропромышленный комплекс, инвестиционный потенциал, государственная поддержка.

**ONYLAWRENCE ECONOMIC ANALYSIS OF AGRO-
INDUSTRIAL COMPLEX IN OREL REGION. INVESTMENT
POTENTIAL AND THE STATE SUPPORT**

This article deals with modern economic analysis of agro-industrial complex in Orel region, as well as investment potential and public support.

Key words: economic analysis, agribusiness, investment potential, government support.

Актуальность данной тематики не вызывает сомнений так как существует прямая зависимость между инвестированием в агропромышленный комплекс и ВВП как отдельно взятого региона (Орловская область), так и ВВП всей страны.

Сельское хозяйство Орловской области — одна из основных отраслей экономики. В регионе работают более 200 сельскохозяйственных организаций, 296 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 1 211 крестьянских (фермерских) хозяйств, более 100 тысяч личных подсобных хозяйств. Удельный вес аграрного сектора в валовом региональном продукте составляет 13,7 %. Общий объем произведенной и реализованной продукции по итогам 2015 года составил 64,4 млрд руб., в том числе на долю сельхозпроизводителей приходится 65 %, крестьянских (фермерских) хозяйств – 9,2 %, хозяйств населения (личных подсобных хозяйств) – 25,8 %. При этом объем производства продукции растениеводства во всех категориях хозяйств составил 45,1 млрд. рублей, животноводства – 19,3 млрд руб.

За период реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и

продовольствия на 2012—2016 годы производство сельхозпродукции в хозяйствах всех категорий увеличилось по сравнению с 2013 г. на 49,4%. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК», Госпрограмма на 2012-2016 гг. создали финансово-экономическую основу для гармоничного развития всех секторов экономики. В 2016 г. Сельскохозяйственные организации Орловской области стали основными производителями сахарной свеклы (99,3%), семян подсолнечника (98,2), зерна (82,1), скота и птицы на убой (70), молока (61,1%). По данным Орелстата, в 2016 г. хозяйствами населения, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями было произведено 35,6% валовой продукции сельского хозяйства региона.

Рост объемов производства сельскохозяйственной продукции и повышение ее конкурентоспособности неразрывно связаны с уровнем инвестиционной привлекательности АПК области. Активизация частного бизнеса в аграрном производстве позволила увеличить объем инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве в 2012 г. до 6,1 млрд руб., что составляло 33% общего объема инвестиций в экономику области. В рамках подпрограммы «Развитие инвестиционной деятельности в Орловской области на период до 2020 года» государственной программы «Развитие предпринимательства и деловой активности в Орловской области», утвержденной постановлением Правительства на Орловской области №353 от 08.10. 2016, предусматривается: создание положительного инвестиционного имиджа Орловской области; формирование специализированной структуры по привлечению инвестиций и работе с инвесторами, включая Центр государственно-частного партнерства; организация индустриальных парков; содействие развитию приоритетных направлений инвестиционной деятельности [5].

В целях снижения рисков и повышения эффективности инвестиционных проектов реализуются мероприятия, направленные на создание индустриальных парков, в которых комплексно решаются вопросы, связанные с формированием земельных участков, постановкой их на кадастровый учет, а также созданием энергетической, инженерной, транспортной и инженерной инфраструктуры инвестиционных проектов.

Созданы индустриальные парки «Орел», на территории которого действует более 30 резидентов, и «Зелёная роща», расположенный в Мценском районе и имеющий более 140,5 га свободных земель для строительства новых производств. Концепцией индустриального парка предполагается размещение на его территории 15-20 крупных и средних высокотехнологичных компаний, интегрированных в производственные кластеры. Намечается также создание социальной инфраструктуры для комфорта инвесторов, строительство жилого блока, гостиницы, зоны отдыха. Значительную роль в формировании благоприятного инвестиционного климата играет налоговое стимулирование инвестиционных процессов.

Законом Орловской области от 06.10.2009 №969 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Орловской области» с изменениями на 08.12.2014 г.. В соответствии с действующим законодательством о налогах и сборах предусмотрено льготное налогообложение в отношении субъектов инвестиционной деятельности по налогам на имущество и прибыль организаций. Сложности с кредитованием капиталоемких инвестиционных проектов обусловили необходимость повышения доступности кредитных ресурсов. Для этого заключены соглашения о сотрудничестве с ОАО «Внешэкономбанк», Министерством регионального развития Российской Федерации, Центром развития государственного-частного партнерства.

Для формирования позитивного имиджа региона региональные делегации участвуют в крупных выставочных и презентационных мероприятиях, в частности в ежегодной российской агропромышленной выставке «Золотая осень». Ежегодно проводится Орловский экономический форум, в котором принимают участие представители федеральных и региональных органов государственной власти, гости из стран ближнего и дальнего зарубежья, руководители и менеджеры инвестиционных компаний [7].

В рамках областных программ широко применяется финансовое стимулирование инвестиционной деятельности на региональном уровне разработан целый комплекс мер поддержки, как действующих предприятий, так и новых инвестиционных проектов в АПК.

На базе Орловского аграрного университета, входящего в четверку лучших аграрных вузов России из 56, в настоящее время совместно с Департаментом сельского хозяйства развивается современный лабораторный центр практического консультирования (консалтинг на высоком современном уровне). Одновременно в регионе реализуются и будет продолжена работа по развитию знаковых проектов федерального уровня, в том числе крупнейший в России селекционно-гибридный центр ООО «Знаменский СГЦ», который обеспечивает поставку высококачественного племенного молодняка почти в 50 субъектов РФ. Интенсивное развитие свиноводства в рамках реализации инвестиционных проектов ООО «Знаменский СГЦ» и ЗАО «Орелсельпром» позволило с 2006 по 2012 г. увеличить численность свиней в области на 37,2% и довести ее на конец 2012 г. до 326,6 тыс. Вместе с тем, используемые механизмы государственной поддержки пока не оказывают существенного влияния на эффективность отрасли (см. таблицу).

Таблица 1 - влияние субсидий на рентабельность реализации продукции в сельхозорганизациях Орловской области, %

	2011	2012	2013	2014	2015
Рентабельность продукции без субсидий	- 4,1	8,7	10,2	12,4	14,7
Рентабельность продукции с субсидиями	8,0	16,8	23,2	29,5	35,3

За период реализации Госпрограммы на 2012—2016 гг. объем

государственной поддержки сельского хозяйства Орловской области за счет средств федерального бюджета составил 8805 млн руб., за счет средств областного бюджета — 1450,3 млн руб. Наибольшая доля в государственной поддержке сельского хозяйства приходилась на субсидии для возмещения части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам — 52%, по кредитам на срок до 1 года — 14,4, на компенсацию части затрат на приобретение средств химической защиты растений — 11,1%. С 2013 г. негативное влияние на инвестиционную привлекательность отрасли оказывает недофинансирование субъектов Российской Федерации из федерального бюджета по субсидиям на возмещение части затрат на уплату процентов по краткосрочным инвестиционным кредитам и займам.

Подводя итоги можно выделить составляющие, анализ и улучшение которых позволит увеличить ВВП Орловской области. В первую очередь это поддержка частного агропромышленного бизнеса, который в свою очередь даст новые рабочие места и увеличит суммарную производительность региона. А так же поддержка государственного сектора, которая будет содержать грамотное налоговое регулирование отрасли в целом и самое главное — достаточное для эффективного производства финансирование со стороны государства Орловской области.

Использованные источники:

1. Использование материально-технических ресурсов в сельхозпредприятиях Орловской области // АПК: экономика, управление. — 2010. — №11.
2. Прока Н.И., Полухин А.А., Страшко И.В. Эффективность использования ресурсного потенциала сельского хозяйства Орловской области // Вестник Орел ГАУ. — 2016 - №6 (27)
3. Шалаев И.А. Оценка экономической устойчивости в системе эффективного стратегического развития региона в условиях меняющейся инновационной среды // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. -2014.- № 10. С. 20-24.
4. Шалаев И.А. Оценка вклада инновационного фактора в результаты стратегии и социально-экономического развития региона // Экономические и гуманитарные науки. 2012. № 8. С. 90.
5. Шалаев И.А. Интегральная оценка вклада инновационного фактора в результаты стратегии социально-экономического развития региона // Экономические и гуманитарные науки. 2014. № 8 (271). С. 47-53.
6. Шалаев И.А. Анализ инновационного развития аграрного сектора экономики в Орловской области // Прикладные статистические исследования и бизнес-аналитика. Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. 2015. С. 140-144.
7. Шалев И.А. Статистический анализ инвестиционной деятельности Орловской области // Математика, статистика и информационные технологии в экономике, управлении и образовании сборник трудов III Международной научно-практической конференции. ред. кол.: А.А. Васильев (отв. ред.) [и др.].

УДК 330.145

Шапирова Э.Н.
магистрант 2 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Старостина Т.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье проводится сравнительный анализ источников финансирования основных средств.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, источник финансирования, механизм привлечения, основные средства, прибыль, лизинг, банковский кредит.*

Финансирование основных средств - это порядок предоставления денежных средств, система расходования и контроля за целевым и эффективным их использованием. Методы финансирования зависят от конкретных условий функционирования предприятия, изменений в направлении его развития. Они определяются особенностями воспроизводства основного капитала и источников финансирования на той или иной стадии развития экономики [1, с. 234].

Источники финансирования воспроизводства основных средств подразделяются на:

1) Собственные:

- амортизация ОС;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;
- износ нематериальных активов;

2) Заемные:

- кредиты банков;
- лизинг;
- заемные средства других предприятий и организаций;
- долевое участие в строительстве;
- финансирование из бюджета;
- финансирование из внебюджетных фондов.

Сравним затраты предприятия на приобретение технологического оборудования (станок фрезерный DF-124A), которые это предприятие должно понести при различных способах финансирования.

Будем исходить из того, что это оборудование имеет срок эксплуатации 5 лет. Цена этого оборудования, включая НДС, составляет 100 тыс. рублей, а эффективность этого оборудования такова, что оно позволяет получать 30

тыс. руб. дохода ежегодно. Срок лизингового договора – 3 года, срок кредитования также 3 года. Рассмотрим приобретения данного оборудования в лизинг. Формула расчета общей суммы лизинговых платежей (4):

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{В} + \text{ДУ} + \text{НДС} \quad (1)$$

где ЛП — общая сумма лизинговых платежей;

АО — амортизационные отчисления за расчетный год;

ПК — плата за кредитные ресурсы, которые взял в банке лизингодатель на приобретение предмета лизинга;

В — вознаграждение лизингодателя за предоставленные услуги;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя [2, с. 41].

Результаты расчета лизинговых платежей представим в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты на приобретение фрезерного станка DF-124A по схеме лизинга

Период	Стоимость оборудования на начало периода	Годовая сумма амортизации	Стоимость оборудования на конец периода	Среднегодовая стоимость оборудования
1	100 тыс. руб.	20 тыс. руб.	80 тыс. руб.	90 тыс. руб.
2	80 тыс. руб.	20 тыс. руб.	60 тыс. руб.	70 тыс. руб.
3	60 тыс. руб.	20 тыс. руб.	40 тыс. руб.	50 тыс. руб.
4	40 тыс. руб.	20 тыс. руб.	20 тыс. руб.	30 тыс. руб.
5	20 тыс. руб.	20 тыс. руб.	-	10 тыс. руб.

Общая сумма лизинговых платежей в первый год составит:

- амортизационные отчисления 20 тыс. руб.;
- % за кредит 90 тыс. руб. $\times 0,15 = 13,5$ тыс. руб.;
- компенсация лизингодателю 90 тыс. руб. $\times 0,1 = 9$ тыс. руб.;
- выручка по лизинговой сделке, облагаемая НДС 13,5 тыс. руб. + 9 тыс. руб. = 22,5 тыс. руб.;
- НДС 22,5 тыс. руб. $\times 0,18$ (18%) = 4050 руб.
- Итого: 20000+22500+4050= 46550 руб.

Результаты расчета лизинговых платежей представим в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет суммы лизинговых платежей при линейном методе

Период	Амортизационные отчисления, тыс. руб.	% за кредит, тыс. руб.	Компенсация лизинговой компании, тыс. руб.	Выручка, облагаемая НДС, тыс. руб.	НДС, тыс. руб.	Общая сумма лизинговых платежей, тыс. руб.
1	20	13,5	9	22,5	4,05	46,55
2	20	10,5	7	17,5	3,15	40,65
3	20	7,5	5	12,5	2,25	34,75
4	20	4,5	3	7,5	1,35	28,85
5	20	1,5	1	2,5	0,45	22,95

Всего	100	37,5	25	62,5	11,25	173,75

Таким образом, при использовании лизинга затраты предприятия за 3 года составит 121950 рублей, а общая сумма затрат за весь срок эксплуатации составит 173 750 тыс. рублей

Далее рассчитаем затраты на покупку того же оборудования при схеме финансирования в кредит. Кредитная ставка составит 20% в год. При этом проценты по кредиту в пределах кредитной ставки ЦБ разрешается относить на себестоимость продукции. Срок кредитования примем равным трем годам.

Таблица 3 – Расчет затрат на приобретение фрезерного станка DF-124A за счет банковского кредита

№	Показатель	Значение
1	Величина тела кредита, руб.	100 000
2	Срок кредита, мес.	36
3	Проценты по кредиту банка	20%
4	Начисленные проценты за исследуемый срок (начисление на остаток), руб.	72800
5	Итого: (п.1 + п.4)	172800
6	НДС к зачету при покупке оборудования, руб.	152 54
7	Налог на имущество предприятия за исследуемый срок, руб.	5280
8	Начисленная амортизация за исследуемый срок (без ускоренной амортизации), руб.	60 000
9	Сумма уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, руб. (п.4 + п.7 + п.8)	138 080
10	Экономия по налогу на прибыль, руб. (п.9 x 0,20)	27616
11	Сумма, уменьшающая расходы предприятия по налогам, руб. (п.6 + п.10)	42870
12	Итого: Затраты предприятия при кредитной схеме, руб. (п.1 + п.4 + п.7 – п.11)	135 210

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что затраты предприятия на приобретения оборудования стоимостью 100000 руб. составят 135 210 рублей.

Рассмотрим покупку того же оборудования из собственных средств предприятия. Поскольку законодательство позволяет приобретать оборудование только из прибыли, чтобы выделить на оплату оборудования 100 тыс. руб. Потребуется заплатить налог на прибыль в сумме, эквивалентной 20 тыс. руб. Исходя из эффективности оборудования предприятие будет иметь ежегодный доход 30 тыс. руб., что будет создавать налогооблагаемую прибыль. Оценим затраты предприятия в течение трех первых лет эксплуатации оборудования, чтобы сравнить эти затраты с затратами по трехлетнему договору лизинга.

Таблица 4 – Расчет затрат на приобретение фрезерного станка DF-124А за счет собственных средств

Показатель	Значение
Стоимость оборудования, руб.	100 000
Поскольку оплата из прибыли, то налог на прибыль- 20 % , руб.	20 000
Срок полной амортизации оборудования, лет	5
Норма амортизационных отчислений, %	20
Ежегодно на затраты будет относиться амортизация, руб.	20 000
Доход от использования оборудования в год, руб.	30 000
Налогооблагаемая прибыль в год, руб.	10 000
Расчет для 1-го года:	
Налог на прибыль организации 20%, руб.	2000
Налог на имущество 2,2 %, руб.	2200
Расчет для 2-го года:	
Налог на прибыль организации 20 %, руб.	2000
Налог на имущество 2,2 %, руб.	1760
Расчет для 3-го года:	
Налог на прибыль организации 20 %, руб.	2000
Налог на имущество 2,2 %, руб.	1320
Всего за 3 года, руб.	131 280
В том числе затраты из собственных средств в начале первого года, руб.	120 000

Таким образом затраты на приобретение фрезерного станка DF-124А из собственных средств в начале первого периода составят 120 000 рублей. Общая сумма затрат при использовании данного источника финансирования основных средств составит 131 280 рублей.

Таблица 5 – Затраты на приобретение оборудования за счет различных источников финансирования

Источник финансирования	Затраты, тыс. руб.
Лизинг	121950
Банковский кредит	135210
Прибыль	131280

Как видно из таблицы 5, приобретение оборудования в лизинг является на сегодня наиболее выгодной формой покупки оборудования. Договор лизинга позволяет сохранить оборотные средства предприятия, распределить платежи на несколько лет и легально снизить налоговые отчисления.

Использованные источники:

1. Ковалев, В. В. Финансы: учебник / В.В. Ковалев. – М.,2013. – 468 с.
2. Банк , С. В. Методика воспроизводства основных средств: российская и международная практика / С. В. Банк. // Аудитор. – 2014. – №6. – 41 с.
3. Остапенко, В.В., Малис Н.И. Оценка основных фондов и налоги // Финансы. - 2015. - №2. – 35с.

*Шаповалова В.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра экономики таможенного дела

ГООУ ВО «Российская таможенная академия»

**ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВЫДЕЛЕНИЮ ПИЩЕВЫХ ДОБАВОК В
ОТДЕЛЬНЫЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ В ЦЕЛЯХ ЗАЩИТЫ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ОТ ИМПОРТА
НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

Структура питания современного человека не сильно отличается от того чем питался человек пятьдесят лет назад. Но этого нельзя сказать о составе продуктов питания. Достижения химии, новые технологии делают продукты с традиционными наименованиями совсем не такими, какими они были раньше. В этом немалую роль сыграли пищевые добавки. Перевозка продуктов на далекие расстояния, увеличение сроков их хранения, специфика хранения, все это привело к тому, что почти все продукты питания содержат пищевые добавки. В Российской Федерации по данным исследований РБК, 86% пищевых добавок являются импортными.

На сегодняшний день вопрос о таможенном регулировании импорта пищевых добавок важен в связи с возросшей их ролью в пищевой промышленности. При этом следует заметить, что доля импортных пищевых добавок на внутреннем рынке РФ увеличивается и в настоящее время составляет около 90%¹²³;

В современной статистике присутствует информация о потоках импорта и экспорта пищевых добавок, но эти данные идут одной строкой «экспорт и импорт пищевых ингредиентов», при этом детализация этих ингредиентов не известна. Это объясняется, в частности, тем, что в Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (далее ЕТН ВЭД ТС) отсутствует позиция «пищевая добавка», что делает невозможным регулирование их импорта;

Кроме того, необходимость таможенного регулирования импорта пищевых добавок заключается в специфике самого товара. С одной стороны, они приносят экономический эффект производителям пищевой продукции, позволяя дольше и качественнее сохранять реализуемые продовольственные товары, а также придавать им нужные потребительские свойства. С другой стороны, большинство пищевых добавок являются опасными для организма человека, что составляет угрозу для здоровья всего населения страны.

Вопрос о товарных потоках пищевых добавок стоит на сегодняшний день очень остро. Отследить его практически невозможно, что связано с природой пищевых добавок. Пищевые добавки очень многообразны по своей природе и свойствам, которые они оказывают.

¹²³ Российский рынок пищевых ингредиентов 2011. Коммерческое исследование РБК. Электронный ресурс: <http://www.marketing.rbc.ru/>

Именно по этой причине в Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности таможенного союза (далее – ЕТН ВЭД ТС) они классифицируются по разным группам и товарным позициям, в основном главный классификатор – их физические и химические свойства.

Как правило, они идут в смесях, как комплексные пищевые добавки. На ввоз таких смесей принимают ряд решений заранее.

Красители могут в ЕТН ВЭД ТС классифицироваться где угодно – в товарных позициях 2934, 2204, 3204, 3206, 3208, 3210.

Эмульгаторы – в товарной позиции 3824, и в зависимости от того из чего они состоят, могут классифицироваться и в других товарных позициях.

Консерванты могут попадать в товарную позицию 2916, но могут находиться и в другой товарной группе или позиции по своему химическому составу.

Стабилизаторы, как правило, комплексные (например, 2835). Яркий пример товарной позиции «Агары и каррагинаны в 1302 и прочие».

В связи с вышеизложенным, нами предлагается внести изменения в товарные позиции ТН ВЭД и создать товарную позицию «пищевые добавки» в соответствии с международной классификацией. Международные стандарты на пищевые добавки и примеси определяются Объединенным комитетом экспертов Международной сельскохозяйственной организации (JECFA) и Кодексом Алиментариус (Codex Alimentarius), принятым Международной комиссией ФАО/ВОЗ и обязательным к исполнению странами, входящими в ВТО.

Для классификации пищевых добавок в странах Евросоюза разработана система нумерации (действует с 1953 г.). Каждая добавка имеет уникальный номер, начинающийся с буквы «Е». Система нумерации была доработана и принята для международной классификации Кодекс Алиментариус.

Предложение новой товарной позиции необходимо принять в соответствии с критериями построения ТН ВЭД, строго соблюсти принципы однозначности отнесения товаров к той или иной группе. Напомним, что основными критериями, используемыми в классификации, являются:

- 1) материал, из которого товар выполнен;
- 2) функции, которые товар выполняет;
- 3) степень обработки (изготовления).

Пищевые добавки – очень сложный объект для отнесения его к одной товарной группе или позиции. Все они производятся из разных материалов, выполняют разные функции, степень обработки у них сильно отличается. Но современные условия требуют новых подходов и исключений некоторых правил. Введение товарной группы невозможно, но возможно введение товарной позиции. Не исключено, что она будет перегружена, но это необходимо для рационального таможенного регулирования и отслеживания статистики по пищевым добавкам.

Экспертный анализ структуры рынка по группам пищевых

ингредиентов показывает, что наибольшее количество поставщиков в России представлено в сегментах ароматизаторов (около 29%) и консервантов (около 24%). Также развиты поставки красителей (19%) и антиокислителей (13%). Сегменты пищевых кислот (6%), глазирователей (6%) и замутнителей (2%) представлены незначительно.

В России представлены практически все мировые производители пищевых ингредиентов, которые открыли здесь свои представительства или имеют дистрибьюторов. А в последнее время развивается и российское производство пищевых ароматизаторов и красителей. Отечественные предприятия стремятся усилить свои позиции на рынке, создать конкурентоспособную продукцию в противовес импортной. За последние годы в России были открыты новые предприятия по производству пищевых ингредиентов, часть из них – с участием иностранного капитала.

Российский рынок сильно дифференцирован: в Москве доминируют иностранные производители. В регионах, напротив, более весомо представлены российские компании, среди которых есть как мелкие локальные производители, так и крупные игроки, работающие в масштабах страны.

Оценки объема рынка пищевых ингредиентов в России, сделанные различными экспертами отрасли и игроками рынка, значительно разнятся: цифра колеблется от 1,5 до 3 млрд. долл. США. Средний показатель выявил анализ от РБК: 2,1 млрд. долл. США на 2010 г. при темпах роста в 5%.

Если говорить об основных тенденциях российского рынка, то следует отметить, что они соответствуют мировым и полностью отвечают лозунгу нашего времени: «Пищевые продукты XXI века – это здоровье и вкус»:

- 1) отход от применения искусственных добавок в пользу натуральных ингредиентов;
- 2) рост рынка функциональных продуктов;
- 3) разработка инновационных технологий в области пищевых ингредиентов;
- 4) рост популярности сектора низкокалорийных продуктов, что связано с растущей заботой потребителей о здоровье и стремлением к сбалансированному питанию.

В современных рыночных условиях продукты должны быть не только вкусными и полезными для здоровья, но и конкурентоспособными. Решению этих задач может способствовать только применение инновационных технологий и разработок.

Новое поколение пищевых продуктов, отвечающих требованиям и реалиям сегодняшнего дня, – это продукты со сбалансированным составом, с низкой калорийностью, с пониженным содержанием сахара и жира, функционального назначения, а также быстрого приготовления и длительного срока хранения.

Повышение спроса на натуральные и органические продукты питания

связано с все большей заботой людей о своем здоровье, вследствие чего потребительский спрос на натуральные ингредиенты растет. Немалое значение здесь имеет и работа СМИ, зачастую не всегда грамотно и профессионально освещающих вопросы применения и производства пищевых ингредиентов. Все это, в свою очередь, оказывает возрастающее давление на производителей пищевых добавок, требует от них использования натуральных ингредиентов и компонентов, что особенно заметно в секторах ароматизаторов и красителей, в которых натуральные ингредиенты начинают занимать все более значительную долю по сравнению с продуктами на синтетической основе.

В секторе подсластителей также проявляется тенденция к использованию продуктов, изготовляемых из натурального природного сырья. Химически синтезируемые ингредиенты развиваются в направлении более широкого применения качественных и безопасных подсластителей (аспартам, сукралоза) взамен более дешевых и менее надежных (сахарин, цикламат).

Прослеживается тенденция к переходу на натуральные ингредиенты и в сегменте консервантов. Как показывает опыт зарубежных коллег, поле деятельности для разработки альтернативных заменителей синтетических консервантов достаточно велико, работы в данном направлении ведут ученые США, Японии и Европы.

Также одна из отличительных черт отрасли пищевых ингредиентов – это увеличение выпуска комплексных добавок, представляющих собой смеси красителей, подсластителей, эмульгаторов и консервантов¹²⁴.

К сожалению, имеют место и негативные тенденции. Рынок по-прежнему имеет сильную импортозависимость, связанную с доминированием зарубежной продукции, в том числе – на рынке исходного сырья для производства пищевых ингредиентов. Основной причиной этому служит отсутствие заинтересованности государства в поддержке производителей пищевых ингредиентов и высокие риски организации полного цикла производства.

УДК 316.7

Шаринова Э.Я.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности и разновидности делового письма. Автор отмечает, что деловое письмо,

¹²⁴ Интервью с президентом пищевых ингредиентов. Электронный ресурс: <http://intervue.unipack.ru/37036/>

является одним из важнейших средств общения в деловом мире и помогает специалисту осуществлять профессиональную деятельность.

Ключевые слова: деловое письмо, разновидности делового письма, признаки делового письма, правила составления делового письма.

В современном мире деловая переписка специалиста занимает одно из ключевых позиций. Многие специалисты ежедневно составляют огромное количество писем. Известно, что специалисты аппаратов управления тратят на деловую переписку от 30% до 70% своего рабочего времени.

В условиях модернизации современного общества уметь выразить свою мысль ярко, образно, доступно, правильно, уметь расположить к себе собеседника, аудиторию, убедительно выступить на деловом совещании, уметь грамотно составить текст документа, вести деловую переписку должен не только менеджер, руководитель предприятия. Эти требования распространяются на всех людей, вступающих в социально-правовые отношения и руководящих действиями других людей [1; 2].

Деловое письмо как разновидность делового текста обладает рядом специфических характеристик, обусловленных особым местом, которое оно занимает в сфере деловой коммуникации. К ним относятся: высокая правовая значимость деловых писем, присущие им объективный характер изложения, единство темы, смысловая целостность и завершенность. Реализация данных характеристик происходит при помощи языковых и неязыковых средств.

Деловое письмо – представляет собой вид документа, который менее жестко регламентирован, чем, к примеру, договор или приказ, имеющий юридическую значимость [3].

Отличительной особенностью делового письма является специальный бланк, который так и называют: бланк письма. Бланк письма есть в каждой организации, он может изготавливаться типографским способом, средствами оперативной полиграфии или с помощью компьютерной техники. В настоящее время без служебной корреспонденции не обходится ни одна организация. Официальная переписка применяется при решении многих оперативных вопросов, которые возникают в коммерческой и управленческой деятельности. Любое деловое письмо – это не что иное, как информационное сообщение, носящее протокольный характер. Именно поэтому подобная корреспонденция подлежит регистрации, а устное сообщение партнерам не избавляет от необходимости ее отправки по почте [4; 5].

Существуют разнообразные виды служебных писем. При этом их классификация зависит от тех признаков, которые им присущи. Так, выделяют: Служебные письма, на которые необходимо дать ответ. Это письма-просьбы, письма-вопросы, письма-обращения и т. д. Деловая корреспонденция, не требующая ответа. К ней относят письма-предупреждения, письма-напоминания и т. д.

Деловая корреспонденция может классифицироваться и по

структурным признакам. В соответствии с ними существуют такие виды служебных писем, как стандартные и нерегламентированные. Первые из них призваны решать вопросы, касающиеся регулярных экономических и правовых ситуаций. Подача информации в таком сообщении производится в форме синтаксических конструкций стандартного типа. Нерегламентированные деловые письма содержат в себе авторское формально-логическое повествование, написанное в рамках принятого этикета [6; 7].

Тематический признак официальной корреспонденции разграничивает деловую и коммерческую переписку. Так, существуют письма, освещающие правовые, экономические, финансовые и иные формы деятельности предприятия. Их относят к деловой корреспонденции. Если же в тексте письма содержатся вопросы сбыта или материально-технического снабжения, то его считают коммерческим. По признакам адресата деловая корреспонденция подразделяется на циркулярную и обычную. Второй вид писем отличается тем, что из одного источника один и тот же текст отправляется на несколько адресов. Выделяют также одноаспектную и многоаспектную деловую корреспонденцию. Первый из этих двух видов рассматривает только один вопрос или проблему. Многоаспектный текст выделяет сразу несколько направлений (сообщения, предложения, просьбы).

Деловые письма оформляют на бланках по ГОСТ Р 6.30-2003, как правило, с угловым расположением постоянных реквизитов. Бланки с продольным расположением постоянных реквизитов для писем используют реже, в основном федеральными органами власти [8].

Письмо оформляют как минимум в двух экземплярах. Первый экземпляр составляют на бланке и отправляют адресату, второй (его называют копией) печатается на чистом листе бумаги и подшивается в дело как свидетельство выполненной работы.

Деловое письмо подписывается руководителем организации, его заместителями или иными должностными лицами, если им это право предоставлено руководителем.

Письмо должно быть посвящено одному вопросу, в нем могут рассматриваться два и более вопросов, если они взаимосвязаны и по ним будет приниматься одно решение [9].

Письмо не должно быть большим по объему (большинство писем - до одной страницы текста и лишь в исключительных случаях, требующих детального описания и анализа, письмо может содержать до 5 страниц текста);

На инициативное письмо (просьбу, запрос, требование и др.) должен быть обязательно дан ответ.

В заключение отметим, что написание делового письма — это своего рода искусство. Деловое письмо должно быть безукоризненным во всех отношениях: даже незначительное отступление от правил может сделать его неправомерным с юридической точки зрения. Правильно оформленное

юридически, написанное хорошим языком на фирменном бланке, однозначное по смыслу деловое письмо – это знак уважения адресату и во многом залог успеха вашего дела [10; 11].

Использованные источники:

1. Лагутина Т.М., Щуко Л.А. Деловое письмо. Справочник// [Текст] учебное пособие/ Т.М. Лагутина, Л.А. Щуко/ – Издательство: Герда. – 2004. – 480с.
2. Карепина А. Искусство делового письма. Законы, хитрости, инструменты// [Текст] А. Карепина/ Издательство: Манн, Иванов и Фербер. – 2012. – 248 с.
3. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности //Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.І. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.
4. Игебаева Ф.А. Некоторые аспекты документационной деятельности в процессе управления предприятием. В сборнике: Инновационные процессы в управлении предприятием и организациями. Сборник статей IX международной научно-практической конференции. Пенза. 2010. С. 36-39.
5. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2011. С. 126-129.
6. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
7. Игебаева Ф.А. Служебная переписка в деловой коммуникации. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 271-273.
8. Игебаева Ф.А. Документационное обеспечение управленческой деятельности предприятия. //Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов. Сб. статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 30 – 32.
9. Игебаева Ф.А. Деловая переписка как важнейшая составляющая современного делового этикета. В сборнике: Современные технологии документооборота в бизнесе, производстве и управлении VII Международная научно-практическая конференция. Пенза, 2007. С. 70-72.
10. Кирсанова М.В., Анодина Н.Н., Аксенова Ю.М. Деловая переписка: учебно-практическое пособие // [Текст] учебное пособие/ М.В. Кирсанова, Н.Н.Анодина, Ю.М.Аксенова. – М.: ИНФРА-М. – 2012. – 132 с.
11. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфа, 2005.

УДК 331.101.64

*Шарыпова А. С.
студент 2 курса
инженерно-экономический факультет*

*Экова В. А.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Экономика и менеджмент»
Волжский политехнический институт (филиал)
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волжский*

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Данная статья посвящена проблеме повышения производительности труда на предприятии. В статье доказывается значительная роль повышения производительности труда на макроэкономическом и микроэкономическом уровне. Приводятся факторы, влияющие на производительность труда, а также конкретные методы ее повышения.

Ключевые слова: производительность труда, эффективность труда, предприятие, модернизация, трудовые ресурсы.

UDC 331.101.64

*Sharypova A.S.
student
2nd year, Faculty of Engineering and Economics
Volzhsky Polytechnic Institute (branch) of Volgograd State Technical
University
Russia, Volzhsky
Supervisor: Ekova V. A.
Senior Lecturer, Department « Economics and Managemen»
Volzhsky Polytechnic Institute (branch) of Volgograd State Technical
University
Russia, Volzhsky*

THE ISSUE OF INCREASING PRODUCTIVITY IN THE ENTERPRISE

Abstract. This article deals with the problem of increasing productivity in the enterprise. The article proves the significant role of improving productivity at the macroeconomic and microeconomic level. It given factors that affect the labor productivity, as well as specific methods of its improvement.

Key words: productivity, labor efficiency, enterprise modernization, workforce.

Каждый экономист понимает, что важнейшим залогом успешного функционирования и развития любого предприятия является грамотный

подбор кадров и рациональное управление трудовыми ресурсами. Эффективность использования фактора труда на предприятии оценивается при помощи ряда характеристик, среди которых в первую очередь акцент ставится на производительность труда.

По мнению О. В. Баскаковой, производительность труда — основной показатель эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии, который характеризует соотношение результатов труда с затратами труда в единицу времени [5, с. 98]. Данную дефиницию можно принять за эталон, она является наиболее распространенной и популярной, общепринятой.

На макроэкономическом уровне трудовые ресурсы являются главной производительной силой, которой наряду с научно-техническим прогрессом отводится ведущая роль в развитии производства и повышении его эффективности. Так как трудовые ресурсы являются основным элементом производства, их рациональное использование обеспечивает не только повышение экономической эффективности производственной деятельности, но и качественное развитие всей социальной системы. На региональном уровне производительность труда является не только индикатором эффективности использования труда, но и одним из важных инструментов, влияющих на формирование политики в области оплаты труда [2, с. 151]. С повышением производительности труда связан рост материального благосостояния населения и возможность устойчивого экономического развития государства, отрасли и отдельного предприятия.

Повышение производительности труда является одной из важнейших задач любого предприятия, поскольку от нее зависит скорость оборачиваемости оборотного капитала и размеры прибыли. При изучении методов стоит отталкиваться от того, какие факторы сказываются на производительности труда. Если факторы, влияющие на производительность труда, воспринимать как рычаги, то методы будут являться инструментом воздействия на данные рычаги.

Факторы, влияющие на производительность труда, классифицируются с выделением 4 групп:

1) материально-технические факторы (определяются уровнем износа техники, актуальностью технологии производства, качеством сырья и материалов);

2) организационно-экономические факторы (определяются уровнем организации труда, производства и управления);

3) социально-психологические факторы (определяются социально-демографическим составом трудового коллектива, уровнем квалификации и подготовки работников, степенью трудовой дисциплины, морально-психологическим климатом в коллективе);

4) естественные и общественные условия, в которых протекает труд.

К материально-техническим способам повышения производительности труда можно отнести техническое переоснащение производства, внедрение нового эффективного оборудования и современных технологий. Е. П. Дружникова в своей статье [1] отмечает, что на механизм повышения производительности труда можно существенно воздействовать при помощи автоматизации.

Также существенно повысить эффективность и производительность труда можно, оптимизируя производство с помощью японской концепции «бережливого производства», разработанной в корпорации Toyota. Эта концепция достаточно популярна и в России: она используется или находится на стадии внедрения приблизительно в 30–50% крупных компаний. Этот подход актуален для всех без исключения отраслей экономики, сфер производства, торговли и услуг.

Гибкость и рациональность при установлении трудовых норм также является залогом повышения производительности труда. Согласно Трудовому кодексу Российской Федерации, нормы труда могут быть пересмотрены по мере совершенствования или внедрения новой техники, технологии и проведения организационных либо иных мероприятий, обеспечивающих рост производительности труда, а также в случае использования физически и морально устаревшего оборудования [3].

Производительность труда и эффективность производства можно повысить и с помощью социально-психологических методов, таких как правильная мотивация персонала, грамотная корпоративная культура, предоставление сотрудникам социальных гарантий, обеспечение карьерного роста и множества других инструментов [4, с. 360].

Однако наиболее действенным инструментом повышения производительности труда надо признать модернизацию. Под ней следует понимать не только обновление основных средств, но и процесс заимствования технологий, повышение квалификации сотрудников, инновационную деятельность, использование более совершенных сырьевых материалов и т.д. Это комплексный процесс, который должен финансироваться всеми доступными средствами, начиная от государственных субвенций и заканчивая инвестированием, самофинансированием и, конечно же, банковским кредитованием.

Итак, производительность труда – это ключевой фактор конкурентоспособности экономики и стабильного экономического роста любого хозяйствующего субъекта. Именно поэтому повышение производительности труда – это комплексная задача, стоящая перед всеми предприятиями. Неотъемлемой частью управления организацией является постоянный контроль над рациональностью использования ее трудовых ресурсов и обеспечение оптимальных условий для эффективного труда.

Использованные источники:

1. Дружникова, Е. П. Оптимизация механизма повышения производительности труда работников на основе внедрения автоматизированной системы оплаты труда [Текст] / Е. П. Дружникова, В. С. Молчанова // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. – 2016. – С. 170-175.
2. Смирнова, Е. А. Рост производительности труда – основной фактор подъема экономики и повышения оплаты труда [Текст] / Е. А. Смирнова, Н. В. Хохлова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – №11(38). – С. 151-155.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.07.2016).
4. Шевченко, О. П. Повышение показателей производительности труда путем эффективной организации труда и рационального управления персоналом [Текст] / О. П. Шевченко // Поиск модели эффективного развития: экономико-правовые аспекты социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве. – 2015. – С. 357-362.
5. Экономика предприятия (организации) [Текст]: учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 372 с.

УДК 005.7:334.7:338.242

Шашнев П.Д.
студент 3 курса
факультет «Управление»
Труфанов С.А., к.э.н.
преподаватель
кафедра «Теории и технологий в менеджменте»
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассматривается положение малого бизнеса в Российской Федерации. Выявляются текущие проблемы и возможные пути их решения. Приводятся примеры государственной поддержки начинающих и действующих предпринимателей.

Ключевые слова: малый бизнес, кредитование бизнеса, налоговое законодательство, предпринимательство, государственное регулирование бизнеса, конкурентоспособность.

*Pavel D Shashnev
student*

*3 grade, Faculty of Management
Southern Federal University
Russia, Rostov-na-Donu*

*Stanislav A Trufanov, PhD in Economics,
lecturer of the department "Theory and technologies in management"
Southern Federal University
Russia, Rostov-on-Don*

DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS IN CRISIS

The article discusses the status of small business in the Russian Federation. Current problems and possible ways of their solution are identified. Examples of state support for beginners and existing entrepreneurs are given.

Keywords: small business, business crediting, tax law, entrepreneurship, government regulation of business, competitiveness.

Малый бизнес в современной рыночной экономике является самостоятельной хозяйственной областью, которая осуществляет определенную экономическую и социальную ответственность и обладает значительным инновационно-производственным и экспортно-ориентированным потенциалом. В условиях жёсткой конкуренции и колоссальной скорости изменений на рынках, важнейшую роль приобретает компетентность руководителя, как человека, принимающего управленческие решения [1]. От его ответственных решений зависит то, как будет справляться малое предприятие с вызовами сегодняшнего и завтрашнего дня, ведь нестабильность внешней среды слабо поддаётся прогнозированию ввиду сильной зависимости от геополитических и многофакторных макроэкономических событий [2]. Такого рода компетентность формируется из целого ряда компетенций, которые можно в существенной степени развивать [3].

Главными проблемами для российского бизнеса на протяжении четырёх лет (с 2012 по 2015 гг.) остаются недостаток квалифицированных кадров, рост цен, избыточно высокие налоги, коррупция в органах власти и высокие административные барьеры (при некоторой «ротации» занимаемых в перечне мест).

Значение государственного регулирования института малого бизнеса обусловлено тем фактором, что в нем заинтересован и бизнес, и государство в равной степени.

Значение государственного вмешательства выражается в том, что оно сглаживает публичные и частные интересы, а также создает предпосылки для эффективной занятости населения страны.

В современной России процессы регулирования малого

предпринимательства продолжают уже более 25 лет, но при этом малый бизнес все еще находится на ранней стадии развития.

Структура занятости населения в секторе малого бизнеса составляет около 2,5%, что очень мало по сравнению с развитыми странами.

Так, например, на тысячу россиян приходится шесть малых предпринимателей, тогда как в Европейском Союзе этот показатель в пять раз выше. Вклад малого и среднего бизнеса в российский ВВП невелик и составляет 23,6% (такие данные были получены в ходе исследования, проведенного компанией «Aori» и общественной организацией «Опора России»), в то время как нормальной принято считать экономику, в которой эта цифра превышает 60%.

Важной проблемой развития малых предприятий является недостаток финансовых ресурсов. Решением этого вопроса могла бы стать программа поддержки малого бизнеса, но банки не спешат давать займы предприятиям в малой сфере и запускать программы льготного кредитования.

За последние 3 года происходило снижение остроты оценки существующих ограничений при ведении предпринимательской деятельности. Если ранее проблема нехватки квалифицированных кадров занимала первое место среди других возможных с долей в 64%, то через 2 года она сохранила своё лидерство при снижении доли до 50% [4].

По большинству из названных 17 позитивных для бизнеса пунктов можно увидеть и оборотную сторону медали [5].

На один «улучшающий» закон – два «ухудшающих», или что негативного для малых и средних предприятий (далее по тексту — МСП) навязали и попытались навязать законодатели с чиновниками в 2015 году:

— «Если сегодня малый и средний бизнес не востребован в стране, нет поля деятельности для них, то какой смысл их кредитовать? Будут невозвратные долги» — Глава ВТБ Андрей Костин. Это первое честное заявление лица столь высокого статуса.

— Рост ключевой ставки. ЦБ РФ в декабре 2014 года определил ставки по кредитам на 2015 год для МСП как запредельные.

— «Налоговая нагрузка в России выше, чем в странах Евразийского экономического союза, на 17 процентных пунктов, и выше, чем в странах БРИКС в среднем на 22 процентных пункта», — Алексей Улюкаев. И будет увеличиваться.

— Системный банковский кризис и массовые нарушения банками требований ЦБ, за год привели к отзыву лицензий почти у 100 российских банков, что парализовало работу многих тысяч предприятий МСП и ИП, и поставило пострадавших на грань банкротства. Двадцати семи банкам государство выделило почти 1 трлн руб. на докапитализацию.

— «92% госсубсидий получили 22 семьи агрохолдинговых олигархов» — фермер Василий Мельниченко. Министром сельского хозяйства стал один из представителей такой «семьи». Фермер из Курской области Анастасия

Долгополова пообещала сжечь свой урожай из-за долгов и отказа государства от поддержки малых фермеров.

— Оборот розничной торговли в России снизился в годовом исчислении почти на 13%, что стало рекордным падением за 20 лет. В этом секторе работает около 50% МП и порядка 80% ИП.

— Система «Платон» — тройное налогообложение бизнеса. Президент Сбербанка Герман Греф, говоря о необходимости экономических реформ, начать которые необходимо с самого аппарата управления, допустившего серьезный сбой — плата на автодорогах. «Но как это сделано — недопустимо. Результат — влияние на логистику, цены, ассортимент. Даст инфляцию в 1,5%!» Но главное — это потеря доверия бизнеса!!! «Платон» — это еще и наглядный пример передела рынков в пользу олигархов второй волны, пострадавших от санкций. [6]

Правительство РФ утвердило План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году.

В Антикризисном плане предусмотрен целый ряд позитивных изменений в налоговой сфере, в том числе снижение некоторых налогов. Большинство из предложенных мер касается малого и среднего бизнеса, а также спецрежимов — «упрощенки», «вмененки» и патентной системы налогообложения.

1. Региональные власти получают право снизить в шесть раз ставку налога для «упрощенцев» с объектом налогообложения «доходы»

Государство намерено снизить в шесть раз ставку налога, уплачиваемого на «упрощенке» (п. 26 Перечня первоочередных мероприятий, утв. Антикризисным планом). Но это изменение затронет только тех «упрощенцев», для которых объектом налогообложения являются доходы. Ставка «упрощенного» налога для них может быть уменьшена с действующих 6 до 1% (п. 1 ст. 346.20 НК РФ).

Людмила Якушечкина, эксперт-консультант по бухгалтерскому учету и налогообложению, пояснила, что ставка налога на УСН будет снижена не на федеральном уровне.

По мнению Людмилы Якушечкиной, уменьшение ставки «упрощенного» налога снизит налоговую нагрузку на малый бизнес и поможет пережить кризис организациям и предпринимателям, которые применяют УСН с объектом «доходы». Но воспользоваться этим в 2015 г. смогут лишь те «упрощенцы», которые уже применяют «доходную» «упрощенку», а также вновь зарегистрированные компании и предприниматели. Ведь перейти на УСН или изменить объект налогообложения с доходов минус расходы на доходы в середине года нельзя (п. 1 ст. 346.13 и п. 2 ст. 346.14 НК РФ).

Значит, многие «упрощенцы» смогут воспользоваться таким подарком властей только с текущего 2016 г. Если, конечно, региональные власти снизят

ставку налога на УСН. Ведь согласно Антикризисному плану это является их правом, а не обязанностью.

2. Региональным властям предоставят право снизить в два раза ставку налога на «вмененке»

Еще один налог, ставку которого Правительство РФ предлагает снизить в рамках антикризисных мер, — это ЕНВД. По нему уменьшение будет не столь существенным, как по «упрощенному» налогу. ЕНВД могут снизить в два раза — с действующих 15 до 7,5% (п. 30 Перечня первоочередных мероприятий).

Механизм тот же. Профильные министерства — Минфин и Минэкономразвития России — должны не позднее 27 февраля 2015 г. разработать федеральный закон, предоставляющий региональным властям право снижать ставку ЕНВД.

3. Ставку НДС по внутренним воздушным перевозкам и пригородному железнодорожному сообщению снизят с 18 до 10%

В рамках антикризисных мер запланировано введение льготной ставки НДС в размере 10% для внутрироссийских авиаперевозок и пригородного железнодорожного сообщения (п. 51 Перечня первоочередных мероприятий), что было реализовано в 2015 г.

4. Расширят круг организаций, относящихся к малому или среднему бизнесу. [7]

Итак, в статье рассмотрено положение предпринимательства в России, изучены его основные проблемы на текущем этапе и обозначены возможные пути и решения в стратегическом плане. В заключении необходимо отметить, что в процессе разработки стратегических мер по поддержке бизнеса, государство должно учитывать уровень социального положения бизнеса, интересы работников, а также степень приверженности к рыночным отношениям. Только в этом случае государственная поддержка предпринимательства окажется эффективной, будет способствовать его дальнейшему становлению и развитию в интересах экономики всей страны, а не отдельных хозяйственных групп и структур. Но вне зависимости от внешних условий, важно развивать у руководителей предпринимательских структур соответствующие управленческие компетенции, которые позволят быстро принимать решения и преодолевать кризисные ситуации и возникающие в них противоречия.

Использованные источники:

1. Репина Е.А., Анопченко Т.Ю., Володин Р.С., Менеджмент. Учебное пособие / Южный федеральный университет. — Ростов н/Д.: Изд-во АкадемЛит, 2015. — С. 15-19.
2. Труфанов С.А. Механизм конкурент-менеджмента предпринимательских структур в условиях нестабильной внешней среды [Текст] / А.А. Сёмин, С.А. Труфанов // Экономика и социум. — 2015. — № 6-1 (19). — С. 698-702. — URL: http://iupr.ru/elektronnoe_periodicheskoe_izdanie_ekonomika_i_socium/

3. Труфанов С.А. Формирование и удержание ключевых компетенций организации в системе конкурент-менеджмента / С.А. Труфанов. – Ростов н/Д: Профпресс, 2014. – С. 21-24.
4. Опрос по деловому климату 2015. Двенадцатый опрос Российско-Германской внешнеторговой палаты и Восточного комитета германской экономики. 15 с. – http://russland.ahk.de/fileadmin/ahk_russland/2014/Publikationen/Pressemeldungen/2015_02-02_Auswertung_2015_ru.pdf (дата обращения 22.04.2016)
5. Сулакшин С.С., Л.И. Кравченко, В.Н. Лексин. Стагнация экономики России в 2015 году: причины и следствия // Труды Центра научной политической мысли и идеологии. Наука и политика – 2016. – №2 – 99 с.
6. Итоги 2015 г. для малого и среднего предпринимательства. – <http://worldcrisis.ru/crisis/2195986>
7. О поддержке малого и среднего предпринимательства в условиях реализации антикризисных мер Правительства Российской Федерации: Постановление Совета Федерации от 21.10.2015 № 388-СФ

Шварцкопф Н.В.
старший преподаватель
кафедра международного права и менеджмента
Ачинский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Красноярский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ачинск

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА МЯСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рынок мяса представляет собой систему экономических отношений между всеми субъектами мясного подкомплекса (производителями сырья и конечной продукции, предприятиями инфраструктуры и т.д.) и конечными потребителями, которые через акт купли-продажи реализуют право собственности на товары, присущие данному рынку [1,2]. Это формирует систему бизнес-процессов в каждой отдельной организации мясопродуктового подкомплекса. Это означает, что рынок мяса, в котором бизнес-процессы обмена являются основополагающими, будет охватывать в равной мере производство, распределение и потребление; этот рынок обладает не только прямой, но и обратной связью с процессом производства. Кроме того, рассматриваемый рынок обладает способностью к саморегулированию.

На сегодняшний день мясная отрасль объединяет примерно 60% крупных и средних предприятий, различающихся по техническому уровню и специализации. Их производственные мощности позволяют ежегодно вырабатывать около 5 млн т мяса, 1,7 млн т колбасных изделий, 850 муб мясных консервов. Таким образом, можно отметить некоторый рост сельскохозяйственного производства. Однако, несмотря на ряд предпринимаемых мер по покрытию убытков в отрасли как со стороны

федеральных, так и региональных органов власти, животноводство до настоящего времени остается наиболее убыточной отраслью.

Изучение сферы потребителей позволило нам сделать вывод, что основными потребителями мяса являются мясоперерабатывающие комбинаты и предприятия. Кроме того сюда можно отнести все предприятия пищевой промышленности и общественного питания, которые используют в производстве мясо (63%); население (25%) и бюджетная сфера (12%).

Бизнес-процессы и установленное взаимодействие между ними играет значительную роль в развитии мясной промышленности, которая через это взаимодействие связана с сельским хозяйством. Среди негативных факторов воздействия на сырьевую базу следует отметить уменьшение поголовья скота. Сегодня эта отрасль во многом зависит от поставок мяса по импорту. Низкий санитарный уровень, а также невозможность использования вторичных ресурсов (кость, шкуры и т.п.) привело к отрицательным результатам создания мясоперерабатывающих цехов в хозяйствах.

Роль Сибири в формировании продовольственной безопасности велика. Удельный вес Сибирского федерального округа в производстве зерна, молока и мяса в Российской Федерации составляет 17-19%. В расчете на душу населения этих продуктов производится больше, чем в среднем по России: зерна – на 62%, молока – на 30%, мяса – на 4% [3].

Однако негативные тенденции наблюдаются в производстве мяса и мясопродукции: производство данного вида продукции во всех категориях хозяйств за последние четыре года по сравнению с 1990 гг. сократилось более чем в 2 раза. Происходит сокращение доли коллективных хозяйств в производстве мяса в целом по Сибири - снижение до 44% (в 1991 г. он составлял около 70%). Кроме того происходит стабильное снижение уровня товарности личных хозяйств населения. В сложившихся условиях остаются недозагруженными производственные мощности мясоперерабатывающих производств. В связи с этим понятно, что проблема нехватки мясного сырья крупные мясокомбинаты решают за счет закупаемой из-за рубежа привозной продукции.

Основными производителями мяса в Сибири являются Алтайский край, Омская, Новосибирская области и Красноярский край. Среди этих регионов лидирующее положение занимает Омская область. Если в 1991 г. удельный вес региона в общем производстве мяса в Сибири составил 14,2%, а на душу населения было произведено 89 кг, то в 2014 г. эти показатели достигли уровня соответственно 16,7% и 93 кг.

Положительных результатов достигла республика Алтай, увеличив производство мяса на душу населения с 94 кг в 1991 г. до 117 кг в 2014 г. Республика не только сохранила основное поголовье животных, но и увеличила их численность. Так, в 1991 г. поголовье крупного рогатого скота составляло 186 тыс. гол., в 2014 г. – 197,2 тыс. гол. Республика Алтай располагает значительным стадом маралов и представляет Сибирь на

международном рынке мараловодства. В 2014 г. численность этих животных составила 43,2 тыс. гол., или 59% общего поголовья маралов в России. Напротив тяжелое положение с производством мяса сложилось в республиках Бурятия, Тыва, Забайкальском крае, где производство этого вида продукции на душу населения сократилось в 2 – 2,3 раза. Регионы за годы реформ резко сократили поголовье животных. Поголовье крупного рогатого скота в этих республиках сократилось в 1,8 раза, в Забайкальском крае – в 2,1 раза. Поголовье свиней – в 2,8 – 3,1 раза, овец и коз – в республике Бурятия – в 5,8 раза, в Забайкальском крае – в 6,7 раза, республике Хакасия – в 10,2 раза [4].

Основными направлениями, позволяющими укрепить позиции Сибири и оказать положительное влияние на развитие мясной отрасли, являются развитие, прежде всего, скороспелых, основанных на современных технологиях отраслей – свиноводства, птицеводства. Природно-климатические условия территории Сибири способствуют развитию овцеводства, коневодство, мараловодства и оленеводства.

Хорошими перспективами в насыщении рынка мясом и мясопродуктами в Сибири имеет птицеводство – отрасль с большой плотностью и высокой конкуренцией. Темпы развития рынка птицеводства в Сибири сравнимы только с Белгородской областью, оставляя позади все регионы России. Лидером по производству мяса птицы в Сибири являются Омская область – 17,5% общего производства мяса птицы в Сибири, Новосибирская область – 15,4%, Красноярский край – 14,7, Алтайский край – 13,2 [4].

Необходимыми мерами для развития мясопродуктового подкомплекса являются: увеличение товарооборота, развитие экспорта, обеспечение национальной и глобальной продовольственной безопасности должно сопровождаться созданием условий для наращивания взаимных инвестиций стран Таможенного союза, развитием совместной инфраструктуры агропродовольственного рынка, созданием прочных механизмов, в том числе биржевых, торговли сельскохозяйственной продукцией. Во всей этой деятельности важно обеспечить партнерство государства и бизнеса, но уже не на уровне отдельного государства или региона, а в рамках Таможенного союза.

Использованные источники:

1. Титова Е.В. Критерии эффективности деятельности предприятий в агропромышленном комплексе / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, М.А. Козлов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12. – С. 359-363. – с. 0,325 п.л., авт. – 0,16 п.л.
2. Титова Е.В. Эффективность развития мясной отрасли в Красноярском крае / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, Е.Ю. Солохина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4. – С. 413-419. – 0,38 п.л., авт. – 0,12 п.л.
3. Титова Е.В. Методика расчета себестоимости производства мяса / Е.В. Титова, Н.В. Шварцкопф // Успехи современной науки и образования. – 2016.

– № 9. – С. 23-28. – 0,32 п.л., авт. – 0,16 п.л.

4. Титова Е.В. Повышение эффективности производства, переработки и реализации продукции мясопродуктового подкомплекса на основе создания интегрированного формирования (кооператива) / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, Т.Ф. Сибирина, А.Н. Полубояринова // Электронное периодическое издание «Эпоха науки». Сборник монографий. – 2016. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа://eraofscience.com/Statii/ с. 1–165.pdf. – 5,1 п.л., авт. – 2,25 п.л.

5. Титова Е.В. Развитие мясопродуктового подкомплекса / Е.В. Титова, Н.И. Пыжикова, Т.Ф. Сибирина, А.Н. Полубояринова, Е.Ю. Солохина, Л.С. Замятина, Н.В. Шварцкопф, А.Е. Машнева // Электронное периодическое издание «Эпоха науки». Сборник монографий. – 2016. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа://eraofscience.com/Statii/ с. 1–80.pdf. – 5,3 п.л., авт. – 2,6 п.л.

УДК 316.7

Шевырталова В.В.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ

Аннотация: Статья посвящена типам собеседников в процессе деловой коммуникации. Даны советы по повышению эффективности коммуникации с собеседниками.

Ключевые слова: виды собеседников, психологические типы, деловые коммуникации, стили поведения.

Актуальность данной темы обусловлена тем фактором, что формирование и создание условий для успешного функционирования коммуникаций в организации составляет одну из важнейших задач управления.

Человек – существо социальное, и общение является неотъемлемой частью его жизни. В ходе общения складываются важные системы взаимоотношений, которые, в свою очередь способствуют эффективному пониманию и взаимодействию с окружающими нас людьми [1].

Благодаря разделению собеседников на определенные группы становится возможным найти индивидуальный подход к каждому собеседнику. Это позволяет наладить контакт и достичь намеченных целей [2; 3].

В книге «Как проводить деловые беседы» имеется классификация возможных типов собеседников и соответствующие варианты поведения.

1. Вздорный человек (нигилист). Такой человек часто выходит за рамки темы деловой беседы; в ходе деловой беседы нетерпелив, несдержан и

возбужден; часто своей позицией и подходом неосознанно провоцирует собеседников на то, чтобы они не соглашались с его аргументами и выводами.

Рекомендации по общению во время беседы: следует постараться обсудить с ним возможные спорные моменты заранее, до начала групповой беседы; не терять хладнокровия и уверенности в собственной компетентности; стараться включать в формулировки решения его слова; прежде чем отклонить его решение, предоставить другим собеседникам возможность опровергнуть его; постараться установить с ним контакт, сделать его сторонником; беседуя с ним с глазу на глаз, применять нерефлексивное слушание, чтобы понять истинные причины его негативной позиции; в критический момент приостановить групповую беседу, чтобы дать ему остыть.

2. Позитивный человек. Среди всех типов собеседников это самый приятный тип делового партнера; доброжелательный и трудолюбивый; всегда стремится к сотрудничеству при проведении дискуссии.

Рекомендации по общению во время беседы: следует побуждать такого собеседника к активному участию в дискуссии; нужно стараться, чтобы остальные участники беседы разделяли его позитивный подход к решению дискуссионных вопросов; следует в критических ситуациях искать помощи и поддержки именно у него.

3. Всезнайка. Труден в общении; всегда уверен в том, что знает все лучше других; любит навязывать свою точку зрения; обо всем имеет свое мнение; постоянно требует слово.

Рекомендации по общению во время беседы: посадить его рядом с ведущим в беседу; время от времени напоминать ему, что другие тоже должны высказаться; предоставить ему возможность формулировать промежуточные заключения; иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые в случае необходимости может ответить кто-нибудь из участников беседы [4; 7].

4. Болтун. Часто бестактно и без видимой причины прерывает ход беседы, не обращает внимания на время, которое тратят все участники беседы на выслушивание его пространных высказываний.

Рекомендации по общению во время беседы: если он может отклониться от темы разговора, его нужно остановить, применяя для этого резюмирующие высказывания; если такой собеседник отклонится от темы разговора еще дальше, его следует спросить, в чем он видит связь с предметом обсуждения того, о чем он говорит; спросить поименно всех участников беседы, каково их мнение; нужно заранее ограничить время отдельных выступлений и всей беседы в целом, установить регламент.

5. Трусишка. Недостаточная уверенность в себе при публичных выступлениях; такой собеседник охотнее промолчит, чем скажет что-нибудь такое, что, по его мнению, покажется другим глупым или смешным [5; 6].

Рекомендации по общению во время беседы: с таким собеседником

следует обходиться особенно деликатно; нужно задавать ему ясные конкретные вопросы; следует продемонстрировать по отношению к нему доброжелательность; решительно пресекать любые попытки насмешек и саркастических высказываний в его адрес; обязательно применять подбадривающие формулировки типа: «Всем было бы интересно услышать Ваше мнение».

6. *Хладнокровный, неприступный.* Замкнутость; чувствует себя и держится отчужденно; не включается в беседу.

Рекомендации по общению во время беседы: следует любым способом заинтересовать его в участии в обсуждении проблемы.

7. *Незаинтересованный.* Тема беседы такого собеседника не интересует. Он как бы «спит во время обсуждения проблемы».

Рекомендации по общению во время беседы: следует задавать ему вопросы информативного характера, постепенно вовлекая его в беседу; выясняя точку зрения такого собеседника, избегать вопросов, при ответе на которые можно ограничиться словами «да» и «нет»; можно постараться выяснить, что интересует лично его.

8. *Важная птица.* Абсолютно не выносит критики – ни прямой, ни косвенной; чувствует себя как личность, стоящая выше остальных.

Рекомендации по общению во время беседы: нельзя позволять ему разыгрывать роль гостя; не показывать свое раздражение по поводу манеры поведения такого собеседника; следует до определенного момента соглашаться с таким собеседником, чтобы уменьшить его желание противоречить и подготовить его к контраргументации.

9. *Почемучка.* Постоянно сочиняет и задает вопросы, независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны; имеет непреодолимое желание спрашивать.

Рекомендации по общению во время беседы: следует на вопросы информационного характера отвечать сразу; при групповой беседе нужно привлекать к ответам на вопросы такого собеседника, имеющие отношение к теме разговора, всех участников; при индивидуальной беседе переадресовывать вопросы к нему самому; сразу признавать его правоту, если не можете дать нужный ему ответ [8; 9].

Овладение искусством общения, знание различных психотипов личности позволяет каждому из нас взаимодействовать с деловыми партнерами, создавая благоприятный социально-психологический климат делового сотрудничества, доверия и уважения [10].

Использованные источники:

1. Федосеев Д. Основы психологии общения [Текст]: учебник / Д. Федосеев. – М., 2000.
2. Игебаева Ф.А. О психологическом потенциале делового человека. //Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Материалы IV международной научно-практической конференции. В 2-х

- частях, Ч.І, Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С. 92 – 93.
3. Игебаева Ф.А. Психологические качества преуспевающего человека. В сборнике: Образование и наука: современное состояние и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. – С. 47 – 49.
4. Игебаева Ф.А. Синдром профессиональной деформации личности. В сборнике: Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений. Материалы VII международной научно-практической конференции. 2015. С.14-15.
5. Давлетгаряева Р.Г. О смысле жизни // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 35 (289). С. 6-9.
6. Ахмадеев А.А., Давлетгаряева Р.Г., Азаматов Д.М. Человек как биопсихосоциальная составляющая биосферы. В сборнике: Человек. Общество. Образование Межвузовский сборник. Министерство общего и профессионального образования РФ; Уфимский институт Московского государственного университета коммерции; Башкирский государственный медицинский университет. 1998. С. 18-21.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфа, 2005.
8. Мухаметгалиева Ч.И. Теория самоактуализации личности студента и студенческая жизнь // Студент и аграрная наука. Материалы VIII студенческой научной конференции . 2014. С. 137-139.
9. Милич П. Как проводить деловые беседы [Текст] : пер. с серб.-хорв. / П. Милич. - Москва : Экономика, 1987. - 208 с.
10. Столяренко Л. Д. Основы психологии [Текст] : учебное пособие / Л. Д. Столяренко. - Москва: Проспект, 2015. - 458 с.

УДК 331

Шептуха К.Ю.
студент 2 курса

факультет «Экономика»

Южно-Российский институт управления
Российская академия Народного Хозяйства и Государственной
службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Ростов-на-Дону

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ
КАПИТАЛ. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РОСТОВСКОЙ
ОБЛАСТИ

Статья посвящена выявлению тенденций развития предпринимательства среди молодежи. Государственные программы, обеспечивающие поддержку и финансирование начинающим предпринимателям. Оценка заинтересованности рынка и отдельных

отраслей в молодых управленцах. Как добиться успеха?

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, программы, специалист

The article is devoted to the identification trends of the development of entrepreneurship among young young people. State programs provide support and funding for start-up entrepreneurs. Assesses the interest of different sectors the market to a young generation of managers. How to be success

Key words: business, programs, specialist

«Человек! Это - великолепно! Это звучит... гордо!», так говорил герой пьесы Максима Горького «На дне» Сатин. И действительно, человек – создатель, двигатель и причина движения. Но какую роль играет человек в современном обществе? Каково значение рядового члена нашей страны на пути к экономическому равновесию и процветанию, преодолению состояния кризиса в экономике? Данные вопросы актуальны и затрагиваются на различных экономических и политических форумах и собраниях.

В рамках данной статьи рассмотрим, что же такое человеческий капитал, какие надежды подает современная молодежь, какие цели преследует, и возможно ли уже сейчас говорить о строительстве устойчивого будущего?

Прежде всего, рассмотрим понятие «человеческий капитал» - это знания, навыки, умения, использующиеся для удовлетворения разнообразных потребностей человека и общества. Чтобы создать сильное государство, нужно подготовить достойные управленческие кадры. Здесь взоры падают на молодежь, студентов. «Молодежи не хватает опыта. Но это со временем приходит, если они тянутся к самообразованию» утверждает биолог, преподаватель и журналист, телеведущий Сергей Бабаев. Действительно ли это так? Я провела соц. опрос, в котором приняли участие люди в возрасте от 16 до 28 лет, проживающие в Ростовской области. Всего в анкетировании приняло участие 43 человека. На вопрос «что такое, по-вашему, человеческий капитал» большинство респондентов ответили, что это не только знания и умения, но это тот обязательный ресурс, без которого невозможно ни одно производство. Многие отметили важность накопленного опыта, его целесообразное использование в производстве. Но вот в чем парадокс: из 43 опрошенных 37 человек не посещают образовательные тренинги, а многие и не планируют. Только лишь 6 человек уделяет время самообразованию, в большинстве своем, посещая тренинги по маркетингу и основам предпринимательства. В чем причина таких различий между желаниями и реальной картиной? «Я ни разу за свою карьеру не встретила ни одного успешного бизнесмена или специалиста, который бы лежал на печи в тот момент, когда к нему постучали с предложением», - заявляет международный эксперт по маркетингу, член американской ассоциации маркетологов Алиса Гордеева. Значит, можно предположить, что низкий уровень квалификации

или недостаточный уровень знаний является следствием обыкновенного нежелания получать эти знания. Предположим, что студенту вполне хватает учебной программы, которую он получает в ВУЗе. Вот, что об этом говорит А. Гордеева: «Уровень подготовки специалистов зависит от самих «специалистов» и качества (рейтинга вуза). Мы кого с кем сравниваем? Выпускника «Плехановски» МГУ или «Высшей школы экономики» с рядовым региональным вузом? Уже здесь, внутри страны, получим и различный уровень подготовки, и различную заинтересованность рынка в специалисте».

Действительно, нужны ли рынку такие специалисты? На пятом форуме южных урбанистических практик, который проходил в Ростове-на-Дону, председатель совета директоров банка «Центр-инвест» Высоков Василий Васильевич подчеркнул необходимость в оказании всяческой, в том числе и материальной помощи молодым начинающим предпринимателям, руководителям проектов, как коммерческих, так и флагманских.

Из опрошенных мною респондентов 62,8% (27 человек) заявили, что планируют открыть свое дело, а 16,3% (7 человек) уже воплощают свою идею в жизнь. Замечу, что 79,1% (34 человека) являются студентами и только 20,9% (9 человек) уже работают. Вопрос напрашивается сам собой: где студенту взять деньги на развитие своего бизнеса? Сбережения - долго, кредит - не всегда выгодные условия, отложить идею «на потом» - значит не дать ей воплотиться. Но главное в любой ситуации видеть не преграды, а возможности. Здесь стоит упомянуть о программе «Молодежный бизнес России». В рамках этой программы Международного форума лидеров (IBFL) в Ростове-на-Дону было подписано многостороннее соглашение о сотрудничестве в сфере развития молодежного предпринимательства. В марте 2012 года программа официально открылась в Ростовской области при поддержке ОАО КБ «Центр-инвест» и USAID. Общее управление МБР осуществляется филиалом IBFL в России. Участники этой программы могут получить не только льготные кредиты, но и квалифицированную консультацию при составлении бизнес-планов и проходить обучение различным вопросам ведения бизнеса. Но это далеко не единственная программа, предоставляющая привилегии начинающим предпринимателям. Существуют также: некоммерческое партнерство РРАПП, Бизнес-инкубатор, некоммерческая организация Гарантийный Фонд Ростовской области, Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области и т. д.

По данным Росстата число малых предприятий в Ростовской области на 1 июля 2011 года составило 6,2 тыс. (без учета микропредприятий), а по итогам первого квартала 2014 года в Ростовской области было зарегистрировано более 54,6 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства.

В рамках программы «Развитие субъектов малого и среднего

предпринимательства в городе Ростове-на-Дону на 2014–2018 годы» осуществляется ряд мероприятий, направленных на оказание поддержки субъектам малого предпринимательства:

- предоставление субсидий малым предприятиям;
- микрофинансирование субъектов малого бизнеса, за счет средств Ростовского муниципального фонда поддержки предпринимательства.
- проведение мероприятий с целью вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность
- обеспечение деятельности экспертных координационных и совещательных органов по вопросам предпринимательства и т.д.

Мы рассмотрели, какими возможностями располагает на данный момент молодой предприниматель, какие перспективы развития открываются перед тем, кто решил открыть свое дело. Стоит упомянуть и о тех, кто не собирается становиться предпринимателем и планирует построить карьеру в какой-либо компании или фирме. Главное - определить свой «карьерный заряд». Секрет успеха прост – делай каждый день один шаг вперед независимо от того, руководитель вы, менеджер среднего звена, стажер или предприниматель, который работает на благо собственного процветания, и через год ты достигнешь цели или будешь к ней на 365 шагов ближе. Но все ли зависит от целеустремленности?¹²⁵ На базе ЮРИУ РАНХиГС в мае 2016 года состоялся HARDCORE HR-фестиваля от Nescafe 3 в 1, студенты 3 и 4 курсов прошли speed собеседования и получили возможность трудоустроиться в одной из таких компаний как Xerox, Мегафон, Связной, Альфа Банк, Орех пром.

Очередной — уже седьмой выпуск — «Института молодых исследователей» состоялся в Ростове-на-Дону в июне этого года. Это проект донского правительства, который направлен на то, чтобы выявить среди выпускников донских вузов будущих перспективных работников государственного аппарата.¹²⁶

Если говорить о продвижении по служебной лестнице, то карьерный лифт лучше всего заметен в сфере продаж и работы с клиентами: здесь довольно быстро можно подняться до должности до руководителей отделов и позиций директоров.

Как обстоят дела в банковской сфере? По данным hh.ru сегодня наиболее востребованы специалисты в области розничного бизнеса, прежде всего специалисты по розничному кредитованию, инвестиционные и финансовые консультанты. В корпоративном секторе востребованы специалисты по продажам, бэк-офисные специалисты и эксперты по работе с клиентами.

Но если речь идет о желании быть успешным, то не важно, в какой сфере

¹²⁵ [Рекламное издание вектор №13 сентябрь 2015 г. – ноябрь 2015 г. с. 46]

¹²⁶ [<http://dontr.ru/vesti/politika/desyat-vy-pusknikov-instituta-molody-h-issledovatelej-zashhitili-proekty/>]

работает специалист. Ожидает ли его высокий карьерный старт или только небольшое повышение в должности – любой успех поощряет дальнейшее развитие и совершенствование. Но успеха, как известно, достигают те, кто ценит себя и целеустремлен в своих начинаниях, будь то движение к высокой позиции или же желание проложить свой собственный путь, став предпринимателем. Ведь как мы увидели, рынок заинтересован в квалифицированных кадрах, работодатели готовы, с одной стороны, принять на работу знающих профессионалов, а с другой, готовы дать возможность обучиться тем, кто только делает первые шаги, «взрастить» для себя подающих надежды специалистов. Для инициативных, желающих открыть свое дело открывается не менее благоприятная картина: начиная от некоммерческих гарантийных фондов и заканчивая Департаментом инвестиций и предпринимательства и региональными центрами инновационного развития – организации готовы поддержать каждого, помочь с составлением бизнес плана, а также обеспечить материальную поддержку и защитить права и интересы предпринимателей.

Использованные источники:

1. Рекламное издание вектор №13 сентябрь 2015 г. – ноябрь 2015 г. с. 46
2. <http://dontr.ru/vesti/politika/desyat-vy-pusknikov-instituta-molodyh-issledovatelej-zashhitili-proekty/>

УДК 33

Шершневa Е.Ю.

студент 5 курса, группы БЭс-123

Козлова Ю.В.

научный руководитель, старший преподаватель

Кузбасский государственный технический

университет имени Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация

В условиях рыночной экономики и свободной конкуренции, каждый день нужно быть уверенным в будущем дне. Это предполагает, что «финансовое здоровье» предприятия всегда должно быть стабильным. Безопасность предприятия встала на первый план. Теперь каждое предприятие старается обезопасить себя от множества угроз, которые характерны для их сферы деятельности.

Ключевые слова: ревизия, риски, экономика.

Одним из наиболее глубоким методом финансового контроля на данный момент является ревизия. Она представляет из себя систему обязательных контрольных действий по документальной и фактической проверке

законности и обоснованности совершенных хозяйственных и финансовых операций организации. Основываясь на цели осуществления контроля над соблюдением законодательства РФ при осуществлении все различных хозяйственных и финансовых операциях. Проверяется также их обоснованность и наличие денежных средств у предприятия.

Грубо говоря, ревизия-это полное обследование финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта с целью проверки ее законности, правильности, целесообразности и эффективности.

Как и любое обследование, ревизия различается как полная, так и частичная. Она может быть плановая и внеплановая, сплошная и выборочная. Но в данной статье предлагаю разобрать проблематику государственного контроля в пределах РФ.

Прежде чем рассматривать данный контроль, обратимся к определению.

Государственный финансовый контроль - неотъемлемая часть государственного устройства, одна из важнейших функций управления страной, обязательное условие нормального функционирования финансово-кредитной системы. Целью государственного контроля является контроль над исполнением государственного бюджета и внебюджетных фондов, организация денежного оборота, использованием кредитных ресурсов и тд.

Таким образом, государственный финансовый контроль есть одна из неотъемлемых частей системы государственного управления в стране. Ведь если бы не контроль и соблюдение бюджета, то не осуществлялась выплата финансовых и налоговых льгот, а также не происходило бы своевременное финансирование затрат на социальную сферу. А это оплата труда, выплата пенсий, стипендий и других социальных выплат.

В период кризиса и не устойчивости экономики, в России стали уделять все больше внимания вопросам организации механизма государственного финансового контроля. Произошло ужесточение контроля выплаты налогов и сборов, как для физических, так и для юридических лиц.

В последнее время начали разрабатывать все различные мероприятия для ускорения поступления денежных средств в бюджет, например уплата штрафов в половине размера до определенного срока. Это объясняется тем, что рыночная форма хозяйственных отношений создают дополнительные проблемы, связанные с управляемостью и контролируемости на федеральном, региональном и местном уровне.

Стоит также помнить, что для нашей страны всегда было присуще производить различные манипуляции, дабы не уплачивать лишнюю копейку в бюджет.

Для любого контроля очень важно грамотно определить основные задачи, на которые будут направленные разработанные мероприятия. Поэтому стоит определиться с задачами государственного финансового контроля.

Основные задачи:

- выявление фактического состояния дел;
- сопоставление конечного результата с намеченными целями;
- оценка ситуации и выбор в случае необходимости корректирующих мер.

Необходимость построения отлаженного механизма государственного финансового контроля стоит на первом месте решения уже давно. Существует множество работ, публикаций, мнений на этот счет.

Однако, не смотря на это, вопрос остается актуальным и на сегодняшний день. Болевой точкой данного вопроса является коррупция. Именно она препятствует достижению сбалансированности механизма государственного контроля.

Благодаря нашему русскому менталитету идти только наперекор государству, как косвенно, так и прямым умыслом, не дает достигнуть точки равновесия. Но с каждым годом все склоняется лишь к тому, что будет происходить ужесточение государственного контроля.

Так как, государственный финансовый контроль в Российской Федерации осуществляется в рамках бюджетного законодательства, которое состоит из неналоговых, налоговых и безвозмездных поступлений, то решение вопроса стоит в принятии соответствующих законодательных актов.

Эта управленческая деятельность регламентируется Бюджетным кодексом Российской Федерации, Федеральными законами "О бюджетной классификации Российской Федерации", "О бухгалтерском учете", о федеральном бюджете на соответствующий год и другими федеральными законами. Бюджетный кодекс Российской Федерации играет определяющую роль в регулировании правоотношений, возникающих в процессе финансового контроля и исполнения бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Таким образом, мы видим, что достижение сбалансированности поступления денежных средств в бюджет Российской Федерации, разработки действенного механизма государственного контроля, очень длительный процесс. Поэтому данная тема будет актуальна еще долгое время.

Использованные источники:

1. Электронный ресурс: [http://www.e-reading.club/chapter.php/97336/155/Makareiiko_-_Administrativnoe_pravo.html];
2. Электронный ресурс: [http://www.psj.ru/saver_magazins/detail.php?ID=18255];
3. Электронный ресурс: [<http://isfic.info/adom1/cint19.htm>].

**СИСТЕМА ОБЪЕКТИВНЫХ РИСКОВ В СФЕРЕ
ИННОВАЦИОННОГО РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА¹²⁷**

В статье представлены теоретические подходы к исследованию категории «институциональный риск инновационного рынка труда»; определены позиции субъектов и объектов институциональных рисков; предложена классификация рисков по критерию сфер деятельности, образующих систему взаимосвязанных элементов регионального рынка труда.

Ключевые слова: инновационный рынок труда, институциональные риски; риски в сфере профессионального образования, кадровые риски; риски в сфере инновационной занятости и рынка труда; инновационные и информационные риски.

*Shirnova SA, PhD,
Associate Professor of the Institute of Regional Economy of RAS
Russia, St. Petersburg*

**THE SYSTEM OF OBJECTIVE RISKS IN THE FIELD OF
INNOVATIVE LABOUR MARKET OF THE REGION**

The article presents theoretical approaches to the study of institutional risks of innovative labour market; defines the position of subjects and objects of institutional risks; proposed risk classification by the criterion of the spheres of activity, forming a system of interrelated elements of the regional labour market

Keywords: innovation labor market, institutional risks; risks in the sphere of professional education, human resources risks; risks in the field of innovative employment and labour market; innovation and information risks.

Наиболее важным методологическим подходом на современном этапе формирования инновационного сегмента регионального рынка труда является выявление рисков, которые существуют или возникают в процессе его институализации. В условиях неопределенности развития экономического пространства данные риски приобретают объективный характер, т.е. не зависят от воли и сознания людей, испытывающих их негативное воздействие в сфере занятости. Учет и минимизация данных рисков в деятельности федеральных и региональных органов власти влияет на степень эффективности принимаемых управленческих решений в сфере

¹²⁷ Работа выполнена в рамках исследования 2016 года по Программе фундаментальных научных исследований ОН РАН «Национальная экономическая безопасность России в условиях обострения объективных и инициированных рисков и угроз» (№0170-2015-0013).

инновационного развития и занятости населения. Ниже рассмотрен «рискологический» аспект формирования инновационного рынка труда в рамках институциональных рисков.

Институциональные трансформации рынка труда происходят в атмосфере неопределенности, связанной, прежде всего, с недостоверностью информации и неоднозначностью ее интерпретации различными субъектами данных экономических отношений.

Неопределенность регионального рынка труда обусловлена также: 1. непредсказуемостью поведенческих реакций различных людей, социальных групп на процессы рыночных изменений; 2. непредсказуемостью процесса разработки инновации на всех этапах ее создания; и, наконец, 3. непредсказуемостью многих социальных последствий для представителей различных социальных групп рынка труда, приобретённых в результате институциональных преобразований.

Фактор неопределенности несет в себе опасность принятия неэффективного (с точки зрения достижения целевой установки) управленческого решения. В свою очередь, возможная «опасность случайного наступления отрицательных последствий» представляет категорию риска [1; 31].

В целях предотвращения негативных последствий рискованной ситуации специалистами должны: оцениваться вероятность наступления риска, рассматриваться альтернативные варианты действий, осуществляться выбор наиболее приемлемого варианта достижения цели [2; 39].

Институциональные риски, имея общую природу с рисками, исследуемых в рамках междисциплинарных подходов предмета рискологии, обладают специфическими особенностями, связанными с состоянием институциональной среды, функционированием конкретного института (дисфункция института), с тенденциями трансформации институтов, с деятельностью субъектов института (конфликт интересов)

Это нашло отражение в приведенных ниже определениях категории «институциональный риск» - это:

- вероятность наступления нежелательного события или отклонения от желаемого результата, вызванных незрелостью и/или нерациональностью деятельности институтов, несовершенством институциональной среды и оппортунистическим поведением¹²⁸ экономических субъектов [3], [4];

- вероятность невыполнения согласовательных и интегрирующих функций институциональной системы. Реализуется риск как уменьшение степени упорядоченности и эффективности функционирования хозяйственной системы [5];

¹²⁸ Под оппортунистическим поведением понимается поведение экономического агента в соответствии с собственными интересами, ущемляющее при этом интересы партнеров. Большая Энциклопедия Нефти Газа. Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id265290p1.html>

- риск, возникающий в условиях асимметричности информации, институциональных изменений и поведения экономических субъектов, направленного на получение односторонней выгоды без учета интересов всех контрагентов [4].

Обобщая суть данных определений, выделим основные черты институционального риска: отклонение от ожидаемого результата, незрелость институтов, несовершенство, нерациональность деятельности институтов, несовершенство институциональной среды, оппортунистическое поведение экономических субъектов, деятельность в условиях асимметричной информации.

Такое понимание сущности институционального риска позволяет сформулировать категорию «институциональный риск инновационного рынка труда» как существующую или потенциальную опасность отклонения от цели функционирования институтов данного сегмента рынка труда, а также к частичной или полной дисфункции этого института в условиях нестабильности институциональной среды, незрелости отдельных институтов, несовпадения интересов субъектов отношений данных институтов.

Следует определить позиции субъектов и объектов институционального риска инновационного сегмента рынка труда. При определении категорий субъекта и объекта риска целесообразно исходить из того, что институты создаются для удовлетворения разнообразных потребностей людей и любая дисфункция института затрагивает их конкретные интересы.

Любой субъект инновационного рынка труда (общество, коллектив, сотрудники организации и отдельные работники организации, индивиды) при условии его участия в принятии решений в рамках своих компетенций может являться субъектом риска.

Анализ объектов рисков инновационного рынка труда позволяет выделить следующие группы: 1) социальные группы или индивиды организаций, ощущающие последствия реализации инновационных решений при условии их негативного воздействия на результаты деятельности или интересы работников; 2) лица, которые принимали решения, повлекшие за собой риски; 3) категории населения, функционирующие на инновационном рынке труда в качестве рабочей силы; 4) определенные профессионально-квалификационные группы в отраслевом и/или региональном разрезе.

Для целей эффективного управления институциональными рисками инновационного рынка труда необходимо использовать научно обоснованные классификации рисков, наиболее соответствующие поставленным управленческим задачам. Применительно к данному исследованию предложена классификация рисков по критерию сфер деятельности, которые образуют систему взаимосвязанных элементов региональных рынка труда, имеющих общую цель и логику функционирования, и допускающих

возможность управления [6]. К данным сферам относятся: сфера инновационной занятости, система профессионального образования, инновационные сферы экономики, управление кадрами, информационное обеспечение.

Региональный рынок труда является неотъемлемой частью национального рынка труда, и соответственно «встроен» в иерархические связи последнего. Это обстоятельство позволяет исследовать региональный сегмент инновационного рынка труда с учетом системных рисков, возникающих на международном, государственном, организационном, групповом и индивидуальном уровнях, влияющих на процессы его институционализации.

Таким образом, система институциональных рисков инновационного рынка труда может быть представлена через следующие группы рисков, принятые в кругах специалистов: риски системы профессионального образования, кадровые риски, риски инновационной занятости и инновационного рынка труда, инновационные риски, информационные риски. Рассмотрим данные группы рисков.

Риски системы профессионального образования в контексте подготовки инновационных кадров;

- ◆ низкий уровень общего образования выпускников школ и других категорий молодежи;
- ◆ недостаточный уровень квалификации преподавательского состава профессиональных учреждений, в том числе, отсутствие практического опыта, непомерные учебные нагрузки;
- ◆ отсутствие эффективных методик преподавания;
- ◆ формальность систем переподготовки и повышения квалификации кадров инновационных сфер экономики;
- ◆ подготовка в учреждениях высшего и среднего профессионального образования специалистов с низким спросом на рынке труда даже по профессиям инновационных отраслей (ориентация образования на необоснованный спрос);
- ◆ несоответствие профессионально-квалификационной структуры образования и структуры потребностей в специалистах инновационных производств;
- ◆ несоответствие профессиональных и социальных компетенций, формируемых у выпускников системы профессионального образования, требованиям инновационных рабочих мест;
- ◆ отсутствие системы подготовки кадров инновационных отраслей, являющихся приоритетными для региона;
- ◆ наличие нетрудоустроенных выпускников системы профессионального образования по высококвалифицированным специальностям.

Кадровые риски. Под кадровыми рисками нами понимается вероятность нанесения организациям различных уровней, включенных в инновационную систему государства, материального или морального ущерба в процессе принятия и реализации кадровых решений.

На стадии формирования инновационной кадровой структуры организации существуют такие риски, как: отсутствие эффективных технологий кадрового отбора; отсутствие четко сформулированных качественных характеристик к работникам инновационной сферы со стороны работодателей; слабые адаптационные механизмы новых сотрудников; неэффективная с позиции обеспечения функционального взаимодействия организационная структура.

В процессе использования кадров в производственной деятельности к рискам можно отнести: отсутствие оптимальных для осуществления инновационной деятельности условий труда; неэффективная система мотивации и стимулирования персонала; недостаточная профессиональная компетентность работников (включая и ключевых работников); ошибки при выборе стратегических и тактических целей развития; потери рабочего времени.

Важный для инновационного производства процесс развития кадрового потенциала содержит следующие риски: неэффективность предлагаемых форм и методов обучения, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации; недооценка аспектов творческого развития на всех этапах развития личности; просчеты при планировании и реализации профессиональной карьеры; низкая образовательная и трудовая мотивация персонала и населения в целом; неэффективная работа с кадровым резервом, как на уровне хозяйствующего субъекта, так и на региональном уровне [7].

Риски в сфере инновационной занятости и рынка труда.

Риск в сфере занятости предполагает вероятность неожиданных последствий возможных решений в этой сфере, способных принести потери субъектам занятости при реализации их интересов [8], к ним следует отнести:

- длительный срок заполнения вакансий, причем на фоне увеличения средней продолжительности периода безработицы;
- трансформация модели традиционной занятости в отсутствие адекватного законодательства, соответствующего ей;
- недоиспользование инновационного потенциала кадров со стороны работодателя при нестандартных видах занятости;
- социальная незащищенность сотрудников, работающих на рабочих местах с нестандартными формами занятости;
- низкий уровень трудовой мобильности инновационных кадров;
- недостаток высококвалифицированных кадров, узких специалистов (особенно в сельской местности);
- отсутствие в регионе востребованного экономического спроса на

высококвалифицированные кадры;

- отток из региона специалистов высокой квалификации;
- возможность появления новых профессиональных рисков, связанных с развитием современных средств и предметов труда, новых технологий (например, широкое применение нанотехнологий; канцерогенные и мутагенные субстанции, репродуктивные токсины и пр.) [8];

- неэффективная деятельность служб занятости в части удовлетворения потребности работодателя в квалифицированных кадрах, с одной стороны, и участия данной службы в подготовки и переподготовки кадров высокотехнологичных производств (на уровне государственной политики не отработан канал пополнения экономики кадрами высокой квалификации);

- высокий уровень региональной дифференциации в оплате труда высококвалифицированных кадров (слабая мотивация труда, отток кадров)

Инновационные риски. Инновационный риск связан с неопределенностями в инновационной сфере, начиная от выработки инновационной идеи до реализации на рынке [9], и представляет собой вероятность получения отрицательного результата инновационной деятельности, при котором цель, поставленная экономическим субъектом, достигается частично или не достигается вообще [10; 30].

В качестве наиболее важных инновационных рисков, влияющих на институты инновационного рынка труда и тенденции его развития, выделим несколько основных:

- отрицательная динамика развития инновационных отраслей;
- неравномерность инновационного развития в региональном аспекте;
- отрицательный результат исследования;
- невозможность получения патента на инновацию;
- невозможность практической реализации проекта;
- непринятие инновационного продукта потребительским рынком [10; 39].

Информационные риски. Информационная система инновационного рынка труда призвана обеспечить доступность, достоверность, своевременность информации по всем аспектам текущей и перспективной занятости населения, являющихся кадровым потенциалом инновационных сфер деятельности региона. Среди основных рисков данной системы следует выделить такие, как:

- отсутствие единого методического подхода и системы показателей в статистической отчетности для получения полной оценки фактической потребности экономики региона в инновационных кадрах.

- отсутствие методик обработки и анализа разнородных массивов информации анализа и составления вариативных расчетов потребности

региона в инновационных кадрах с учетом направленности модернизации экономических сфер деятельности.

- отсутствие полной и достоверной информации о текущей кадровой потребности экономики и перспективной численности и составе профессиональных кадров.

Представленная система рисков позволяет выявить «рискогенность» практически всех институтов, формирующих инновационный сегмент рынка труда, обосновать систему институциональных рисков применительно к любому региону, выработать стратегию и механизм управления данными рисками.

Использованные источники:

1. Панфилова Э.А. Понятие риска: многообразие подходов и определений // Теория и практика общественного развития. 2010. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-riska-mnogoobrazie-podhodoi-i-opredeleniy>
2. Слободской А.Л. Риски в управлении персоналом: учеб. пособие /А.Л. Слободской /Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. В.К. Потемкина. – СПб. Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.
3. Грозова О.С., Цветкова Г.С. Природа и факторы институционального риска // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2012. №22. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/priroda-i-factory-institutsionalnogo-riska>
4. Княгинина Г.В. Институциональные риски в переходной экономике России и пути их снижения в аграрной сфере: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – Волгоград, 2007. – 22 с.
5. Советова Е.А. Институциональные риски в трансформационной экономике. 2012. URL: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/6764>.
6. Ашмаров И.А. К вопросу о методологии исследования рынка труда // Вестник ВГТУ. 2010. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-metodologii-issledovaniya-rynka-truda>
7. Борзунов А.А. К вопросу сущности понятия «кадровый риск». //Экономика и современный менеджмент: теория и практика /Сб. ст. по материалам XI междунар. науч.-практ. конф. (04.08.2014) № 8 (40). Новосибирск: Изд. СибАК, 2014. URL: <http://sibac.info/15518>.
8. Санкова Л.В. Занятость в условиях мирового кризиса: рискологический аспект. URL: <http://zapogi.ru/eedaepd/Л.+В.+Санкова%2C+д+э.+н.%2C+доцент+dmmain.html>
9. Акулов А.Я. Современные инновационные риски и методы их снижения. URL: <http://www.ieay.ru/nauka-v-ieau/nauchnye-trudy-ieau/in-nova-cionnoe-razvitie-ekonomiki-rossii-novyj-etap/sovremennye-innovacionnye-riski-i-metody-ih-snizheniya/>
10. Посталюк М.П., Посталюк Т.М. Системные риски инновационного экономического развития.// Вестник экономики, права и социологии, № 3, 2008 г., С 29-40.

*Шиян Е. И., к.э.н.
доцент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования Новосибирский
государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Конкурентоспособность продукции - это характеристика товара (работы, услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение [1]. Успех продукции может быть обусловлен и такими факторами, как PR и рекламная деятельность предприятия, повышенный или отличительный сервис. Однако это возможно только при приемлемом соотношении цены и качества. Повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания являются главными направлениями повышения конкурентоспособности товара (работы, услуги). Технический уровень производства, уровень организации производства и управления существенно сказывается на трех перечисленных индикаторах.

Конкурентоспособность продукции - это полнота удовлетворения совокупных требований рынка к продукции, обеспечивающая получение определенной нормы прибыли [2]. Качество продукции выпускаемой предприятием, должно отвечать не только государственным стандартам и техническим условиям, но и превосходить качество продукции конкурентов.

Качество продукции, ее уровень оценивается путем сопоставления показателей товара с лучшими отечественными и зарубежными образцами, а также с изделиями конкурирующих организаций. При этом оценка проводится на основе сравнения основных свойств данной продукции. В плане совершенствования и улучшения качества продукции, планируемые мероприятия подразделяют на [2]: создание новых опытных образцов и видов продукции; освоение выпуска вновь созданных образцов и видов продукции; освоение выпуска известных прогрессивных образцов; модернизация выпускаемой продукции; повышение качества изготовления выпускаемой продукции (в частности, внедрение бездефектного изготовления, улучшение сортности, расширение ассортимента с повышенным качеством и т.д.); внедрение новых прогрессивных стандартов и технических условий; мероприятия по снятию с производства устаревшей продукции.

Влияние научно-технического прогресса на конкурентоспособность находит свое выражение и в постоянном совершенствовании применяемых фирмами материалов, технологии, организации производства и управления.

Процесс совершенствования продукции может в короткие сроки вызвать заметные изменения в параметрах изделия и ускорить жизненный цикл данных товаров, а также резко снизить конкурентоспособность ранее выпускаемых моделей. Применение более производительного и дешевого в эксплуатации оборудования и нового сырья, технологий позволяет компаниям сокращать издержки производства, а значит спешно участвовать в ценовой конкуренции. Несмотря на протекционистские барьеры системы внешнеторговой защиты национальных товаров новые изобретения и современные технологии приводят к увеличению импорта товаров, ставших востребованными во всем мире. На рынке, где движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям, непрерывно уменьшается доля некачественной продукции.

Но при снижении конкуренции могут наблюдаться обратные процессы. Так, ориентация на импортозамещение и введение ограничений на ввоз импорта в страну очень негативно отразился на качестве готовой продукции во многих отраслях экономики. Кроме того, государственная поддержка импортозамещения и ограничение конкуренции со стороны иностранных производителей привела в отдельных случаях к фальсификации страны происхождения товаров и другим нарушениям. Отмечено снижение качества и стимулов к инновациям. Реализация принципов рыночного развития отраслей, ориентированных на производство товаров для населения, а также развитие конкуренции должны привести к росту качества продукции (работ, услуг) отечественного производителя, модернизации и технологическому обновлению производства, инновационному развитию страны.

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности товара и дальнейшее повышение его качества требует от предприятия в условиях высокой конкуренции на товарных рынках осуществлять непрерывный поиск и реализацию инноваций. В российской экономике только каждое десятое предприятие является инновационно-активным. Доля производимой ими инновационной продукции составляет менее 5% в общем объеме произведенной ими продукции, что крайне мало в условиях растущей конкуренции со стороны иностранных производителей. В современной экономике инновации - это достижения не только одного предприятия, а результат совместной деятельности различных организаций, технологического трансфера, многолетнего международного сотрудничества. Поэтому инициирование инновационных процессов в российской экономике необходимо осуществлять на всех этапах инновационного цикла, охватывая всех участников проекта (от разработчиков до производителей и потребителей инновации) [3].

Стимулами к инновационной активности могут стать не только внутренние причины предприятий по обновлению выпускаемой продукции и задействованных технологических процессов, но и внешние стимулы со стороны государства. Государственное регулирование инноваций играет

огромную роль во многих странах, но упор в реализации инноваций приходится не на финансирование этих проектов из бюджета и внебюджетных фондов, а на косвенное стимулирование инновационного бизнеса и развитие инновационной инфраструктуры [4].

С целью инновационного обновления экономики в строительстве, как фондоформирующей отрасли, важно интенсифицировать, обновить производственные процессы и технологии. Строительная отрасль и жилищно-коммунальный комплекс являются базовыми отраслями в экономике и в совокупности составляют порядка 17 процентов валового внутреннего продукта Российской Федерации. В строительной отрасли Российской Федерации традиционно занято более 10 процентов работоспособного населения страны, такова и доля валового внутреннего продукта, создаваемого архитектурно-строительным комплексом, состояние которого обуславливает технический уровень и качество возводимых объектов, в значительной мере влияет на экономику страны в целом, ее мощь и обороноспособность. Оборот жилищно-коммунального комплекса составляет порядка 7 процентов валового внутреннего продукта Российской Федерации [5].

В Россию массово пришли новые зарубежные технологии и новые зарубежные строительные материалы. Производителям строительных материалов проще взяться за производство какого-либо материала по зарубежной технологии, чем работать над созданием своего продукта, отвечающего природно-климатическим и прочим особенностям строительства в России. И предпочтение российские строительные компании отдают тем зарубежным партнерам, которые предлагают самые доступные по цене, срокам, технологии и прочим условиям контракты и лицензионные соглашения. Пока технологический трансфер с участием зарубежных компаний делает доступным использование массовых и уже непрогрессивных технологий Запада и не способствует реализации грандиозных инновационных проектов в строительной отрасли [4].

Для решения ключевых проблем строительной отрасли разработана Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года. Сформулированы условия развития отрасли как основы прогресса реального сектора экономики, обеспечение прав человека на безопасную и комфортную среду жизнедеятельности на основе комплексного понимания задач строительства, градостроительства и архитектуры, парадигмы эффективного управления жизненными циклами объектов строительства и инфраструктуры [5].

Реализация этих и других основных предложений позволит решить проблемы строительства и повлияет на темпы модернизации, технологического обновления российской экономики в целом.

Использованные источники:

1. Грибов В. Экономика предприятия / В. Грибов, В. Грузинов. - Учебное

пособие. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 336 с. – URL: http://interservis.info/lib/i6/13_5.html – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

2. Конкурентоспособность и качество продукции предприятия // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-predpriyatiya.html> – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

3. Шиян Е.И. Особенности формирования инновационной инфраструктуры рынка в Российской Федерации / Е.И. Шиян // «Инновационное развитие и реализация стратегии формирования экономики знаний в России»: Материалы Всероссийской науч.-практ. Конференции.- Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2016. – С. 281-287.

4. Шиян Е. И. Инновации как условие повышения конкурентоспособности российских предприятий при переходе к новому технологическому укладу / Е.И. Шиян // Конкурентный потенциал развития экономики России в условиях нового технологического уклада: Мат. Междунар. н.-пр. конф.– Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2015. – С. 168-174.

5. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года (проект)/[Электронный ресурс]. - URL: <http://dokipedia.ru/document/5235823/> – Загл. с экрана (дата обращения: 20.10.2016).

Шиян Е.И., к.э.н.

доцент

Татарников Г.О.

студент

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Систрин)
Россия, г. Новосибирск*

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшние день многие предприятия стремятся к успеху, повышают свои показатели продаж и задействуют активные маркетинговые мероприятия. Чтобы быть устойчивым и конкурентоспособным предприятием, необходимо постоянно расти и развиваться. Многие предприятия для развития организации постоянно используют следующие направления развития, которые представлены ниже.

1. Путем дружеского или недружеского поглощения другого предприятия-цели [1]:

1.1. Совместное предприятие.

1.2. Стратегический альянс.

1.3. Участие в инвестиционных проектах (частичное инвестирование).

- 1.4. Венчурные инвестиции.
- 1.5. Лицензирование.
- 1.6. Маркетинговое соглашение.
- 1.7. Технологическое участие.
- 1.8. Франчайзинг.
- 1.9. Лизинг имущества.

2. За счет внутреннего развития предприятия путем внедрения инноваций [2]:

- 2.1. Технологические;
- 2.2. Организационно-управленческие;
- 2.3. Экономические;
- 2.4. Маркетинговые;
- 2.5. Социальные;
- 2.6. Экологические;
- 2.7. Информационные.

Рассмотрим развитие предприятия путем внедрения инноваций. Для того, чтобы определить возможности внедрения инновации, необходимо проанализировать деятельность всего предприятия, узнать какие у него сильные и слабые стороны. Такую возможность позволяет осуществить оценка инвестиционной привлекательности предприятия. Инвестиционная привлекательность - это не просто абсолютный финансово-экономический показатель, а совокупность количественных и качественных показателей, отражающих оценки внешней среды (политической, экономической, социальной, научно-технической, правовой) и внутреннего позиционирования объекта (предприятия) во внешней среде, качественная оценка его финансового и технического потенциала.

Для оценки инвестиционной привлекательности используют различные методики [3], основные из которых из них приведем ниже:

1. Метод дисконтирования денежных потоков;
2. Оценка инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия;
3. Семифакторная модель;
4. Интегральная оценка инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей.

Во всех представленных моделях используются факторы, по которым оценивается уровень инвестиционной привлекательности предприятия. Основными факторами являются производственные, технологические, ресурсные, деловая репутация, экспортный потенциал, промышленный потенциал, а так же, на наш взгляд, инновационный потенциал и прочие различные факторы.

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, представлены ниже на рисунке 1.



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия

Рассмотрим инновационный потенциал как фактор, улучшающий инвестиционную привлекательность предприятия.

Инновационный потенциал предприятия это - совокупность характеристик предприятия, определяющих способность компании к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию нововведений[4].

Инновационный потенциал предприятия определяется следующими факторами[4]:

1. Сложившийся уровень производства;
2. Состояние механизма и системы управления;
3. Тип и ориентация организационной структуры;
4. Тенденции экономической и инновационной политики;
5. Понимание потребности в изменениях и готовность к ним персонала.

Все факторы, определяющие уровень инновационного потенциала можно разделить на следующие группы:

- 1) Факторы собственно инновационного процесса как самостоятельного объекта управления;
- 2) Факторы внутренней среды;
- 3) Факторы внешней среды.

Инновационный потенциал предприятия определяется величиной его материальных и информационных ресурсов; зависит от качества,

профессионализма и решительности управленческого персонала. Факторы, оказывающие большое влияние на уровень развития инновационного потенциала, представлены ниже на рисунке 2.

Факторы, способствующие разработке нововведений	Факторы, не способствующие разработке нововведений
1. Сохранение и расширение производственной базы; 2. Сокращение затрат; 3. Реализация нужд и предложений потребителей; 4. Повышение научно-технического потенциала специалистов; 5. Имидж корпорации.	1. Высокие затраты, связанные с разработкой и внедрением нововведений; 2. Большие сроки между разработкой нововведения и выходом изделия на рынок; 3. Большая неуверенность в успехе; 4. Непатентоспособность нововведения; 5. Трудности в сохранении доли на рынке; 6. Отсутствие необходимых ресурсов и квалифицированных кадров.

Рисунок 2 - Факторы оказывающие большое влияние на уровень развития инновационного потенциала [4]

По данным сайта Росстата в России на протяжении последнего десятилетия удельный вес затрат на технологические инновации составляет чуть более 2% в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг. Только каждая десятая организация осуществляет технологические инновации.

Стимулами к инновационной активности могут стать не только внутренние причины предприятий по обновлению выпускаемой продукции и задействованных технологических процессов, но и внешние стимулы со стороны государства. Предложение новых разработок должно формировать спрос на новые технологии и продукцию со стороны предприятий всех отраслей промышленности. Но пока этот спрос крайне низкий и в стране не принимают что-либо для его стимулирования. Процветающие и устойчивые предприятия, крупные структуры располагают финансовыми возможностями, но не имеют достаточных стимулов к инновационному обновлению производства [5]. Государство должно стимулировать инвестиционную и инновационную активность в стране путем дальнейшего развития инновационной инфраструктуры рынка и широкого применения косвенного стимулирования субъектов рыночной экономики.

Использованные источники:

1. Пути развития организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=10482> – Загл. с экрана (дата обращения: 22.10.2016).
2. Классификация и виды инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.grandars.ru/student/menedzhment/vidy_innovaciy.html – Загл. с экрана (дата обращения: 22.10.2016).
3. Инвестиционная привлекательность [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: <http://centeryf.ru/data/ip/investicionnaya-privlekatelnost.php>– Загл. с экрана (дата обращения: 22.10.2016).

4. Инновационный потенциал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/6013919/page:7/#42>– Загл. с экрана (дата обращения: 22.10.2016).

5. Шиян Е. И. Инновации как условие повышения конкурентоспособности российских предприятий при переходе к новому технологическому укладу / Е.И. Шиян // Конкурентный потенциал развития экономики России в условиях нового технологического уклада: Мат. Междунар. н.-пр. конф. 26-27 ноября 2015 г. – Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2015. – С. 168-174.

УДК 657.1.011.56

Шукишина Ю.А., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента и экономики образования

ФГБОУ ВО «МГПИ имени М.Е. Евсевьева»

Россия, г. Саранск

Чивикина Е.А.

директор

магазин «Пятерочка 3544»

Россия, г. Починки

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ GK RETAIL

Статья посвящена анализу действующей практики автоматизации предприятий крупных торговых сетей. Рассматриваются возможности формирования управленческой отчетности в системе GK Retail.

Ключевые слова: автоматизация учетного процесса, электронный документооборот, управленческая (внутренняя) отчетность.

Shukshina Yu.A., Ph.D.

**Associate Professor, Department of Management and Economics of
Education,**

Federal state budgetary educational institution of higher education

«Mordovian State Pedagogical Institute named after M.E. Evseveva» Saransk,

Russia

Civilian E.A.

Director magazine Pyaterochka 3544 Volgo-Vyatsky division X5 Retail Group

Pochinki, Russia

AUTOMATION OF ACCOUNTING PROCESS TRADING COMPANIES IN GK RETAIL

This article analyzes the current automation practices of enterprises of large retail chains. The possibilities of formation of the administrative reporting system GK Retail.

Keywords: automation of registration process, electronic document management (internal) reports.

Залог успешного бизнеса в сфере торговли заключается в превосходном функционировании всех его процессов. Добиться безукоризненного функционирования позволяет автоматизация процессов учета товаров в магазине. Потому, автоматизация бизнеса – это простое решение сложных задач, ведь все операции производятся быстро и безошибочно.

Автоматизация учетного процесса торговых организаций чаще всего осуществляется через 1С. Однако 1С является отечественным продуктом, а большинство торговых магазинов сейчас входит в состав крупных торговых сетей, которые принадлежат зарубежным компаниям. Естественно автоматизация учетного процесса в них строится на использовании зарубежных программных продуктов. Так, ведущим европейским провайдером единых филиальных решений для магазинов является компания GK SOFTWARE [2]. В 2000 году GK Retail стало первым филиальным решением, получившим сертификацию SAP. Отмеченное противоречие требует проведения исследований в области автоматизации учетной информации в системе GK Retail отечественных торговых организаций.

Способное к обновлениям (релизам) стандартное программное обеспечение способствует уменьшению комплексности в магазине, скорости действий и долгосрочному снижению затрат. Благодаря централизации Store-IT с базированными на облаке решениями GK/Retail торговые организации могут успешно превратить в жизнь концепции стройного магазина и, тем самым, долгосрочно снизить полную стоимость владения для филиальных систем. GK/Retail – это технологичный бенчмарк для современных филиальных решений. Чистая Java, ARTS, OPI, открытые стандарты, способность работать в SOA и неограниченная масштабируемость заботятся о том, что решение не знает лимитов – ни применительно к операционным системам, ни к оборудованию, ни к банкам данных или к сценариям интеграции. [2]

ООО «Сладкая жизнь НН» входит в систему магазинов торговой сети «Пятерочка» (X5 Retail Group) [1], в которой формирование учетной информации происходит в системе GK Retail. Указанная система предназначена для торговых организаций и все её функциональные возможности направлены на повышение эффективности автоматизации деятельности. Возможности GK Retail позволяют сформировать в режиме реального времени отчеты, представленные на рисунке 1:

быстрой окупаемости инвестиций (ROI) благодаря новым бизнес-процессам. При этом есть возможность экономии в различных областях. Путём постепенного совершенствования стандарта и поддержания способности обновления клиенты могут долгое время извлекать выгоду из новых функциональностей технологий и улучшений. GK/Retail рассчитан на то, что и собственный IT-персонал или сторонние сервисные фирмы могут провести установку решения. Тем самым, при интеграции можно сэкономить на издержках и уменьшить потерю времени.

Использованные источники:

1. Компания X5 URL: <https://www.x5.ru/ru> (дата обращения: 05.11.2016)
2. GK. URL: <https://www.gk-software.com/ru/unternehmen-ru/ueber-gk> (дата обращения: 05.11.2016)

УДК 339.13

Шуман Е.Ю.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

**БРЕНДИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ
СТРАТЕГИИ**

Данная статья посвящена брендингу. Создание хорошего бренда включает в себя различные исследования рынка, изучения полученных результатов и выбора дальнейшей тактики действий. Бренд с точки зрения потребителя - это набор осязаемых и неосязаемых выгод, которые несет в себе потребление товара, или услуга, обладающая конкретными идентификационными символами (марками, знаками).

Ключевые слова: бренд, торговая марка, потребители, брендинг.

**BRANDING AS ONE OF THE TOOLS OF MARKETING
STRATEGY**

Article is devoted to branding. Creating a good brand includes a variety of market research, the study results and the choice of further action tactics. The brand with the consumer's point of view is a set of tangible and intangible benefits that carries the consumption of the goods or services with specific identification symbols (names, trademarks).

Keywords: brand, trade mark, consumers, branding.

В настоящее время рынок заполнен различными товарами и услугами. В этих условиях перед предприятиями стоит сложная задача: как удержать свои позиции на рынке и сохранить эффективность деятельности. На данном этапе получение прибыли не занимает главное место – теперь важно сделать так, чтобы покупатель выбрал твой товар из всего изобилия и при

последующих покупках вернулся к нему. Поэтому бренд для потребителя является «опознавательным знаком» на рынке, по которому он четко различает похожие товары и благодаря которому точно знает, что его потребности будут удовлетворены.

Брендинг можно рассматривать как последовательную смену определенных стадий, этапов, направленных на достижение некоторой цели. Последовательность данных этапов отражает весь комплекс работ, начиная от создания бренда и заканчивая его выводением на рынок.

Поскольку бренд представляет собой некий образ в сознании потребителя, состоящий из комплекса впечатлений и ассоциаций, связанных с компанией и предлагаемым ею продуктом, то правомерно говорить о его тесном взаимодействии с сознанием потребителя, а также о его ценностной значимости, формируемой в ходе совершения покупок. Созданию ценности бренда для потребителя, и в свою очередь, – добавленной стоимости – для производителя, способствует продвижение бренда на рынок. Завершающим этапом брендинга выступает управление брендом. Такому представлению соответствует описание брендинга как процесса, представленное А.Годиным, который определяет брендинг как последовательность действий:

1. Позиционирование бренда – определение места бренда на рынке, по отношению к конкурентам.

2. Стратегия бренда – выявление основных путей использования ресурсов производителя для формирования бренда, целевой аудитории и методов работы с ней.

3. Создание компонентов бренда – разработка атрибутов бренда: имени, товарного знака, логотипа, образа, упаковки, марочного предложения.

4. Продвижение бренда – определение методов и способов продвижения бренда на рынок, формирование плана маркетинга.

5. Управление брендом – анализ текущего положения бренда, разработка корректирующих мероприятий и планов [1].

Без понимания того, что нужно потребителю, невозможно создать конкурентоспособный и прибыльный бренд. Процесс создания и развития бренда должен строиться по определенному плану: от определения целей бренда до поддержания надлежащего отношения к бренду. Для эффективного воздействия с потребительским сознанием нужно провести большую работу.

Получается, что с точки зрения потребителя бренд – это уже не просто определенный набор товаров и услуг, это набор выгод, которые можно получить от приобретения и использования товара, обладающие конкретными идентификационными символами (марками, знаками). Благодаря такому переходу к неосозаемым, зачастую неосознаваемым потребителем выгодам и заставляют потребителя становиться приверженцем бренда. Он покупает те объекты, которые наилучшим способом решают какие-либо его проблемы, имеющие место быть. А так как большинство проблем людей имеют

нематериальную (не физиологическую, психогенную) природу, то и их решения (то есть потребляемые бренды) также должны располагаться в соответствующей плоскости.

Необходимость бренда и брендинга очевидна: в современном мире на многих рынках бренд - это условие существования товара вообще, так как из-за перенасыщенного рынка товаров и услуг товар выделяется из общей массы, что и привлекает новых потребителей.

Можно выделить следующие преимущества использования брендинга :

- наличие бренда на рынке является своего рода барьером для вступления в него новых конкурентов;
- полученное доверие потребителей позволяет компании-владельцу выводить на рынок новую продукцию;
- позволяет компании активно осваивать новые ниши рынка;
- даже кризисные ситуации компании проще пережить, так как благодаря уже созданному имиджу и узнаваемости без дополнительных затрат потребитель будет все равно покупать его продукцию, что позволит компании выбрать нужную стратегию для данной ситуации;
- усиливает международную конкурентоспособность компании в условиях экономической глобализации.

Таким образом, брендинг – это успешная стратегия в бизнесе, которая позволяет привлечь к себе клиентов путем предоставления уникального и привлекательного образа товара или услуги. Для своих владельцев бренд важен как важный и дорогой актив компании, а также для потребителя как фактор, позволяющий идентифицировать товар или услугу в системе тотального супермаркета. Потребление вообще - это не столько трата денежных средств в обмен на обладание товаром, сколько расходование личных ресурсов в обмен на достижение некоего положительного эмоционального эффекта. Причем, зачастую бренды появляются даже самопроизвольно, независимо от нашего участия в процессе их создания.

Использованные источники:

1. Годин А. М. Брендинг. М.: Дашков и Ко , 2013.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.
3. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 15 с.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ОДАРЁННЫХ ДЕТЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ ШКОЛАХ ДАГЕСТАНА

Аннотация. Данная статья раскрывает некоторые проблемы, с которыми сталкиваются педагоги при работе с одаренными детьми в школе. Автор раскрывает уровень внимания руководства региона к необходимости правильного, педагогического воспитания, также описаны личностные и социально-психологические аспекты проблем одаренного ребенка. В статье даются общие рекомендации, направленные на повышение эффективности работы с одаренными детьми в условиях школы.

Ключевые слова: одаренные дети, педагогическое воспитание, социально-психологические аспекты.

Annotation. This article reveals some of the problems faced by teachers working with gifted children in school. The author reveals the level of attention to the management of the region need to correct, teacher education, also described the personal, social and psychological aspects of the gifted child problems. This article provides general recommendations aimed at improving the efficiency of work with gifted children in the school.

Keywords: gifted children, teacher education, social and psychological aspects.

В нашей стране в целом, и в частности в Дагестане растёт интерес к одарённым детям как к будущей интеллектуальной и творческой элите, поскольку становится очевидным, что процветание и благосостояние общества зависит от развития личностных ресурсов человека.

Так при посещении Республиканской школы искусств Глава Республики Дагестан сказал, что «следует создать необходимые условия для того, чтобы всему Дагестану были известны имена детей, от которых исходит особый свет. Важно, чтобы одаренный человек смог реализовать себя».

В последние годы в нашей республике открываются всё больше школ для одарённых детей. Также принимаются федеральные программы «Одарённые дети», цели которых найти таких детей с помощью систем олимпиад, творческих соревнований и помощь педагогам в повышении квалификации, облегчение преподавания с использованием заочной, очно-заочной и дистанционной форм обучения одарённых детей, независимо от места их проживания.

Исследователи детской одаренности (Д.Б. Богоявленская, Н.С. Лейтес, А.И. Савенков и др.) считают необходимым создание таких психолого-педагогических условий, при которых возможно развитие у одаренных школьников мотивационных, интеллектуальных и творческих возможностей

для их самореализации в творческой деятельности и самоактуализации в профессиональной деятельности.

А исследователи развития современного образования Б. М. Бим-Бад, Б. С. Гершунский, В. И. Загвязинский, и др. справедливо полагают, что перед школой, перед педагогами сейчас встала проблема воспитания цельной нравственной личности, находящейся в согласии с миром и с собой. Тем более что зависимость самого существования жизни на Земле от разума человека становится всё очевиднее.

Советы исследователей в полной мере решили реализовать и в Буйнакском районе, где открылся и работает Буйнакский районный центр развития одарённости. Практический опыт работы проектирования системы работы с одаренными детьми отражен в единой районной программе «Одаренные дети», по которой работают школы Буйнакского района.

Основные цели программы:

- организация и координация работы по выявлению одаренных детей;
- создание условий для развития и реализации их способностей;
- повышение квалификации педагогических кадров и специалистов, работающих с одаренными детьми;
- оказание им консультативно - методической помощи.

В соответствии с этой программой, 35 школ района реализуют собственные планы, куда входят школьные, районные и республиканские мероприятия по выявлению одаренных детей. В каждой школе с начала учебного года назначены ответственные по работе с одаренными детьми, которые координируют эту работу по всем направлениям. Школы обновляют банк данных одаренных детей по всем направлениям. Затем эти данные обобщаются и вливаются в районный банк одаренных детей по пятнадцати направлениям.

Также в Буйнакском районе проходил республиканский семинар-совещание руководителей органов управления образования Республики Дагестан. Этот семинар был организован с целью распространения опыта работы Буйнакского района по выявлению и поддержке одаренных детей.

Необходимость повышения квалификации педагогов, работающих с одарёнными детьми, Глава Дагестана Рамазан Абдулатипов отметил: «новая школа ничего не дает, если нет учителя, который идет на пять шагов впереди ученика».

«Я считаю, что неодаренных детей вообще нет. Есть дети, которым достался хороший учитель, и есть дети, которым не повезло с педагогом, и их способности никто не раскрыл. Надо больше работать с детьми, изо дня в день, из года в год. Только тогда будут результат» - добавил Рамазан Гаджимурадович.

В этих словах видится отличная осведомлённость главы республики в проблемах взаимоотношений педагога и одарённого ученика. Ведь если педагог не может раскрыть способности таких детей, то у них появляется

комплекс сложностей социально-психологического характера, что затрудняет работу педагога с таким ребенком. Протест ребёнка против сложившейся к нему практики отношения сверстников и взрослых, неудовлетворённость отношениями, длительное подавление его важных потребностей – в активности, демонстрации своих возможностей, лидировании и др. - могут принимать в поведении формы демонстративной асоциальности, защитной агрессии. Такой ребёнок ведёт себя вызывающе, бурно и недоброжелательно реагирует на действия и оценки окружающих, позволяет себе ненормативные, даже выраженно асоциальные поступки: портит вещи, нецензурно бранится, дерётся и т.д.

Достаточно часто в школьной практике можно встретить и противоположную социально-психологическую реакцию одарённого ребёнка на ситуацию подавления его естественных проявлений и потребностей: уход в себя, в мир своих фантазий и грёз, апатичность, вялость. Депрессивное поведение может принимать и демонстративные черты.

Если педагог и школьная программа не идут на пять шагов впереди способностей одарённых детей, то им попросту может быть скучно и неинтересно в школе, что может привести ребёнка-подростка в сомнительные круги общения и времяпровождения.

В целом, основной круг проблем в работе с одаренными детьми в среднестатистической школе можно сформулировать следующим образом:

- Неумение диагностировать одаренность
- Отсутствие методической литературы
- Нехватка времени для работы с такими детьми
- Большая загруженность учащихся
- Недопонимание учащимися значения расширения знаний по предмету

Все обозначенные проблемы обуславливают необходимость разработки программ в работе с нестандартными, одаренными учащимися. Современная система образования в России испытывает явный дефицит педагогов, подготовленных к работе с одаренными и талантливыми детьми. Предметная направленность профессиональной подготовки учителей, сокращение объема часов, отводимых на изучение психолого-педагогических дисциплин в вузах, безусловно, не способствуют формированию у будущих педагогов умений грамотно дифференцировать учебно-воспитательный процесс и выстраивать индивидуальные планы развития детей с различными способностями.

Работа педагога с одаренными детьми – это сложный и никогда не прекращающийся процесс...

Использованные источники:

1. Гильбух Ю.З. Внимание: одаренные дети / Ю.З. Гильбух. – М.: Просвещение, 1991. – 217 с.
2. Гильбух Ю.З. Феномен умственной одаренности (детей) / Ю.З. Гильбух // Вопросы психологии. – 1990 - №4. - С. 147-155.

3. Грабовский А. И. К вопросу о классификации видов детской одаренности / А.И. Грабовский // Педагогика. – 2003. - №8. – С.13-18.
4. <http://president.e-dag.ru/novosti/v-centre-vnimaniya/glava-dagestana-oznakomilsya-s-rabotoj-shkoly-internata-dlya-odarennykh-detej-v-s-mekhelta>

УДК 339.138

*Щукина Т. Н.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ТАКТИКА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

LEAD GENERATION AS A MODERN MARKETING TACTICS AIMED AT FINDING POTENTIAL CUSTOMERS

Ключевые слова: лидогенерация, лиды, потенциальный клиент, маркетинговая тактика, определённые контактные данные.

Keywords: lead generation, leads, potential customer, marketing tactics, certain contact information.

Аннотация: статья посвящена лидогенерации. Рассмотрены виды потенциальных клиентов, способы привлечения лидов, а так же виды бизнеса, в которых применение лидогенерации наиболее эффективно.

Annotation: article focuses on lead generation. The types of potential clients, ways to attract leads, as well as the types of business in which the use of the most effective lead generation.

Все предприятия в той или иной степени задумываются об увеличении объема продаж и количества новых покупателей. Тем самым начинает расти интерес к лидогенерации. Это маркетинговая тактика, направленная на поиск и привлечение конкретных потенциальных клиентов или лидов. Лид – это человек, которые проявил интерес к продукту или услуге вашей компании, предоставив вам ту или иную информацию о себе. Интересным является тот факт, что лидогенерация была всегда. Только называлось это рекламой¹²⁹, которая приводила потенциальных клиентов в компании, в основном через газеты, банеры. Сейчас, в связи с развитием интернета и интернет-технологий, перехода большего числа потенциальных клиентов¹³⁰ на просторы

¹²⁹ Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.

¹³⁰ Рустам Назипов. "Лидогенерация. Клиентов много не бывает". — Санкт-Петербург: ИД Питер, 2015. - 100 с.

Интернета, маркетологи решили применить современный иностранный термин, и он очень удачно прижился в умах и сознании россиян.

Лидогенерация нужна всем компаниям с прямыми продажами, которые испытывают потребность в росте сбыта. В данном случае, подразумеваются компании, которые ориентированы на строгие целевые аудитории, а не на массовых покупателей. Применение тактик лидогенерации позволяет сделать их маркетинговые активности максимально эффективными. Они становятся точно направленными на поиск потенциальных клиентов определенного количества и качества. Главная цель лидогенерации как современной маркетинговой тактики состоит в том, чтобы получить отклики от потенциальных заказчиков, проанализировать количество последних и их готовность к приобретению товара или услуги.

Потенциальный клиент¹³¹ или лид бывает:

- обычный пользователь сети Интернет. Он не знает о существовании сайта фирмы, но с помощью поисковых систем, рекламы и социальных сетей, узнаёт о нём;

- холодный. Предположим, пользователь только зашёл на сайт компании, но у него уже сложилось представление о товаре и, возможно, возник интерес. Это ещё не клиент, но уже лид, подписавшийся на получение информации от компании. Такого пользователя нужно превратить в клиента;

- тёплый. Пользователь, благодаря email-рассылке захотел приобрести товар фирмы, заполняет заявку, отправляет все данные, но процесс покупки ещё не завершён, так как не произведена оплата. Именно этот этап считается самым важным и напряжённым, клиент либо приобретает желаемое, либо отказывается по какой-либо причине;

- валидный. Фирма располагает всеми данными клиента. Например, для покупки товара нужно заполнить заявку, в которой будут указаны все необходимые личные данные и на их основе будет приниматься решение, выдать товар или нет.

Способы привлечения лидов:

- лендинг. Страница с торговым предложением, нужная для сбора информации о посетителях;

- оффер. Спецпредложение, ограниченное по времени действия, от которого покупатели не способны отказаться;

- заявка сбора данных. Нужна для сбора данных о потенциальных клиентах;

- привлечение к действию. Картинка, кнопка, текст или ссылка, призывающая к выполнению целевого действия.

По мнению некоторых экспертов, есть виды бизнеса, в отношении которых применение лидогенерации наиболее оправдано и эффективно. Прежде всего, это страхование, особенно в сегментах КАСКО и ОСАГО.

¹³¹ Андреева К.А. Лидогенерация. Маркетинг, который продает. — СПб.: Питер, 2015 - 19 с.

«Лиды» появляются весьма активно в туристическом сегменте. Люди охотно оставляют свои контактные данные, оформляя заявки на участие в обучающих программах, курсах, тренингах.

Лидогенерация¹³² – один из лучших инструментов в финансовом сегменте, когда потенциальные клиенты кредитных учреждений оставляют заявки на заем или вклад. Практически любая сервисная компания работает с людьми, выразившими предварительный интерес к услугам. Практически все клиенты интернет-магазинов – «лиды». Ими же являются и любители онлайн-игр, а также пользователи¹³³, скачивающие мобильные приложения.

Социальные сети многими экспертами признаются одним из самых эффективных каналов лидогенерации. Это объясняется тем, что в них проводят свое время практически все группы населения, там можно найти почти любую целевую аудиторию. Нужно находить среди них личностей, которые могут испытывать потенциальную потребность в продаваемом товаре, а затем связываться с ними. Данные из персональных профилей потенциальных «лидов» в социальных сетях можно использовать при «холодных» звонках. Будущий клиент приятно удивится, если ему позвонит менеджер и предложит спортивную одежду именно той марки, в которой он больше всего любит фотографироваться.

Если система лидогенерации хорошо отлажена, то руководство компании знает: какое число потенциальных клиентов можно получить с той или иной акции, сколько из них приобретут товар, какова желаемая "стоимость" одного потенциального клиента.

Лидогенерация основана на статистике и постоянном тестировании. Это больше наука, чем креатив и искусство. Лидогенерация одна из наиболее эффективных тактик современного маркетинга. Однако, она не может помочь компании, если в ней не отлажены механизмы продаж, или спасти ее, если в ней есть проблемы с мотивацией сотрудников или пониманием того, как происходит работа с потенциальными клиентами. Лидогенерация требуется всем компаниям, которые нуждаются в новых потенциальных клиентах и росте объема продаж.

Использованные источники:

1. Андреева К.А. Лидогенерация. Маркетинг, который продает. — СПб.: Питер, 2015. - 19 с.
2. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288 с.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.
4. Зюзина Н.Н. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // Н.Н. Зюзина, О.И. Юдин, // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс.

¹³² Лаборатория знаний [Электронный ресурс]. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/lidogeneraciya-proverennyj-sposob-zapoluchit-klienta/> (дата обращения: 02.10.2016)

¹³³ Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 28 с.

науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.

5. Лаборатория знаний [Электронный ресурс]. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/lidogeneraciya-proverennyj-sposob-zapoluchit-klienta/> (дата обращения: 02.10.2016).

6. Рустам Назипов. "Лидогенерация. Клиентов много не бывает". — Санкт-Петербург: ИД Питер, 2015. - 100 с.

УДК 347.73

Юдин А. Е.

студент 3 курса

направление «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»

Институт менеджмента и экономики

Костина О. В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов и банковского дела»

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

НОВАЦИИ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 2017 ГОДА

Аннотация. Статья посвящена новациям налогового законодательства в 2017 г. В ней дается их оценка в налоговом законодательстве с точки зрения повышения стабильности бюджетной системы Российской Федерации. Проводится анализ основных изменений по отдельным видам налогов.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая нагрузка, субъекты малого предпринимательства, страховые взносы, бюджет.

INNOVATION TAX LEGISLATION 2017

Abstract. The article considers changes in the tax laws that are enacted or suggested to introduce in 2017. It assesses innovations in tax law from the viewpoint of improving the stability of the budget system of the Russian Federation. The analysis of the main changes on certain types of taxes.

Keywords: tax, tax burden, small businesses, insurance premiums, state budget.

Налоги являются необходимым условием существования государства. Они определяют многие аспекты экономики; от того, сколько их будет собрано, зависит благополучие страны, региона, конкретного города. В условиях мирового кризиса налоги играют немалую роль в укреплении экономической позиции России. Им отводится важное место среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику. Одной из основных проблем государства является обеспечение полного и своевременного поступления доходов в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды. Финансовая деятельность государства по

получению доходов как одного из суверенных прав государства будет действенной только в том случае, если будет разработан оптимальный механизм налогового администрирования [1, с 71-74].

Система налогообложения любой страны способствует прежде всего формированию доходной базы бюджета любого государства. В связи с этим изменения налогового законодательства устанавливаются в соответствии с основными направлениями бюджетной политики страны. Налоговая политика России в настоящее время разрабатывается как на текущий год, так и на среднесрочную перспективу (на два последующих года) и ежегодно корректируется Правительством РФ [2, с 46-47].

На период до 2017 г. новации в налоговом законодательстве подчинены целям ускорения темпов восстановления экономики страны после кризиса. Несмотря на сложившуюся непростую ситуацию со сбалансированностью бюджета в налоговом законодательстве не планируется внесение изменений, увеличивающих нагрузку на субъекты хозяйствования. В рамках развития бизнеса нововведения будут снижать административные барьеры осуществления предпринимательской деятельности и тем самым повышать инвестиционную привлекательность российской экономики.

Одним из самых существенных нововведений является возврат к системе единого социального страхового взноса. Отказ от применения единого социального налога и переход к уплате страховых взносов, осуществленный в 2010 году, имел скорее теоретические предпосылки в виде использования страховой природы платежа, нежели практическую целесообразность. В итоге это привело к снижению собираемости данных платежей, что было связано с передачей прав их администрирования органам управления государственными внебюджетными фондами. Проведенная реформа привела к отрицательному экономическому эффекту, в связи с чем было принято решение вновь передать администрирование Федеральной налоговой службе. Предполагается, что такое нововведение будет способствовать росту собираемости платежей, кроме того, произойдет концентрация полномочий по администрированию в одном органе. Во-первых, это приведет к более тщательному контролю за формированием базы для начисления. Во-вторых, будут сокращены расходы времени налогоплательщиков на предоставление налоговой отчетности и мероприятия налогового контроля. В-третьих, гораздо сложнее налогоплательщикам будет укрыться от уплаты страховых взносов, поскольку в налоговых органах сосредотачиваются полномочия не только по контролю за исчислением и уплатой налогов, но и по регистрации субъектов хозяйствования.

Кроме этого, по инициативе Президента Российской Федерации Путина В.В., будет рассмотрена возможность снижения ставок страховых платежей на 2-3% . При этом прогнозируется отмена предельной базы для начисления взносов, выше которой ставка составляет 10%. Однако, если передача администрирования в налоговые органы оценивается положительно всеми

экспертами, то отмена предельной базы для начисления может иметь и негативные последствия в виде нарастания не официальных заработных плат [3, с 160-162].

В отношении изменения порядка начисления страховых взносов нововведения касаются расходов, осуществленных при командировках. В соответствии с п. 2. ст. 9 Федерального закона 222-ФЗ суточные не подлежат налогообложению в размерах, определенных коллективными или трудовыми договорами. Новая редакция гласит, что если в организациях будет производиться выплата суточных в размере более 700 руб. в сутки, а при командировках за пределы страны – свыше 2500 руб., то сумма превышения подлежит обложению страховыми взносами. Изменяется также и порядок предоставления отчетности по взносам. Сроки сдачи отчетности устанавливаются не позднее 30-го числа месяца, следующего за отчетным или расчетным периодом. В то время как сейчас отчетность в фонд социального страхования предоставляется до 15 числа, а при ее сдаче в электронном виде срок установлен до 20 числа следующего месяца.

Ужесточаются и правила в отношении взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Так, если после 1 января 2017 г. организация не предоставила документы, подтверждающие класс риска, то уплата взносов будет производиться по максимальному тарифу.

Не менее важным нововведением является рассмотрение вариантов увеличения ставок по налогу на доходы физических лиц до 15%. По мнениям экспертов ожидать таких нововведений можно не ранее 2018 г., однако, использование данной меры позволит привлечь в бюджет до 0,5 трлн. руб. Это приведёт к сокращению дотаций региональных бюджетов на 20%.

С точки зрения развития малого предпринимательства существенными изменениями являются увеличение размера доходов для перехода на упрощенную систему налогообложения, которые за 9 месяцев должны составлять 90 млн. руб., а при превышении лимита в 120 млн. руб., субъект малого предпринимательства будет лишаться права на применение данного режима налогообложения. Будет увеличена также и стоимость основных средств, предоставляющая право на применение упрощенной системы налогообложения со 100 до 150 млн. руб.

В отношении поддержки малого предпринимательства также продлевается срок действия единого налога на вмененный доход до 2021 г., ранее срок должен был закончиться с 2018 г. Кроме этого, при расчете налога индивидуальные предприниматели получают право уменьшить сумму налога не только в отношении страховых взносов, уплачиваемых за работников, но и сумму взносов, внесенных за собственное страхование [4, с 35-37].

Также будет принят ряд мер, позволяющих повысить качество налогового администрирования. Так, в соответствии с налоговым законодательством декларации по НДС уже представляются только в

электронной форме. Однако, при возникновении необходимости дачи пояснений в ходе камеральной проверки, форма подачи таких пояснений ранее не регламентировалась. В соответствии с изменениями, внесенными Федеральным законом от 01.05.2016 г. № 130-ФЗ все пояснения в отношении НДС с 1 января 2017 г. должны будут предоставляться только по телекоммуникационным каналам связи [5, с 157-161].

С 2017 г. вступает в силу закон о независимой оценке квалификации, в связи с чем подготовлены изменения в главу 23 Налогового кодекса Российской Федерации в соответствии с которыми такая оценка не будет облагаться налогом на доходы физических лиц. Данные суммы будут включаться в состав социального налогового вычета в размере фактически произведенных расходов. Однако, такие расходы будут учитываться при определении максимально возможного вычета в размере 120 тыс. руб. в год. Использовать данный налоговый вычет возможно будет только на основании предоставленной налоговой декларации.

В отношении налога на прибыль организаций уточняются понятия контролируемой задолженности, которая будет определяться по совокупности всех займов. Также в случае, если организация оплатит расходы на оценку квалификации работников, то данные затраты также можно будет учесть в составе расходов и уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль организаций. Кроме этого с 1 января вводится в действие новый классификатор основных средств, в соответствии с которым имущество будет подразделяться на амортизационные группы в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 640 от 07.07.2016 г., однако, данные изменения будут касаться только тех основных средств, которые будут вводиться в эксплуатацию после 1 января 2017 года.

Таким образом, оценка вынесенных изменений позволит выявить следующие направления новаций:

- ослабление налогового бремени на субъекты малого предпринимательства;
- уточнение отдельных положений налогового законодательства в связи с изменениями, внесенные в другие нормативно-правовые акты;
- повышение эффективности налогового администрирования и рост собираемости налогов.

Данные изменения должны положительно сказаться на росте сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации, при этом они не влекут за собой роста налоговой нагрузки.

Использованные источники:

1. Горский, И. К. Оценка налоговой политики / И.Горский // Вопросы экономики. - 2015. - № 7. - С.70-78.
2. Симонова, Н.Ю. Методологические основы налогового планирования. / Н.Ю.Симонова // Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Социально-экономические и правовые системы: современное

видение». – Омск, 2016. – с. 46-53.

3. Хохлова, Е.В. Основные направления совершенствования налоговой политики России на современном этапе развития / Е.В.Хохолова // Проблемы современной экономики. - 2016. - № 29. – С. 159-163.

4. Шестакова, Е.В. Налоговая политика государства как инструмент преодоления кризисных явлений в экономике / Е.В.Шестакова // Управленец. - 2016. - № 4. - С. 34-40.

5. Шохин, Н.Н. Налоговая политика: взаимодействие власти, бизнеса, общества / Н.Н.Шохин // Проблемы развития территории. - 2016. - № 2. - С. 154-165.

Ягудина Г.Р.

магистрант

Костина О.В.

доцент

кафедра «Финансы и банковское дело»

ЮГУ

Россия, г. Ханты-Мансийск

ФИНАНСОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Yagudina Gulnaz Ravilovna

Undergraduate, UGU, Khanty-Mansiysk

FINANCIAL SECURITY MEASURES FOR ENVIRONMENTAL SAFETY

Аннотация

Abstract

Исследование, анализ и обобщение процессов формирования экономического механизма экологической безопасности в нефтегазовой промышленности, а также обоснование направлений совершенствования экономических рычагов относительно уменьшения загрязнения окружающей среды данной отраслью.

Основой для формирования экономического механизма обеспечения расширенного воспроизводства природных ресурсов, их охраны, регулирования рационального использования стал принцип платного, компенсационного по содержанию природопользования с созданием системы соответствующих платежей. Как составляющими элементы экономического механизма природопользования выделяют: экономическую оценку природных ресурсов, плату за их использование и определение экономических убытков, причиненных народному хозяйству загрязнением окружающей природной среды.

Research, the analysis and generalization of processes of forming of the economic mechanism of an ecological safety in the oil and gas industry, and also reasons for the directions of enhancement of economic levers concerning reduction

of environmental pollution by this industry.

The principle of environmental management, paid, compensatory on content, with creation of system of the corresponding payments became a basis for forming of the economic mechanism of ensuring expanded reproduction of natural resources, their protection, regulation of rational use. As constituting elements of the economic mechanism of environmental management allocate: an economic evaluation of natural resources, a payment for their use and determination of the economic losses caused to the national economy by pollution of the surrounding environment.

Ключевые слова

Keywords

Финансовая обеспеченность; Экономический механизм; Экологическая безопасность.

Financial security; Economic mechanism; Environmental safety.

В России сформирована Государственная политика в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года.

Общие положения Программы:

1. Глобальные экологические проблемы, связанные с изменением климата, потерей биологического разнообразия, опустыниванием и другими негативными для окружающей среды процессами, возрастанием экологического ущерба от стихийных бедствий и техногенных катастроф, загрязнением атмосферного воздуха, поверхностных и подземных вод, а также морской среды, затрагивают интересы Российской Федерации и её граждан.

2. Экологическая ситуация в Российской Федерации характеризуется высоким уровнем антропогенного воздействия на природную среду и значительными экологическими последствиями прошлой экономической деятельности.

3. В 40 субъектах Российской Федерации более 54 процентов городского населения находится под воздействием высокого и очень высокого загрязнения атмосферного воздуха. Объём сточных вод, сбрасываемых в поверхностные водные объекты без очистки или недостаточно очищенных, остается высоким. Практически во всех регионах сохраняется тенденция к ухудшению состояния почв и земель. Интенсивно развиваются процессы, ведущие к потере плодородия сельскохозяйственных угодий и к выводу их из хозяйственного оборота. Опустыниванием в той или иной мере охвачены 27 субъектов Российской Федерации на площади более 100 млн. гектаров. Количество отходов, которые не вовлекаются во вторичный хозяйственный оборот, а направляются на размещение, возрастает. При этом условия хранения и захоронения отходов не соответствуют требованиям экологической безопасности.

4. Разработка настоящих основ обусловлена необходимостью

обеспечения экологической безопасности при модернизации экономики и в процессе инновационного развития.

5. Настоящими Основами определяются стратегическая цель, основные задачи государства в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности и механизмы их реализации.

6. Государственная политика в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (далее - государственная политика в области экологического развития) основывается на Конституции Российской Федерации, принципах и нормах международного права, международных договорах Российской Федерации, а также на федеральных конституционных законах, федеральных законах, законах субъектов Российской Федерации, документах долгосрочного стратегического планирования, включая Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждённую распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008г. N1662-р.

Стратегической целью государственной политики в области экологического развития является решение социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений, реализации права каждого человека на благоприятную окружающую среду, укрепления правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

Реализация основ Государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года осуществляется в соответствии со следующими принципами:

- соблюдение права человека на благоприятную окружающую среду;
- обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности человека;
- научно обоснованное сочетание экологических, экономических и социальных интересов человека, общества и государства в целях устойчивого развития и обеспечения благоприятной окружающей среды и экологической безопасности;
- охрана, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов как необходимые условия обеспечения благоприятной окружающей среды и экологической безопасности;
- приоритетность сохранения естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов;
- ответственность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления (далее - органы государственной власти) за обеспечение благоприятной окружающей среды и экологической безопасности на соответствующих территориях;

– презумпция экологической опасности планируемой экономической и иной деятельности;

– обязательность оценки намечаемого воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении экономической и иной деятельности;

– запрещение осуществления экономической и иной деятельности, последствия воздействия которой непредсказуемы для окружающей среды, а также реализации проектов, которые могут привести к деградации естественных экологических систем, изменению и (или) уничтожению генетического фонда растений, животных и других организмов, истощению природных ресурсов и иным негативным изменениям окружающей среды;

– обеспечение соответствия экономической и иной деятельности установленным нормам и требованиям в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности;

– соблюдение права каждого человека на получение достоверной информации о состоянии окружающей среды;

– участие граждан в принятии решений, касающихся их прав на благоприятную окружающую среду;

– ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации об охране окружающей среды;

– полное возмещение вреда, причинённого окружающей среде;

– участие граждан, общественных и иных некоммерческих объединений в решении задач в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, учёт их мнения при принятии решений о планировании и осуществлении экономической и иной деятельности, которая может оказать негативное воздействие на окружающую среду;

– развитие международного сотрудничества в решении глобальных экологических проблем и применении международных стандартов в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

Достижение стратегической цели государственной политики в области экологического развития обеспечивается решением следующих основных задач:

– формирование эффективной системы управления в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, предусматривающей взаимодействие и координацию деятельности органов государственной власти;

– совершенствование нормативно-правового обеспечения охраны окружающей среды и экологической безопасности;

– обеспечение экологически ориентированного роста экономики и внедрения экологически эффективных инновационных технологий;

– предотвращение и снижение текущего негативного воздействия на

окружающую среду;

- восстановление нарушенных естественных экологических систем;
- обеспечение экологически безопасного обращения с отходами;
- сохранение природной среды, в том числе естественных экологических систем, объектов животного и растительного мира;
- развитие экономического регулирования и рыночных инструментов охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности;
- совершенствование системы государственного экологического мониторинга (мониторинга окружающей среды) и прогнозирования чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, а также изменений климата;
- научное и информационно-аналитическое обеспечение охраны окружающей среды и экологической безопасности;
- формирование экологической культуры, развитие экологического образования и воспитания;
- обеспечение эффективного участия граждан, общественных объединений, некоммерческих организаций и бизнес-сообщества в решении вопросов, связанных с охраной окружающей среды и обеспечением экологической безопасности;
- развитие международного сотрудничества в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

Оптимизация финансовой обеспеченности экологической безопасности достигается путем реализации проектов в социо-экологического направления как на макро, так и на микро уровне. Проблематика управления социо-эколого-экономическими проектами непосредственно связана с принятием управленческих решений экологически нейтрального (относительно окружающей среды) производства. Однако, растущее антропогенное и техногенное давление на окружающую природную среду (далее – ОПС) подводит общество к критической грани выживания, обеспечение надлежащих условий жизни населения является ключевой задачей концепции устойчивого развития. На этапе реализации концепции сбалансированного развития производства управление бизнес-проектами экологического направления становится эффективным рычагом механизмов устойчивого развития (механизмов природоохраны, природопользования, энергосбережения, ресурсосбережения, прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций и тому подобное).

Проблемы эффективного социо-эколого-экономического развития, а также потребность в формировании теоретических и научно-методических положений механизмов такого развития и обуславливают актуальность данного направления научного исследования работы.

Сегодня принято рассматривать социо-эколого-экономическую систему как единый взаимодействующий комплекс побуждающей, обеспечивающей и

регулирующей подсистем, что способствует социально-экономическому развитию общества, обеспечивает эколого-экономическое равновесие и самоорганизацию этой системы в процессе эволюционных изменений.

Возникновения чрезвычайных ситуаций (ЧС) в экологии непосредственно связано с высокой степенью рисков в технологемких отраслях промышленности (нефтегазовая, угольная, металлургическая и химическая тому подобное), потребностью в транспортировке, хранении и использовании значительного количества опасных веществ, материалов и изделий, а также накоплении отходов производства [10, с. 27]. Функционирования потенциально опасных объектов должна регламентироваться на законодательном уровне так, чтобы стимулировались мероприятия по уменьшению риска возникновения ЧС, обеспечивалось возмещение их последствий, а ответственность владельцев объектов повышенной опасности за причиненные убытки была бы адекватной нарушениям. Поэтому проблема управления бизнес-проектами по предупреждению ЧС является особенно актуальной в системе регулирования социо-эколого-экономическими системами.

Решение данной проблемы сводится к поиску способов выбора максимально эффективной комбинации мер по предупреждению возникновения ЧС при ограниченных затратах.

Предотвращение возникновения ЧС является целостной системой (комплексом) правовых, социально-экономических, организационных, технических и др. мероприятий на предупреждение возникновения ЧС и последствий их воздействия на население, его дальнейшее благосостояние и окружающую среду.

Проведем оценку эффективности проведения превентивных программ (мероприятий), где возникает необходимость обоснования их эффективности и целесообразности. Экономическая оценка является той оценкой изменений в экономике, которая возникает при определенном воздействии вследствие нарушения основных функций природы, то есть она отражает стоимость мероприятий на поддержание оптимального состояния природной, социальной и хозяйственной подсистем и стоимость ущерба от антропогенных воздействий. Для обоснования природоохранных мероприятий с точки зрения экономики нужно осуществить сравнительный анализ экономических результатов от их проведения с затратами, которые нужны для их осуществления. Оценка эффективности проводимых превентивных мероприятий предлагаем осуществлять на разных уровнях хозяйствования. Для этого необходимо выделить ряд мероприятий предупреждения возникновения ЧС и рассчитать эффективность от их проведения.

Для определения эффективности и целесообразности проведения бизнес проектов по предотвращению возникновения ЧС, как техногенного, так и природного характера, рекомендуем проводить постоянное

сопоставление затрат на их проведения и эффекта, созданного от их проведения. Для этого все данные по расходам на реализацию целевых программ предотвращения возникновения ЧС, эффекта от их внедрения и эффективности систематизируем в таблицу 1.

Таблица 1 – Расходы на реализацию целевых программ экологической безопасности, эффекта от их внедрения и эффективности

Показатель	Варианты финансирования целевых программ экологической безопасности и достижение эффекта											
	0	100	100	100	350	350	1000	1550	1700	1800	2300	2500
Затраты, тыс. руб.												
Эффективность	1	2	2,7	2,9	3,1	3,3	3,3	3,4	3,5	3,6	3,7	3,8

В данном случае под эффектом подразумевается сокращение ремонтных работ нефтедобывающего оборудования, предотвращение неорганизованных выбросов и рациональное использование потребляемых водных ресурсов. Эффективность отображает – во сколько раз происходит сокращение ремонтных работ, выбросов и потребление ресурсов.

Эффективность функционирования предприятия является комплексной характеристикой существования социально-экономической системы. Для ее определения также стоит применять комплексный подход, который включает совокупность критериев оценки эффективности функционирования предприятия: результативность его расходов, целевую результативность и конкурентоспособность.

Анализ состояния экологической безопасности отрасли народного хозяйства предполагает проведение исследования, направленное на определение характеристик состояния экологической безопасности, выявить тенденции экологической безопасности отрасли народного хозяйства и проанализировать их динамику.

Обоснуем подход к оценке эффективности мероприятий, направленных на экологическую безопасность, посредством эколого-экономического реинжиниринга для нефтегазовых предприятий. Как известно, реинжиниринг – это радикальное переосмысление и перепроектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений главных современных показателей деятельности компании – таких как стоимость, качество, сервис и темпы [1, с. 34].

Управление проектами является одним из ключевых инструментов достижения стратегических и текущих целей нефтегазовых предприятий предприятия, поскольку основу этой управленческой технологии составляют планирование, мотивация, развитие эффективных коммуникаций, что обеспечивает успешное решение конкретных задач. Следуя мировой практике, промышленные и техногенно опасные предприятия все чаще сосредотачивают свое внимание на реинжиниринговых проектах, под которым понимают целенаправленное, заранее обоснованное перепроектирование бизнес-процессов предприятия, а также на аспектах техногенно-экологической безопасности.

В течение последних десятилетий человечество прошло путь от своего полного отделения от природной среды и следование стратегии неконтролируемого потребления, что проявляется в повышенной техногенной нагрузке на окружающую среду, к пониманию единства развития общества и природы, пропаганда рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды. Основным тезисом сегодняшнего дня стала коэволюция человека и природы, а их антагонизм отношений и развития изменился на синергию [1, с. 9], а также поиск оптимума между полезностью такой деятельности и уровнем ее угроз и негативного влияния на окружающую среду.

Учитывая это, вопрос использования эколого-экономического реинжиниринга (ЭЭР) в совершенствовании деятельности техногенно опасных предприятий является актуальным, а особенно для предприятий нефтегазового комплекса, на которые в структуре промышленности России приходится наибольшие объемы выпуска продукции.

Управление проектами ЭЭР представлено не управлением отдельными проектами, а корпоративным управлением проектами, когда любой из таких проектов, инициируется предприятием, рассматривается через призму стратегических целей. Корпоративная система управления проектами ЭЭР определяет системный процессный подход к управлению ЭЭР, а также знания, навыки, инструменты и методы, которые применяются в процессах и процедурах, осуществляемых в рамках управления реинжиниринговыми проектами.

Вопросу оценки эффективности проектов посвящено много научных отечественных и зарубежных исследований, рассматривающих метод NPV (Net present value) [2], расчет рентабельности инвестиций (ПИ) [3], внутренней нормы рентабельности (Internal Rate of Return – IRR) [4], метод реальных опционов [5] и другие. Однако вопросы оценки эффективности проектов ЭЭР, в частности на техногенно опасных нефтегазовых предприятиях (ТОНГП), изучены недостаточно. В соответствии с этим, задачей данного исследования следует считать обоснование системного и процессного подходов к оценке эффективности проектов ЭЭР ТОНГП в рамках управления соответствующими проектами.

На каждом уровне организации система экологической безопасности функционально состоит из трех стандартных модулей, логически дополняющих друг друга и только в своем единстве составляющих саму систему, это: комплексная экологическая оценка территории, экологический мониторинг и управленческие решения (экологическая политика).

Каждый из указанных модулей выполняет следующие функции:

1. Комплексная экологическая оценка территории:
 - определение и оценка комплекса факторов экологической опасности, проявляющихся на данной территории;
 - районирование территории по устойчивости к проявлению

факторов экологической опасности;

- составление и ведение кадастра объектов воздействия на окружающую среду;

- идентификация и оценка экологических рисков;
- составление и ведение кадастра природных ресурсов;
- составление и ведение кадастра «загрязненных» территорий;
- выбор индикаторов устойчивого развития.

2. Экологический мониторинг:

- нормирование воздействий на окружающую среду;
- контроль источников воздействия на окружающую среду;
- контроль качества компонентов окружающей среды;
- мониторинг экологических рисков;
- мониторинг индикаторов устойчивого развития.

3. Управленческие решения:

- формирование экологической политики;
- анализ и корректировка индикаторов устойчивого развития;
- управление экологическими рисками:

а) предупреждение проявления антропогенных факторов экологической опасности;

б) минимизация последствий проявления природных факторов экологической опасности;

- разработка и совершенствование природоохранного законодательства и методов формирования экологического мировоззрения.

Основное состояние экологической безопасности отраслей народного хозяйства Российской Федерации характеризуется следующими тенденциями.

Проявления экологической опасности для здоровья и жизни людей в различных регионах вследствие негативного воздействия техногенной деятельности и опасных природных процессов в последнее время приобретают тенденции к росту. Лишь на отдельных территориях Российской Федерации экологическая ситуация стабилизировалась и постепенно приобретает тенденции к улучшению, что обусловлено спадом промышленного производства. Значительное сокращение объемов производства, которое произошло в течение последнего десятилетия, хотя и уменьшило антропогенное воздействие на окружающую среду, но и имело негативные социальные и демографические последствия – привело к расширению масштабов бедности населения страны и сокращение его численности.

Необходимость в экологической государственной политике вытекает из трех особенностей нынешнего этапа развития России:

во-первых, взаимоотношения общества и природы объективно вступили в опасную фазу, когда удовлетворение жизненных потребностей

человека путем атаки на природу вызывает в ней такие изменения, которые начинают потенциально угрожать существованию человека как биологического вида;

во-вторых, экологически опасные воздействия человека на природу вызваны к жизни социальными механизмами, которые и управляют экономической, военной другими сферами деятельности общества);

в-третьих, если справедливы предшествующие выводы, то социальный и природный аспекты жизни человека должны рассматриваться в неразрывном единстве. Не управляя социальными процессами, общество может сделать окружающую среду непригодной для существования человека, а не оздоравливая окружающую среду может вызвать к жизни разрушительные социальные процессы, способные прервать поступательное развитие цивилизации.

Экологическую политику можно трактовать как систему специфических политических, экономических, юридических и иных мер, предпринимаемых государством для управления экологической ситуацией и обеспечения рационального использования природных ресурсов на территории страны. Целью государственной экологической политики является обеспечение гармоничного, динамично-сбалансированного развития экономики, общества, природы. Разработка и реализация экологической политики являются сложными задачами не только в связи с принципиальной важностью экологических проблем для жизни страны, но и в связи с научной неопределенностью, характерной для многих важнейших прикладных и концептуальных вопросов.

Эколого-экономическую политику России можно отнести к пассивному типу, при котором воздействие на экологию не учитывается в процессе принятия экономических решений, проводится борьба лишь с последствиями, а не с причинами экологической деградации, происходящей в результате природоемкого развития экономики.

Эколого-экономическая оценка эффективности проектов, планов и программ является одним из ключевых направлений экологической безопасности благодаря своей высокой финансовой обеспеченности, так как предотвращение отрицательных последствий реализуемых мероприятий обходится дешевле, чем их компенсация. В связи с этим автором предложены различные подходы к оценке эффективности для отличных проектов внутреннего эколого-экономического реинжиниринга для нефтедобывающих предприятий.

В связи с этим, обозначенная в исследовании ситуация ставит перед учеными соответствующих отраслей науки, так и перед соответствующими специалистами практиками актуальную задачу разработать на основе концептуальных основ эколого-экономического реинжиниринга и экологического менеджмента механизм управления техногенно опасными нефтегазовыми предприятиями. Умелая организация этой работы позволит

ускорить решение целого ряда взаимосвязанных задач и в конечном итоге обеспечить надлежащий уровень использования проектного и экологического менеджмента как эффективного инструмента в управлении предприятиями.

Использованные источники:

1. Бобылев С. Н., Захаров В. М. Кризис: экономика и экология. – М.: ООО «Типография ЛЕВКО», Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2014. – 34 с., с.9
2. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален; пер. с нем. – М., 2014. – 512 с.
3. Хачатуров Т.С. Эффективность капитальных вложений. / Т.С. Хачатуров – М.: Изд-во «Экономика», 2014. – 316 с.
4. Царенко Е. М. Экономический анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса: Учебное пособие / О. М. Царенко. – Мн.: Высшая школа, 2012. – 256 с.
5. Шегда А. В. Экономика предприятия: учеб. / Под ред. А. В. Шегды. – Мн.: Знания, 2012. – 614 с.

УДК 332.12

*Яковлева А.И.
студент 3 курса
направление «Экономики»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Широкова О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Липецк*

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ ЛИПЕЦКОЙ
ОБЛАСТИ
COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF THE LIPETSK
REGION**

Ключевые слова: экономика, конкурентоспособность, инвестиции, липецкая область, регион.

Keywords: economy, competitiveness, investments, Lipetsk region, the region.

Аннотация: статья посвящена экономике Липецкой области. Дана краткая историческая справка об области, проанализирован уровень безработицы и объемы инвестиции. Также в статье рассмотрены преимущества Липецкой области и сделан вывод по ее конкурентоспособности.

Annotation: the article is devoted to the economy of the Lipetsk region. A brief historical information about the area, analyzed the unemployment rate and the volume of investment. The article also discusses the advantages of the Lipetsk region and concluded on its competitiveness.

Липецкая область - это регион политической стабильности, одна из наиболее динамично развивающихся областей, занимающая лидирующие позиции в Российской Федерации по многим социально-экономическим показателям.¹³⁴

Липецкая область — важнейший промышленный регион центральной России. По объемам промышленного производства на душу населения область занимает первое место в ЦФО и третье место в РФ. Это один из немногих регионов-доноров, не получающих дотации из бюджета. Здесь расположено крупнейшее производство холодильников и морозильных камер (Indesit), а также металлургические предприятия, обеспечившие области 4-е место в РФ по выпуску стали и проката. С 2007 года здесь действует особая экономическая зона «Липецк», давшая дополнительный толчок развитию экономики области.¹³⁵

Также на землях Липецкой области находится множество памятников природы, истории, культуры и архитектуры. Например, в Липецкой области расположен самый маленький заповедник России (а может, и мира) — «Галичья гора», знаменитый своей уникальной растительностью. Другой интересный объект — Борковский замок, выполненный в готическом стиле. А в Задонском районе находится «Сафари-парк», который интересно посетить и детям, и взрослым.

Что касается населения области, то доля городского населения составляет 64%. Стоит еще отметить, что этот показатель за последние 20-30 лет практически не меняется. Доля мужского населения — 45,6%.

Липецкая область находится на 8 месте по уровню безработицы, который в 2014 году составил 3,7%. За это надо сказать спасибо липецкой промышленности, которая обеспечивает работой каждого, кто ее ищет.

В экономику и социальную сферу области в 2015 году было направлено инвестиций в основной капитал в объеме 116,6 млрд.руб. (100,7 % к уровню 2014 года в сопоставимых ценах).

Превышение объема инвестиций над доходами бюджета области (более чем в 2 раза) позволяет сбалансированно развивать все отрасли экономики области. По объему инвестиций на душу населения область стабильно находится в первой пятерке среди субъектов ЦФО.

Также к преимуществам этой области относятся:

-удобное географическое расположение региона в центре европейской части России;

-удобное географическое расположение региона в центре европейской части России, международный аэропорт «Липецк», крупные

¹³⁴ Липецкая область. [Электронный ресурс]. URL: <http://rk.gov.ru/rus/info.php?id=623133> (дата обращения: 04. 11.2016).

¹³⁵ Администрация Липецкой области. [Электронный ресурс]. URL: <https://admlip.ru/investment/fakty/?type=pda> (дата обращения: 04. 11.2016).

железнодорожные узлы в г.Елец и г. Грязи, автомобильные трассы федерального значения;

-стабильность и предсказуемость ситуации в регионе. Выражается в лидирующих позициях Липецкой области среди субъектов РФ в различных рейтингах: рейтинге инвестиционной привлекательности, минимальном уровне инвестиционного риска, в кредитных рейтингах; в устойчивости показателей социально-экономического развития; в низкой преступности в области;

-поддержка главой региона инвесторов, гарантии участия администрации в решении вопросов;

-квалифицированные рабочие и управленческие кадры;

-развитая инфраструктура современных средств связи;

-бальнеологический курорт с источником минеральной воды и лечебными грязями.

Итак, все выше перечисленное позволяет с уверенностью сказать, что Липецкая область конкурентоспособна. Более того в рейтинге наиболее конкурентоспособных регионах эта область занимает 7 место.

Использованные источники:

1. Администрация Липецкой области. [Электронный ресурс]. URL: <https://admlip.ru/investment/fakty/?type=pda> (дата обращения: 04.11.2016).

2. Липецкая область. [Электронный ресурс]. URL: <http://rk.gov.ru/rus/info.php?id=623133> (дата обращения: 04.11.2016).

УДК 316.7

Ямалов Р.Р.

магистрант

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: Статья посвящена формированию позитивного имиджа, т.е. представления, которое должно сложиться у окружающих людей о человеке. В понятие имиджа делового человека входит не только внешность, но и его личностные и профессиональные качества.

Ключевые слова: деловой человек, имидж, внешний вид, манеры поведения, этикет.

Для создания капитала на собственных достоинствах, надо, прежде всего, выявить их у себя, чтобы «заставить работать». Чем больше вы сконцентрируетесь на них, тем быстрее будут устранены ваши слабости и недостатки. В вашей работе всё важно для вас. Но только её отдельные аспекты важны для других. Поэтому, если хотите, чтобы вашу деятельность

ценили, вам надо быть уверенным, что различным группам окружающих вас людей вы представляете именно ту сторону, которая больше всего интересует не только вас, но и их. Если вы хотите скорректировать свой имидж так, чтобы произвести хорошее впечатление и на вашего начальника, то вам, прежде всего надо знать, чего он хочет в данный момент. Вы должны показывать, что в основе вашего имиджа лежат только деловые качества, что вы можете позволить гордиться собой настолько, насколько это позволяют делать результаты вашей работы, и не более того. При этом желательно «показать товар лицом» - выставить себя и свои идеи в наиболее привлекательном виде и постараться дать знать об отличном качестве вашей работы и вашем высоком профессионализме. Для продвижения по службе или политического роста необходимо понять существующие тенденции в вашей компании, фирме, партии, чтобы своевременно воспринять большинство из них и адаптировать к ним свой имидж. Изменяя свой имидж в сторону большего профессионализма, следует иметь в виду, что он не моделируется по единому плану, для его создания нет одинаковых путей. Его следует создавать во многих направлениях [1].

Имидж, как и сама личность человека, весьма многогранен, поскольку в разных деловых ситуациях человек представляет перед окружающими в довольно несхожих ипостасях. В каждой конкретной ситуации и для разных групп людей деловой имидж должен быть им адекватен и складываться из возможно большего числа конкретных форм его выражения. Окружающим вас людям не безразлично, как вы смотрите, в какой мере знаете и соблюдаете правила и условности делового этикета, владеете искусством устной и письменной речи, из каких этических принципов исходите в своей деятельности, как используете средства и приемы поведенческой техники и тактики, в какой мере проявляете заботу о собственном здоровье [3].

Таким образом, если говорить более обобщенно, то деловой имидж заключается в единстве всех указанных выше форм выражения. Именно их гармоничное сочетание и постоянство проявления делают стабильным доверие и уважение к деловому человеку со стороны его коллег, партнеров и клиентов, создают у них уверенность в его компетентности, деловитости, моральной и физической надежности. Поэтому рассмотрим эти формы делового имиджа более подробно, и в первую очередь те из них, которые позволяют составить окружающим первое впечатление о вас. Очень часто люди на каждую конкретную деятельность проецируют массу стереотипов, распространенных среди широкой публики. Особенно это касается одежды, поскольку наше положение и образ жизни нигде так откровенно не проявляются, как в манере преподнести себя через одежду. От того, как вы себя оденете, будет в значительной мере зависеть отношение к вам со стороны окружающих вас людей [4].

Одежда является как бы внешней формой выражения делового имиджа, она связана с характером и образом жизни человека. Поэтому очень важно

убедиться, что одежда соответствует ситуации, иначе ваш имидж поблекнет, и никто не станет воспринимать вас всерьез. Стиль одежды всегда должен соответствовать конкретной деловой ситуации. Простейший способ изменения вашего имиджа – снять пиджак. Если вы пришли на собрание, а там все расслаблены и сидят в одних рубашках, не «цепляйтесь» за свой пиджак. Снимите его, и вы тут же станете частью коллектива. Точно так же, если вам нужно выглядеть более официально, наденьте пиджак. Это особенно полезно знать женщинам, которые в отличие от мужчин не всегда находятся на работе в неизменном пиджаке. Но если они держат его под рукой, то могут мгновенно принять официальный вид.

Манеры поведения как форма выражения делового имиджа весьма существенно влияют на его создание. Однако ими нужно пользоваться умело, поскольку, если ваше поведение по отношению к разным людям одинаково, это не всегда пойдет вам на пользу. Хорошие манеры начинаются с понимания нужд других и стремления оказать им посильную помощь. Вы всегда должны адаптировать свой личный стиль поведения к различным группам людей и отдельным личностям, чтобы обеспечить их расположение. Если требуется смягчить ваше поведение, пойдите на это. Лучше приспособиться, чем потерять клиента или потерпеть неудачу в попытке добиться политического успеха. Простая вежливость демонстрирует ваше понимание, что окружающие вас люди тоже ранимы и заслуживают уважения. Ваш имидж может серьезно пострадать, если люди распознают в вас человека в целом грубого и вежливого только в определенных ситуациях. Большинство из них желает видеть перед собой не только специалиста, а прежде всего приятного и любезного человека. Положительный образ в глазах окружающих людей во многом зависит от соблюдения Вами правил и условностей делового этикета. Благодаря наличию этой формы выражения делового имиджа Вы приобретете оттенок личного обаяния. Соблюдение правил этикета не является чересчур обремененной обязанностью [5].

Практикой делового общения доказано, что никакая другая способность, которой может обладать деловой человек, не дает ему такого авторитета и возможности быстро сделать карьеру, как умение хорошо говорить и грамотно писать. Человек, обладающий этими качествами, всегда более авторитетен, чем тот, кто ими не обладает. В деловом мире принято осмысливать свое поведение и заранее просчитывать его успех, исходя из ответной реакции на произведенные действия. Вот почему очень важно развивать в себе коммуникативную привлекательность, основанную на законах поведенческой стратегии, соблюдение которых является одной из важнейших форм выражения личного делового имиджа. Такая стратегия предполагает следование нормам деловой этики, соблюдение правил служебной субординации и требований культуры деловых взаимоотношений, а также учет этических и социально-психологических ситуационных особенностей [6].

Другой коммуникативной формой выражения делового имиджа является поведенческая техника, выражающаяся в умении использовать приемы и способы поведения, которые обеспечивают наибольший успех. К ним относится умение создавать благоприятный психологический климат деловой беседы или коммерческих переговоров, аргументировать свои высказывания, опровергать доводы оппонентам и умело его выслушивать, защищаться от некорректных собеседников и партнеров, ставить вопросы и отвечать на них, использовать приемы психологической разрядки и т.п. Однако использование этих приемов и способов поведенческой техники может не дать ожидаемого успеха, если не выбрать из них наиболее подходящее для данной деловой ситуации, т.е. если не овладеть искусством поведенческой тактики, которая, так же как поведенческие стратегия и техника, является важной коммуникативной формой выражения делового имиджа [2].

Использованные источники:

1. Кибанов, А.Я. Этика деловых отношений [Текст] / А.Я.Кибанов, М.: ИНФРА-М, 2002. - 368с.
2. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика. – М.: Ось-89, 2004. – 512 с.
3. Игебаева Ф.А. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного неравенства» // Современные проблемы мировой науки – 2014. В сборнике: *Strategiczne pytania światowej nauki - 2014 Materiały X międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji*. 2014. С. 34-40.
4. Игебаева Ф.А. Технология построения собственного позитивного имиджа В сборнике: *Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах*. Материалы 2-й Международной научно-практической конференции в 2-х томах. 2013. С. 170-173.
5. Игебаева Ф.А. Профессиональная самореализация в свете гендерных отношений. В сборнике: *Психология отношений и человеческие ресурсы в современном российском обществе: тенденции, проблемы и перспективы*. Центр прикладных научных исследований. Москва, 2010, С.117-120
6. Игебаева Ф.А. «Самопрезентация» в деловом общении. В сборнике: *Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития*. Сборник трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2014. С.38-40. за 2007. С.120-122.

ЛИДЕРСТВО В КОЛЛЕКТИВЕ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ТИПЫ

Аннотация: В статье рассматриваются общие методологические вопросы лидерства. Приводятся общепринятые классификации лидеров. Особо подчеркивается необходимость повышения роли и ответственности лидера, как элемента упорядочивания деятельности организации.

Ключевые слова: лидер, коллектив, лидерство, умение управлять людьми.

Лидерство – это способность оказывать влияние, как на отдельную личность, так и на группу, направляя их усилие на достижение поставленных целей. Это естественный социально-психологический процесс, построенный на влиянии личного авторитета человека на поведение всех членов группы или определенной ее части. При этом под влиянием понимается такие действия человека, которые вносят изменение в поведение, отношения и чувства другого человека. Его можно оказывать через идеи, устное и письменное слово, внушение, убеждение, эмоциональное заражение, принуждение, личный авторитет или пример.

Роль лидера заключается в умении повести людей за собой, обеспечить существование таких связей в системе межличностных взаимоотношений, которые способствовали бы решению конкретных задач в рамках единой цели. Таким образом, лидер – это элемент упорядочивания системы человеческого взаимодействия [1; 2].

Очень часто влияние лидера зависит от ситуации. Более высокий интеллект, подготовка или опыт могут явиться лишь частичным основанием для лидерства. Обычно решающее значение имеет склонность к доминированию, а именно – умение проявлять инициативу в межличностных отношениях, направлять внимание других, предлагать им решения, способность разговаривать на их языке. В этом случае роль лидера коллектива заключается в том, чтобы претворять взгляды своих сторонников в согласованную программу действий. В то же время следует учитывать точку зрения ряда отечественных психологов, что общее лидерство в группе складывается из трех компонентов – эмоционального, делового и интеллектуального [3; 4].

Эмоциональный лидер («душа группы») – это человек, к которому каждый член коллектива может обратиться за сочувствием. С деловым лидером («руки группы») хорошо работает, он может организовать дело, наладить нужные деловые взаимосвязи, обеспечить успех дела. К интеллектуальному лидеру («мозг группы») все обращаются с вопросами,

потому что он эрудит, все знает, может объяснить или помочь найти нужную информацию. Естественно, что наилучшим будет лидер, сочетающий все три компонента, но такая универсальность встречается крайне редко. Чаще всего проявляется сочетание двух компонентов, например, эмоционального и делового, информационного и делового и т.д.

В зависимости от преобладающих функций, реализуемых в деятельности, в отечественной психологии выделяют пять типов лидеров.

Лидер-организатор. Его главное отличие в том, что нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и соответствующим образом активно действует. Он оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо. Умеет убеждать, склонен поощрять, а если необходимо выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого личного достоинства. За ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело.

Лидер-творец. Привлекает к себе, прежде всего, способностью видеть новое, браться за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Он не командует, а лишь приглашает к обсуждению проблемы или путей решения задачи, может поставить ее так, что она заинтересует и привлечет подчиненных.

Лидер-борец. Волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебаний вступает в борьбу с факторами, мешающими его подчиненным, готов отстаивать то, во что верит и не склонен к уступкам. Однако такому руководителю порой не хватает времени, чтобы обдумать все свои действия и все предусмотреть. «Безумство храбрых» – вот стиль его руководства.

Лидер-дипломат. Если бы он использовал свои способности во зло, то его вполне можно было назвать мастером интриги. Он опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и потому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников из числа подчиненных. Позволяет открыто говорить то, что всем известно, чтобы отвлечь внимание от своих неафишируемых планов.

Лидер-утешитель. К нему тянуться потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию [5; 6].

В зарубежной психологии существует достаточно большое разнообразие в подходах к типологии лидеров, однако наиболее популярен психоаналитический. З.Фрейд рассматривал лидерство как двуединый психологический процесс: с одной стороны – групповой, а с другой индивидуальный. В его основе лежит способность лидеров притягивать к себе людей, бессознательно вызывать чувство восхищения, обожания, любви. Поклонение людей одной и той же личности может сделать ее лидером [8].

Психоаналитики выделяют десять типов лидерства.

1. «Совершен», или «патриархальный лидер» представляется ими в образе

строного, но любимого отца (матери), способного подавить или вытеснить отрицательные эмоции и внушить людям уверенность в себе.

2. «Вожак». В нем люди видят концентрацию своих желаний, соответствующих определенному групповому стандарту. Личность вожака – носитель этих стандартов, вот ему и стараются подражать в группе.

3. «Тиран». Он становится лидером только потому, что внушает окружающим чувство повиновения и безотчетного страха. Его считают сильным. Лидер-тиран – доминирующая, авторитарная личность. Его обычно боятся и смиренно подчиняются.

4. «Организатор». Он выступает для группы как сила для поддержания «Я-концепции» и удовлетворения потребности каждого, снимает у людей чувство вины и тревоги. Такой лидер объединяет людей.

5. «Соблазнитель». Такой человек становится лидером, играя на слабостях других людей. Он выступает в роли «магической силы», давая выход вовне подавленным эмоциям других людей, предотвращает конфликты, снимает напряжение. Такого лидера обожают и часто не замечают его отдельных, даже существенных, недостатков.

6. «Герой». Жертвует собой ради других. Такой тип проявляется особенно в ситуациях группового протеста – благодаря его храбрости другие ориентируются на него, видят в нем стандарт справедливости. Лидер-герой увлекает за собой других людей группы.

7. «Дурной пример». Выступает как источник заразительности для бесконфликтной личности, эмоционально заражает других.

8. «Кумир». Влечет, притягивает, положительно заражает окружение. Его любят, боготворят, идеализируют.

Два последующих типа лидеров согласно психоаналитическому подходу («Изгой» и «Козел отпущения») по существу антилидеры, поскольку являются объектом агрессивных тенденций, благодаря которым развиваются групповые эмоции. Часто группа объединяется для борьбы с антилидером, но стоит ему исчезнуть, как группа может начать распадаться, так как пропал общегрупповой стимул [7; 9].

Использованные источники:

1. Шейнов, В.П. Психология лидерства [Текст] / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2008. – 992 с.
2. Игебаева Ф.А. Современный руководитель АПК: каким он должен быть (на примере Республики Башкортостан) // Аграрный вестник Урала. Всероссийский научный аграрный журнал, 2014, № 6 (124), С.105 – 108.
3. Игебаева Ф.А. К вопросу об эффективности управленческих стилей. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 3. № 41. С. 255-259.
4. Игебаева Ф.А. Эффективность деятельности менеджера – в стиле управления. В сборнике: Современное научное знание: теория, методология, практика. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 3-х частях. ООО «Новаленсо». 2016. – С. 55 –

57.

5. Игебаева Ф.А. О преимуществах и недостатках управленческих стилей. В сборнике: RESONANCES SCIENCE Proceedings of articles the international scientific conference. Editors prof. V.I. Pishhik, N.G. Poteshkina, Ju.A. Medvedev. 2016. С. 305-310.

6. Андреева И.В. «Организационное поведение». Серия «Шпаргалка». Санкт-Петербург, Издательский Дом «Нева», 2003.

7. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. — М. Аспект Пресс, 2010.

8. Игебаева Ф.А. О роли лидера в управлении организацией. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 42. С. 280-282.

9. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.

УДК 316.7

Ярмиева З.А.

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

СТРЕСС И ЕГО ОСОБЕННОСТИ.

СПОСОБЫ И ПРИЕМЫ ПСИХИЧЕСКОЙ САМОРЕГУЛЯЦИИ

Аннотация: Статья посвящена проблеме стресса. Стресс является составной частью жизни каждого человека, его нельзя избежать. Но стрессовые воздействия не должны превышать приспособительные возможности человека.

Ключевые слова: стресс, стрессоры, признаки стресса, причины стресса, секреты борьбы со стрессом.

В последние десятилетия стресс является актуальным предметом исследований различных отраслей науки: биологии, медицины, психологии, социологии. Сложность и многообразие форм стресса определяет также и многообразие подходов к изучению этого состояния.

Стресс — комплексный процесс, он включает непременно и физиологические и психологические компоненты. С помощью стресса организм как бы мобилизует себя целиком на самозащиту, на приспособление к новой ситуации, приводит в действие неспецифические защитные механизмы, обеспечивающие сопротивление воздействию стресса или адаптацию к нему [1].

Так как стресс возникает главным образом от восприятия угрозы, то в основе его в определенной ситуации лежат субъективные причины, связанные с особенностями данной личности.

Стрессорами могут быть и физические раздражители и психические

как реально действующие, так и вероятные. Человек реагирует не только на действительную физическую опасность, но и на угрозу или напоминание о ней. Психическими стрессорами являются необходимость принятия особо ответственных решений, быстрой перестройки при резкой перемене стратегии поведения, неудовлетворяющие темпы продвижения по службе, конфликты [2].

Автор теории стресса канадский психолог Ганс Селье выделил в нем три фазы. Первая – *реакция тревоги* – это фаза мобилизации защитных сил организма. У большинства людей к концу первой фазы отмечается повышение работоспособности.

Вслед за первой наступает вторая фаза – сбалансированного расходования адаптационных резервов организма – *стабилизация*. Все параметры, выведенные из равновесия в первой фазе, закрепляются на новом уровне. При этом обеспечивается мало отличающееся от нормы реагирование, все как будто бы налаживается, однако если стресс продолжается долго, то в связи с ограниченностью резервов организма неизбежно наступает третья стадия – *истощение*. Психическое напряжение, неудачи, страх, срывы, чувство опасности являются наиболее разрушительными стрессорами для человека. Они порождают кроме физиологических изменений, приводящих к соматическим заболеваниям, психические следствия эмоционального перенапряжения – *неврозы* [3].

В последние годы усилился интерес к организации профилактической работы по предотвращению стрессов на основе использования способов саморегуляции и самоуправления состоянием. Формирование таких качеств, как эмоциональная устойчивость, выносливость, усидчивость, открытость, доброжелательность вряд ли можно рассматривать только как развитие природных задатков или прямого социального воздействия. В немалой степени это результат целенаправленной тренировки, специального обучения, направленного осознанно или подсознательно на выработку адекватных внутренних средств преодоления трудных ситуаций и сопутствующих им состояний.

Совладение с трудной стрессовой ситуацией как адаптивное поведение человека – относительно новое направление в психологии, находящееся на стыке психологии личности, психологии развития, социальной и клинической психологии. В рамках психоаналитического подхода преодолевающее поведение как более совершенная форма психологической защиты трактуется в виде копинга [5]. В понятии «копинг» (coping – от англ. cope – успешно справиться, преодолевать) западные исследователи отражают проблему противодействия стрессу.

Главная особенность методов саморегуляции состояний заключается в их направленности на формирование адекватных внутренних средств, позволяющих человеку осуществить специальную деятельность по изменению своего состояния [4]. Существует множество занятий по

психопрофилактике стрессов и оптимизации функциональных состояний человека.

Эффективным методом профилактики вредных последствий стресса является аутогенная тренировка (АТ), которая с помощью специальных упражнений позволяет приводить себя в гипнотическое состояние, переносить представления, образы, эмоциональные состояния, поведенческие намерения на деятельность органов человека, управляемых вегетативной нервной системой и не подчиняющихся уму в обычном состоянии [1].

Метод биологической обратной связи (БОС) понимается как саморегуляция вегетативных функций человека, позволяющих непосредственно наблюдать за собственными физиологическими показателями и сознательно влиять на них. Считалось, что возможности сознательной регуляции физиологических систем организма весьма ограничены. Только в результате многолетней практики некоторым индийским йогам удавалось замедлять ритм сердца, управлять тонусом периферических кровеносных сосудов или влиять на биоритмы мозга.

Современные компьютерные технологии позволяют пациенту реально увидеть показатели сердечного ритма, электрической активности мозга или кожно-гальванической реакции. Это помогает человеку сознательно влиять на прежде произвольные процессы своего организма, снимая стрессы, улучшая состояние сердечно-сосудистой системы, восстанавливая поврежденные мышцы или преодолевая алкогольную зависимость [6].

Уникальная функция человека – дыхание. Для профилактики стрессов рекомендовано овладеть дыхательными техниками. С одной стороны, наше психологическое состояние отражается на характере дыхания, но, с другой – изменяя характер дыхания, мы можем контролировать свое настроение, улучшая его в лучшую сторону.

Релаксация. Находясь в состоянии релаксации, возможно ускорять перестройку некоторых биоритмов, быстро вызывать анестезию определенных участков тела, быстро засыпать, улучшать способность концентрации внимания, обеспечивать лучшую мобилизацию преднастрочных реакций и др.

Медитация. Люди начинают медитировать именно по психологическим причинам, чувствуя, что каким-то образом они несчастливы, и веря, что обладая спокойным умом, они станут более продуктивны. Медитативное осознание приносит ясность, которая открывает действия ума и других сил, влияющих на ситуацию.

Заключение

В соответствии с целью нашего исследования – анализа механизмов возникновения психологического стресса и последствий его влияния на здоровье человека, были выполнены все поставленные нами задачи.

На основе проделанной работы приходим к следующим выводам:

1. Стресс – это состояние организма, возникающее в процессе

взаимодействия индивида с внешней средой, сопровождающееся значительным напряжением в условиях, когда нормальная адаптивная реакция оказывается недостаточной.

2. В круг факторов возникновения психологического стресса входят как физические, так и психические стрессоры, имеющие индивидуальную значимость и носящие сугубо субъективный характер проявления.

3. Между поведенческими, интеллектуальными, эмоциональными и физиологическими формами проявления стресса существуют тесные объективные взаимосвязи [5].

Использованные источники:

1. Водопьянова, Н. Е. Психодиагностика стресса /Н.Е. Водопьянова. СПб.: Питер, 2009. 336 с.
2. Игебаева Ф.А., Гумерова Л.У. Преодоление стресса как условие стабильности общества. В сборнике: Социально-экономические аспекты развития современного государства. материалы IV Международной научно-практической конференции. 2014. с. 94-95.
3. Игебаева Ф.А. Синдром профессиональной деформации личности. В сборнике: общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений материалы VII Международной научно-практической конференции. 2015. с. 14-15.
4. Игебаева Ф.А. Работоголизм и синдром профессионального выгорания // Теоретические и прикладные проблемы науки и образования в 21 веке. сб. науч.тр. по мат-лам Международной научно-практической конференции. Часть 8. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2012. С. 64 – 65.
5. Казахстанская образовательная социальная сеть [Электронный ресурс] / Причины возникновения отрицательных эмоций и меры их профилактики. – Казахстан, 2009. – Режим доступа: <http://www.kazedu.kz/referat/139770>. – Дата доступа: 25.04.2015.
6. http://studopedia.ru/view_psihilogiya.php?id=87

Оглавление

<i>Chabanuk O.V.</i> , PRODUCTION MODERNIZATION: THE CHANGE OF MARKETING POTENTIAL OF THE COMPANY WHILE ENTERING THE ALLIANCE	3
<i>Egorov Ilya</i> , THE CAUSES, COURSE AND LESSONS OF THE FIRST CHECHEN WAR	6
<i>Gabibov Sh. D.</i> , DEVELOPMENT OF BANK SYSTEM LENDING IN RUSSIA	9
<i>Hizbullina R. R.</i> , TYPES AND FUNCTIONS OF LABOR UNIONS IN MODERN RUSSIA	11
<i>Ilić Duhandzija Z. B.</i> , MASTER OF CULTUROLOGY FACULTY OF PHILOSOPHY BELGRADE, SERBIA	13
<i>Абальмаз В.В.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В СОВРЕМЕННЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	17
<i>Абдулгасис В.С.</i> , РОЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА И ЕГО ВИДЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ	23
<i>Абдуллин А.Р.</i> , СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ МЕТОДОВ РАБОТЫ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОВД	27
<i>Абрекова А. Р.</i> , ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ (ПРО)	32
<i>Абрекова А. Р.</i> , ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СУРРОГАТОВ НА СОВРЕМЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВА	34
<i>Аброкова Л.С.</i> , КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	37
<i>Аброкова Л.С.</i> , КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ...	40
<i>Аброкова Л.С.</i> , СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ЗА КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	44
<i>Аброкова Л.С.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЕДИНЫМ ПОРТФЕЛЕМ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	47
<i>Аброкова Л.С.</i> , ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	50
<i>Авакян М.В.</i> , КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ В 2016 ГОДУ	53
<i>Авакян М.В.</i> , ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В.Н. КОКОВЦОВА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ	56

<i>Аглиуллин Д.Р., СЕМЬЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ.....</i>	<i>61</i>
<i>Адамчук А.А., ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....</i>	<i>64</i>
<i>Аджимет Г.Х., «ЭКОЛОГИЗАЦИЯ» КАК МЕТОД БОРЬБЫ ЗА СОХРАНЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЕС</i>	<i>66</i>
<i>Адыев Д.А., ПРОБЛЕМЫ БЕГСТВА КАПИТАЛА И НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>69</i>
<i>Ажимова О.Н., Кунцевская Я.К., УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>74</i>
<i>Алексеева М.Д., Зюзина Н.Н., КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА: ПРИЧИНЫ ПЕРЕХОДА К МОДЕЛИ «4С»</i>	<i>77</i>
<i>Алимова О.В., Хизбуллина Р.Р., ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ ПЕНСИОНЕРОВ.....</i>	<i>80</i>
<i>Анаева З.К., Асабаева Р.И., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>82</i>
<i>Анаева З.К., Темирсултанова Л.А., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>88</i>
<i>Ананских А.А., ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В АГАРАНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ</i>	<i>95</i>
<i>Андреева В.А., Бабкина Е.В., ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.....</i>	<i>101</i>
<i>Андреева И.В., Балданмаксарова Е.Е., Тудвасева З.К., ИННОВАЦИИ И ТРАДИЦИИ В ОБУЧЕНИИ ДЕТЕЙ, СЛАБО ВЛАДЕЮЩИХ РУССКИМ ЯЗЫКОМ.....</i>	<i>103</i>
<i>Анищенко А.Н., О НЕСВЯЗАННОЙ ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>107</i>
<i>Антоненко В.А., ОРГАНИЗАЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В БАНКАХ.....</i>	<i>115</i>
<i>Антоненко В.А., ВОПРОС ОБ ОБРАЩЕНИИ В УЧЕТЕ БЮДЖЕТНЫХ АССИГНОВАНИЙ.....</i>	<i>117</i>
<i>Антошкин С.Н., АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ</i>	<i>119</i>
<i>Аракчеева З.В., Привалова Т. В., ВИДЫ ТУРИСТСКОЙ ЭКСКУРСИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>125</i>

<i>Аукина А.И., ОСОБЕННОСТИ СПИСАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ МВД РОССИИ.....</i>	<i>129</i>
<i>Ахметгареева А.А., Гильфанова Г.Г., ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ.....</i>	<i>132</i>
<i>Ахметзянова Д.М., ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....</i>	<i>135</i>
<i>Ахметова А.Т., Визгалова К.А., Журавлева Т.С., СУДЕБНЫЙ ПРИСТАВ-ИСПОЛНИТЕЛЬ И ЕГО РОЛЬ В ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ.....</i>	<i>139</i>
<i>Ахметова Э.Р., ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>140</i>
<i>Ахунянова З.Г., ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТОВ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	<i>153</i>
<i>Бавбекова А.С., ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ СТУДЕНТОВ В КУРСЕ ИЗУЧЕНИЯ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ РУССКОГО ЯЗЫКА И РИТОРИКИ</i>	<i>157</i>
<i>Багаутдинов Э.К., ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ</i>	<i>159</i>
<i>Бакальская Е.В., Ерофеева Е.А., АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА.....</i>	<i>161</i>
<i>Банникова Е.В., Тухфатуллова Э.И., ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ.....</i>	<i>169</i>
<i>Банникова Е.В., Фролова М.Е., ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА СОГЛАСНО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ</i>	<i>172</i>
<i>Бахарова А. И., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ</i>	<i>175</i>
<i>Бахарова А. И., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>178</i>
<i>Бахарова А. И., АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>181</i>
<i>Башкова Л.С., Живаева Ю.В., ТРЕНИНГ КОРРЕКЦИИ УРОВНЯ ТРЕВОЖНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРЕДСЕССИОННЫЙ ПЕРИОД</i>	<i>184</i>
<i>Башмаков Р.Р., ДЕМОГРАФИЯ В РОССИИ</i>	<i>187</i>

<i>Бедрин Я.Г., Костина О.В., ОРГАНИЗАЦИЯ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АО ГСК «ЮГОРИЯ»</i>	<i>190</i>
<i>Бенгина П.М., АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ ОТРАСЛИ ПО МЕТОДИКЕ А. ТОМПСОНА И А. СТРИКЛЕНДА</i>	<i>193</i>
<i>Бенгина П.М., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ИНТЕРНЕТ- ЭКОНОМИКУ В РОССИИ</i>	<i>196</i>
<i>Бессонова М.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕЖИМА ТРУДА И ОТДЫХА В МОЛОЧНО-ТОВАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ НА ПРИМЕРЕ МОЛОЧНО- ТОВАРНОЙ ФЕРМЫ №1, ООО «РУСЬ - МОЛОКО»</i>	<i>199</i>
<i>Бессонова М.А., ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНА</i>	<i>206</i>
<i>Бессонова М.А., МОТИВАЦИОННО – СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОПЛАТОЙ ТРУДА</i>	<i>207</i>
<i>Бестаева Л.И., Липатова О.Н., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ МОНИСТИЧЕСКОЙ И ДУАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЁТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>210</i>
<i>Бехер В.В., Воробьев М.М., РОССИЙСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК УЧАСТНИК МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>217</i>
<i>Бибик Д.Э., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА</i>	<i>220</i>
<i>Бикмуллина Ф.Ф., Тишкина Т.В., ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН</i>	<i>224</i>
<i>Билалова И.Р., СУЩНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ В КОНТЕКСТЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЕ ПРИОРИТЕТОВ, НОРМ И ЦЕННОСТЕЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>228</i>
<i>Бобровникова А.А., Овчинникова А.С., РИСКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ</i>	<i>231</i>
<i>Бобрусева А.В., ЧЕЛОВЕК С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ХРИСТИАНСКОЙ РЕЛИГИИ</i>	<i>235</i>
<i>Бобрышева Е.С., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ</i>	<i>237</i>
<i>Бобрышева Е.С., МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ</i>	<i>241</i>
<i>Большакова Н.Л., АУТРИЧ-РАБОТА КАК МЕТОД ПРОФИЛАКТИКИ НАРКОМАНИИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ</i>	<i>244</i>

<i>Большакова Н.Л.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АУТРИЧ-РАБОТЕ С НАРКОЗАВИСИМОЙ МОЛОДЕЖЬЮ	247
<i>Бондаренко А.Е.</i> , РОЛЬ ПРАВОВОЙ ПРОЦЕДУРЫ В ПРОЦЕССУАЛЬНОМ ПРАВЕ.....	251
<i>Бровченко Ю.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	253
<i>Бундина О.И.</i> , САМООРГАНИЗАЦИЯ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, МОДЕЛИ	256
<i>Быкова К.Ю.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ.....	261
<i>Бычкова М.А.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЗАТРАТ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ КОММУНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ВОДООТВЕДЕНИЯ	265
<i>Ваганова О.Е.</i> , ПРИНЦИПЫ И КРИТЕРИИ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	269
<i>Валеева А.Р.</i> , СИСТЕМА РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	273
<i>Валиахметова И. Д.</i> , К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА.....	276
<i>Варенцов А.Д., Крючкова Н.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛОМ СБЫТОВОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	280
<i>Варенцов А.Д., Крючкова Н.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕТЕЙЛИНГА В РОССИИ.....	283
<i>Васильева А.В.</i> , ГЕНЕЗИС МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ.....	286
<i>Васильева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РС(Я).....	305
<i>Васильева Е.А., Земцова А.В.</i> , СРАВНЕНИЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	309
<i>Внукова З.А., Забелина А.А., Кичигина А.К., Свиридова И.В., Лебединская А.А., Кардашова Я.А.</i> , ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА ЛОГИСТИКИ.....	312
<i>Володько О.В., Самосюк А.С.</i> , АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	318

<i>Воронцов А.Я.,</i> ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ УЧАСТКОВЫХ УПОЛНОМОЧЕННЫХ ПОЛИЦИИ В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МВД РОССИИ	323
<i>Габдуллин Т.Р.,</i> К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНАМИ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ВХОДЯЩИХ В СОСТАВ КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА, В СООТВЕТСТВИИ С СОГЛАШЕНИЯМИ О ПЕРЕДАЧЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ	329
<i>Габриелян Н.Г., Сычева Э.В.,</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	333
<i>Габриелян Н.Г., Сычева Э.В.,</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	336
<i>Гавриленко Т.А., Куликова В.В.,</i> РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ	340
<i>Галимова Г.Г.,</i> ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	343
<i>Галиуллина Р.Р.,</i> ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	347
<i>Галковский С.В., Солтан Г.В.,</i> РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	351
<i>Галковский С.В., Самосюк А.С.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	355
<i>Галковский С.В., Столбова М.Ю.,</i> РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	358
<i>Ганеева Д.И.,</i> ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ГЕНДЕРНЫХ ГРАНИЦ	361
<i>Гареева Г. А.,</i> ПОНЯТИЕ И СЛАГАЕМЫЕ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ	365
<i>Гаскаров Н.Н.,</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА	368
<i>Геде И.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	374
<i>Гильмутдинов А.А.,</i> ЭТИЧЕСКИЕ НОРМЫ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА	376
<i>Гималетдинова А.,</i> ПРОБЛЕМА НАЗНАЧЕНИЯ НАКАЗАНИЯ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМ	380
<i>Гимранова Л.В.,</i> ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ	383

<i>Глумная М. Н., Самойличенко Е.Е., НАСЕЛЕНИЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ 1937 ГОДА ПО ВЫБОРАМ В ВЕРХОВНЫЙ СОВЕТ СССР.....</i>	<i>385</i>
<i>Глушенкова Т.С., ВИДЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ.....</i>	<i>394</i>
<i>Глушенкова Т.С., МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ</i>	<i>396</i>
<i>Гордашникова Е.А., СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТУПА К ЖИЗНЕННО ВАЖНЫМ РЕСУРСАМ</i>	<i>398</i>
<i>Горелова А.А., ОБЗОР ПРОБЛЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ</i>	<i>402</i>
<i>Горчак М.О., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА И УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ</i>	<i>405</i>
<i>Гостева М.И., Цуканова Н.Е., Солодухина О.И., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС</i>	<i>409</i>
<i>Гребнев Г.Д., Шинкарев В.С., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>414</i>
<i>Грек Л. А., РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>417</i>
<i>Гришкевич А.А., Агамырадова О., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....</i>	<i>424</i>
<i>Громыко Н.В., Золоторева Е.Л., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>427</i>
<i>Гудакова Л.В., Овчинников В.Б., ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....</i>	<i>430</i>
<i>Гукова Е.А.,РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕРЧАНДАЙЗИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....</i>	<i>438</i>
<i>Гукова Е.А.,ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ СПРОСОМ.....</i>	<i>441</i>
<i>Гуничева Е.Л.,СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, КАК ВЕДУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМ ПЛАНИРОВАНИЕМ.....</i>	<i>444</i>
<i>Дашкевич А.С., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В ТОРГОВЛЕ</i>	<i>447</i>
<i>Дементьева А.С., Зюзина Н.Н., РОЛЬ МАРКЕТИНГА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....</i>	<i>454</i>

<i>Дендак Г. М., Проценко К.А.,</i> СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ФОРМЫ, СПОСОБЫ, МЕТОДЫ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	458
<i>Дендак Г.М., Проценко К.А.,</i> МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	461
<i>Дербитов Э.В.,</i> ОРГАНИЗАЦИОННО – УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	464
<i>Джумадурдыева Д.Х.,</i> ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ И ИХ СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	468
<i>Джумадурдыева Д.Х.,</i> ВЛИЯНИЕ СРОЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ.....	471
<i>Диброва А.Н.,</i> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....	474
<i>Дорофеева Л.В.,</i> ОЦЕНКА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОСТАВЕ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ	477
<i>Дукаева А.М.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ	485
<i>Дурманов Д.А.,</i> ВОЗДЕЙСТВИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИЙ.....	487
<i>Дурманов Д.А.,</i> ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	492
<i>Дышекова А.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ	497
<i>Дышекова А.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ЗАВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	500
<i>Дышекова А.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	503
<i>Дышекова А.А.,</i> ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИИ	506
<i>Дышекова А.А.,</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	509
<i>Дьяков М.Ю.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	512

<i>Егорова М.Н.</i> , ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	518
<i>Егорова М.Н.</i> , ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЗЕЛЕНОЕ» СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ	519
<i>Ергунова О.Т., Зонова М.В., Сагдеева А.</i> , ДИЗАЙН ОДЕЖДЫ В СИСТЕМЕ БРЕНДИНГА ТЕРРИТОРИИ.....	521
<i>Есина К.С.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МНОГОУРОВНЕВОЙ ПОДГОТОВКИ В ВУЗЕ.....	525
<i>Ефремова В.А.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО СПОРАМ, СВЯЗАННЫМ С ПРИЗНАНИЕМ БРАКА НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ.....	528
<i>Жепко А.А., Белова А.А.</i> , НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫЙ ДОСТУП ПОСТОРОННИХ ЛИЦ.....	532
<i>Жепко А.А., Белова А.А.</i> , УМЫШЛЕННОЕ САБОТАЖ СОТРУДНИКАМИ СИСТЕМ ИЛИ ДАННЫХ.....	533
<i>Живаева К.А., Киселева Н.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗРАБОТКИ ДОКУМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ШЕМЫШЕЙСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	535
<i>Загайнова Э.Ю.</i> , АНАЛИЗ СФЕРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	538
<i>Закалин А.Ю.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	543
<i>Закиров И.И.</i> , ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И ЦЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ.....	546
<i>Закирова С.И.</i> , РОЛЬ СЕМЬИ В ПРОЦЕССЕ РОЖДЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ.....	549
<i>Захарченко А.Д., Белова А.А., Горбатенко О.В.</i> , МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ЗАСПАМЛЕННОСТИ ПОЧТОВЫХ ЯЩИКОВ	553
<i>Захарченко А.Д., Белова А.А., Горбатенко О.В.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ БЕСПЛАТНЫХ ПОЧТОВЫХ СЕРВИСОВ	555
<i>Зворыгина В.С.</i> , АНАЛИЗ И НАЗНАЧЕНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	558
<i>Зеленцова П.А.</i> , ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	561
<i>Зеленцова П.А.</i> , МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	565

<i>Зиниша О.С., Сюткина Е.С., РОЛЬ КРИПТОВАЛЮТ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....</i>	<i>568</i>
<i>Зиниша О.С., Черненко Ю.А., ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ БАНКОВ И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ: ДИСБАЛАНС В КРЕДИТОВАНИИ.....</i>	<i>574</i>
<i>Зиозетдинова А.Б., ЭТИКЕТ ТЕЛЕФОННОГО ДЕЛОВОГО РАЗГОВОРА.....</i>	<i>577</i>
<i>Зудашкина Д.О., ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ОЦЕНКА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ, МОДЕЛЕЙ И ПРАКТИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПОК В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>580</i>
<i>Зыкова Т.В., Баталова М.А., ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ</i>	<i>587</i>
<i>Зюзина Н.Н., Дудкина Е.В., КОНСТРУИРОВАНИЕ РЕКЛАМЫ: КРЕАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ</i>	<i>590</i>
<i>Зюзина Н.Н., Пятница М.А., СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ. КЛАДИТЕ СВОЙ ТРУД К СЕБЕ В КАРМАН. ХВАТИТ РАБОТАТЬ НА ЧУЖИХ ДЯДЬ!</i>	<i>594</i>
<i>Зюзина Н.Н., Попова С.А., ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА КОМПАНИЮ.</i>	<i>597</i>
<i>Зюзина Н.Н., Аверина Е.А., РЕБРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>600</i>
<i>Ибрагимова З.Ф., Саляхетдинова Э.Ф., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>602</i>
<i>Иванова Е.А., Пимченко Д.В., ВЛИЯНИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ.....</i>	<i>606</i>
<i>Игебаева Ф.А., Гареева Г.А., СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА СЕЛЕ.....</i>	<i>609</i>
<i>Игрунова С.В., Кичигина А.К., Свиридова И.В., Внукова З.А., Кардашова Я.А. Лебединская А.А., СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ СЛАУ</i>	<i>612</i>
<i>Ильина М.С., ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ</i>	<i>616</i>
<i>Инкин В.Д., ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРАВОВОГО ПРОЦЕССА И ПРАВОВОЙ ПРОЦЕДУРЫ</i>	<i>619</i>
<i>Исянова Д.Д.ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ...622</i>	
<i>Казейкина А.Ф., Гусева А.А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>626</i>

<i>Казова З. М., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>629</i>
<i>Казова З.М., ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ И СТРАХОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ</i>	<i>632</i>
<i>Казова З. М., НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ</i>	<i>635</i>
<i>Казова З. М., МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>639</i>
<i>Казова З. М., ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ.....</i>	<i>642</i>
<i>Казова З.М., СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ</i>	<i>645</i>
<i>Казова З. М., ОПЫТ РАЗНЫХ СТРАН ПО ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ</i>	<i>648</i>
<i>Казова З.М., ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i>	<i>651</i>
<i>Казова З. М., РИСКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</i>	<i>654</i>
<i>Казова З. М., МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....</i>	<i>657</i>
<i>Казова З. М., УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕННЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>660</i>
<i>Калимуллина Э.М., МОЛОДЕЖЬ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА</i>	<i>664</i>
<i>Карташов К.А., Горлачев П.В., ИНФОРМАЦИОННЫЙ ФАКТОР ЗАРОЖДЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>667</i>
<i>Карташов К.А., Горлачев П.В., АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАНАХ С ЭКОНОМИКОЙ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ТИПА</i>	<i>672</i>
<i>Киреева Ю. Г., СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>678</i>
<i>Киреева Ю. Г., ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>681</i>
<i>Киселева Е.В., МЕТОДЫ ФОНДОВЫХ БИРЖ ПО УСИЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ КОМПАНИЙ.....</i>	<i>684</i>
<i>Клишина Ю.Е., Бабаджанов А.А., НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РОССИИ МАРКЕТИНГ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	<i>693</i>

<i>Клишина Ю.Е., Еремина А.А., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	<i>696</i>
<i>Ключников С.В., ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>698</i>
<i>Князева В.О., ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИИ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ</i>	<i>704</i>
<i>Князева Ю.С., Слепова Д.А., ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ</i>	<i>707</i>
<i>Коваленко Л.В., Терентьева А.В., Шухлова Е.А., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....</i>	<i>712</i>
<i>Ковальчук С.В., РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ, АДРЕСНОСТИ И ЦЕЛЕВОГО ХАРАКТЕРА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ</i>	<i>715</i>
<i>Коврижкин С.Ю., ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОБОСНОВАНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА» И ЕЕ ОСОБЕННОСТЕЙ В РОССИЙСКИХ ГОСТИНИЦАХ.....</i>	<i>720</i>
<i>Конавченко А.В., ЖИЗНЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ</i>	<i>723</i>
<i>Кононец Е.В., ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>725</i>
<i>Корбан И.С., РАЗВИТИЕ ПРАВОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>728</i>
<i>Коречков Ю.В., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>731</i>
<i>Коречков Ю.В., ВОЕННЫЕ РАСХОДЫ РОССИИ В XIX ВЕКЕ</i>	<i>734</i>
<i>Коречков Ю.В., ДЕНЕЖНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РУССКОЙ АРМИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА.....</i>	<i>738</i>
<i>Коржавина Е.Г., Солдатов А.А., ОСОБЕННОСТИ КАЗНАЧЕЙСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....</i>	<i>741</i>
<i>Королькова А.А., Зюзина Н.Н., ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ</i>	<i>744</i>
<i>Коропятник П.А., ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА</i>	<i>747</i>
<i>Костенко Е.С., ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА</i>	<i>752</i>

<i>Костина О.В., Цуканова Е.Ю., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ</i>	<i>754</i>
<i>Котенко Д.А., ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ ПРИЕМА И РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСТИНИЦ И ИНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ</i>	<i>762</i>
<i>Кошманова А.С., АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ.....</i>	<i>765</i>
<i>Кругляк З.И., Пилюк Р.А., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА).....</i>	<i>769</i>
<i>Кудрина М.А., СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ С МОЛОДЫМИ СЕМЬЯМИ.....</i>	<i>781</i>
<i>Кузнецова Е.Н., Кобышева К.С., УПРАЖНЕНИЯ ЙОГИ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНИКА В СИСТЕМЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ.....</i>	<i>784</i>
<i>Кузнецова И.В., КРАУДФАНДИНГ – НОВЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ</i>	<i>787</i>
<i>Кузьменко Е.О., ИЗУЧЕНИЕ И АНАЛИЗ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАК ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСТИНИЦ</i>	<i>791</i>
<i>Кузьмина А. Ю., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОКОЛЬНИКОВА НА ПОСТУ МИНИСТРА ФИНАНСОВ</i>	<i>794</i>
<i>Кузьмина А. Ю., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ.....</i>	<i>798</i>
<i>Кулик А.О., ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РФ, ЕГО РОЛЬ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН</i>	<i>801</i>
<i>Кулик А.О., ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....</i>	<i>806</i>
<i>Куликова В.В., ИНТЕГРИРОВАНИЕ В ОБУЧЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ДИСЦИПЛИН «ИНФОРМАТИКА» И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН.....</i>	<i>809</i>
<i>Кунисов Р. Р., АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МО АКБУЛАКСКИЙ РАЙОН).....</i>	<i>813</i>
<i>Леонов Е.Ф., ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	<i>821</i>
<i>Лето Я-А. В., ЭТИКЕТ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА</i>	<i>827</i>

<i>Липунова Л.В.</i> , РЕГУЛИРОВАНИЕ НОРМ СЕМЕЙНОГО И НАСЛЕДСТВЕННОГО ПРАВА В ПЕРИОД СОСЛОВНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА	830
<i>Липунова Л.В.</i> , ЗНАЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РИМСКИХ ЮРИСТОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ	833
<i>Липунова Л.В.</i> , РЕЦЕПЦИЯ НОРМ ДРЕВНЕРУССКОГО УГОЛОВНОГО ПРАВА	836
<i>Магомедова Х.А.</i> , ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМ. ЧЕЛОВЕК В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ	838
<i>Макарова Н.А.</i> , БАРЬЕРЫ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА В РОССИИ.....	841
<i>Макарова Я.И.</i> , ПОНЯТИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА. РАСЧЕТ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ УКРУПНЕННЫХ СТАТЕЙ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ	845
<i>Макенова А.Е.</i> , ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	860
<i>Максютова Л.А.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА МЕНЕДЖЕРА	868
<i>Малаева Е.А.</i> , ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	872
<i>Малеванная А.А.</i> , К ВОПРОСУ О ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	875
<i>Маликова Г.С.</i> , ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....	878
<i>Мальцева Е.С.</i> , Будовская В.Е., ДИНАМИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	880
<i>Малюгов А.А.</i> , ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	888
<i>Мамалимова С.С.</i> , ЭТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МУЖЧИНЫ И ЖЕНЩИНЫ	895
<i>Марусенко К.А.</i> , ВЛИЯНИЕ СОЗДАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ГРУППЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ НА ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТ РФ	897
<i>Матыленок А.Ю.</i> , СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ	900
<i>Машина А. Р.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ Г. КАЛУГИ.....	907

<i>Машнева А.Е.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА МЯСОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА	911
<i>Меркулова С.Н.</i> , ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАК КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.....	914
<i>Мироненко О. В.</i> , РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА	916
<i>Митрофанова Т.А., Хрусталева П.А., Бабкина Е.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	919
<i>Моисеенко Е.В., Тихонова А.А., Тихонов Е.А.</i> , ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА	922
<i>Молчанова Е.Б.</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЕЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	926
<i>Морозова Е.А., Мухачева А.В.</i> , ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ С КОРЕННЫМ НАСЕЛЕНИЕМ: ОПЫТ АВСТРАЛИИ	930
<i>Муллагалина Л.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА СВЯЗИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ..	933
<i>Муртазина И.А.</i> , МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.....	935
<i>Мухамедзянов М.М.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА	939
<i>Немов Н.М.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ.....	942
<i>Нерушева Т.В.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА	945
<i>Николаева И.В.</i> , АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕННОГО МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗАВЕДЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА «ПЕРЧИНИ» В Г.САМАРА)...	949
<i>Никулина В.В., Май М.Е.</i> , КОРРУПЦИЯ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ	954
<i>Никулина Н.В.</i> , АЛГОРИТМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	956
<i>Новикова В.А.</i> , АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОМ РОССИИ	961
<i>Носкова О. Г., Аветисян С. Т., Орлова В. А.</i> , РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ.....	968

<i>Нугуманова А.А., ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЙ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ.....</i>	<i>970</i>
<i>Нурахмедова А.В., ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ ИСТОРИЧЕСКОЙ АНТРОПОЛОГИИ.....</i>	<i>974</i>
<i>Обельчак В.В., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЗАКУПОК</i>	<i>976</i>
<i>Окурокова О.А., Абрамян Н.А., КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....</i>	<i>980</i>
<i>Ооржак В. О., ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА</i>	<i>986</i>
<i>Опутьские К.А., ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА</i>	<i>993</i>
<i>Орел А.В., Раздиков Е.Н., ФОРМИРОВАНИЕ НОВЕЙШЕЙ ПАРАДИГМЫ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ</i>	<i>996</i>
<i>Орлов Е.В., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ШКОЛЕ</i>	<i>1002</i>
<i>Осипов М. А., Сенющенко С. П., ОЦЕНКА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РФ</i>	<i>1008</i>
<i>Осипова О.С., Служаева А.Ю., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРАУДСОРСИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ</i>	<i>1011</i>
<i>Пантелеева А.П., Силина В.С., Сопотова К.А., К ВОПРОСУ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ.....</i>	<i>1015</i>
<i>Панфилова И.И., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СИТУАЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК СБОРНОГО ХАРАКТЕРА.....</i>	<i>1019</i>
<i>Петерс И.А., Шмырёва И.А., ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>1022</i>
<i>Петров М.Г., ИНСТРУМЕНТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>1025</i>
<i>Петрова А.М., РАЙОННЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)</i>	<i>1027</i>
<i>Петропавловская А.В., ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>1029</i>
<i>Пимкина И.А., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ ТОВАРОВ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА</i>	<i>1036</i>
<i>Пирогов Д.Л., Яковенко Я.Ю., ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС КАК ИНСТРУМЕНТ УМЕНЬШЕНИЯ РИСКА В СДЕЛКАХ ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ</i>	<i>1043</i>

<i>Писаренко Е.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ	1051
<i>Писаренко Е.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	1054
<i>Погребная Н.В., Богданова Е.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА	1057
<i>Погребная Н.В., Кондранина М.А., Коробейникова В.В.</i> , ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕЙ ЕАЭС В РАМКАХ ПОЛИТИКИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ	1062
<i>Погребная Н. В., Хохлова Т. Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ	1067
<i>Поршакова А.Н., Акимов М.С., Кульпина С.</i> , СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	1072
<i>Прозорова А. В.</i> , ЛИЗИНГ В АПК ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	1075
<i>Проскуракова В.А., Ружанская Н. В.</i> , ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	1080
<i>Протацкая А.А., Искандаров Р.О., Самойлова К.С., Бесчастнова Н.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	1083
<i>Проценко К.А.</i> , ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВИДЫ, ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ.....	1087
<i>Пятницкий Е.И.</i> , КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА.....	1091
<i>Рева В.В.</i> , К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ РФ И МЕТОДОЛОГИИ БОРЬБЫ С НИМИ	1094
<i>Редько Ю.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	1097
<i>Романенко Е.В., Щукин В.С.</i> , ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	1100
<i>Романенко Е.В., Щукин В.С.</i> , УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	1103
<i>Романов А.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	1106

<i>Ромашко Т.А., Галковский С.В., РАЗВИТИЕ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ</i>	<i>1110</i>
<i>Руденко Е.А., Окорокова О.А., МАРКЕТИНГ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ</i>	<i>1113</i>
<i>Рыбалко А.С., БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКАХ</i>	<i>1117</i>
<i>Сабитова Г.Р., ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЛИДЕРОВ.....</i>	<i>1121</i>
<i>Садриева А.Р., ИМИДЖ КАК ОЦЕНОЧНОЕ ЯВЛЕНИЕ.....</i>	<i>1125</i>
<i>Сайранова Ю.С., ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА.....</i>	<i>1128</i>
<i>Саливанова А.Н., ВАЖНОСТЬ БРЕНДА НА В2В РЫНКАХ</i>	<i>1131</i>
<i>Самарина Т.Н., ФРАНЧАЙЗИНГ В СОЦИАЛЬНОМ БИЗНЕСЕ (НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНЫХ ДЕТСКИХ САДОВ)</i>	<i>1134</i>
<i>Самусенко М., АНАЛИЗ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОПЦИОНОВ ПРИ УСЛОВИИ ТРУДНО ПРОГНОЗИРУЕМЫХ СОБЫТИЙ, КОТОРЫЕ СИЛЬНО ВЛИЯЮТ НА РЫНОК</i>	<i>1141</i>
<i>Сафина Н.А., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ.</i>	<i>1146</i>
<i>Сафина Н.А., УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>1148</i>
<i>Сафина Л.А., ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1150</i>
<i>Севрюгина С.Д., НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>1155</i>
<i>Секлетова Н.Н., Антонян К.А., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>1157</i>
<i>Секлетова Н.Н., Секлетова М.В., ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ</i>	<i>1160</i>
<i>Серебрякова М.Ф., СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОДУКЦИИ ОВОЩЕВОДСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В РЕЖИМЕ САНКЦИЙ.....</i>	<i>1162</i>
<i>Сидорова Н.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА</i>	<i>1165</i>

<i>Силуянова А.Е., Киселёва Н.А., Шапошников Н.А., ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВ НА ЖИЛЫЕ ДОМА БЛОКИРОВАННОЙ ЗАСТРОЙКИ.....</i>	<i>1168</i>
<i>Синицына Н.С., Раздроков Е.Н., ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ЛИЦЕНЗИРОВАННЫХ БАНКОМ РОССИИ.....</i>	<i>1171</i>
<i>Скороходова Л.А., Корякина С.Н., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ МЕГАПОЛИСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....</i>	<i>1174</i>
<i>Слесаренко Д.С., ПРАКТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ УЧИТЕЛЯ –ЛОГОПЕДА ПО РАЗВИТИЮ РЕЧИ У ДЕТЕЙ С АЛАЛИЕЙ, ДИЗАРТРИЕЙ, ДИСЛАЛИЛЕЙ.....</i>	<i>1181</i>
<i>Слюсарев Р.В., Бондарчук О.П., РАЗВИТИЕ КОРРЕСПОНДЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ БАНКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .</i>	<i>1186</i>
<i>Слюсаренко А.А., Дудник Т.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА</i>	<i>1188</i>
<i>Снегирева Е.В., СОДЕРЖАНИЕ И ЦЕЛИ БИЗНЕС-ПЛАНА.....</i>	<i>1192</i>
<i>Соболева К.Т., ОГРАНИЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РОССИИ ИЗ-ЗА ВВЕДЕНИЯ ЭМБАРГО</i>	<i>1199</i>
<i>Солодухина О.И., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ АКТИВОВ.....</i>	<i>1204</i>
<i>Солохина Е.Ю., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ В МЯСНОЙ ОТРАСЛИ</i>	<i>1208</i>
<i>Степанова Л.И., СОЗДАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В МОНОГОРОДАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>1210</i>
<i>Суюмбаева Р.А., Крымшаухалова Ф.С-А., О РОЛИ ФРАНЧАЙЗИНГА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....</i>	<i>1214</i>
<i>Суюмбаева Р.А., Джанибекова Х.М., ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА.....</i>	<i>1218</i>
<i>Сюсюра К.С., К ВОПРОСУ О ПРИОРИТЕТНЫХ ЗАДАЧАХ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ</i>	<i>1222</i>
<i>Таков Р.М., Вылегжанина Е.В., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.....</i>	<i>1227</i>

<i>Тараканов О.В., Кондратьева Л.А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>1236</i>
<i>Тарасюк Е.Д., Бегиян А.Р., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ</i>	<i>1239</i>
<i>Татарова М.А., Захарян А.В., Храмченко А.А., СТРАХОВОЙ РЫНОК РФ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>1244</i>
<i>Темирова Б.Т., ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРИЛОГИИ “МАНАС” С КЫРГЫЗСКОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ</i>	<i>1247</i>
<i>Темякова Т.В., ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ</i>	<i>1254</i>
<i>Тетерева К.Э., ИЗМЕНЕНИЯ В БЮДЖЕТНОМ КОДЕКСЕ И БЮДЖЕТНОМ УЧЁТЕ РФ.....</i>	<i>1257</i>
<i>Тимохина А.С., РАЗВИТИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА.....</i>	<i>1259</i>
<i>Тирская М.А., ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ</i>	<i>1262</i>
<i>Титова Е.В., ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В МЯСНОЙ ОТРАСЛИ</i>	<i>1266</i>
<i>Тихомиров И.В., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РФ И ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ.....</i>	<i>1270</i>
<i>Тихомирова А.М., Банных Г.А., СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРИЁМНОЙ КОМПАНИИ В ВУЗ (НА ОПЫТЕ УРГЭУ).....</i>	<i>1273</i>
<i>Трибуналова И.А., ПУТИ УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА СОХРАННОСТЬЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....</i>	<i>1277</i>
<i>Трусова А.С., ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В США РОССИЙСКИМИ СТУДЕНТАМИ</i>	<i>1282</i>
<i>Удовцева А.С., Носова Т.П., ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>1287</i>
<i>Ульянова В. М., ПРОБЛЕМЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСТИНИЦ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ... </i>	<i>1290</i>
<i>Урманова Г.С., К ВОПРОСУ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....</i>	<i>1293</i>
<i>Усов И.В., БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ: КЛАССИФИКАЦИЯ ТИПИЧНЫХ НАРУШЕНИЙ</i>	<i>1298</i>

<i>Файдрахманова Г.Ф., Давлетова А.А.,</i> ОЦЕНКА СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	1301
<i>Файдрахманова Г.Ф., Рафиков Р.И., Ахмадуллина И.Н.,</i> ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА	1305
<i>Федотова Ю.А.,</i> К ВОПРОСУ О КРИТЕРИЯХ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	1309
<i>Фетисова А. А., Живаева Ю.В.,</i> ТРЕНИНГ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ФЛЕКСИБИЛЬНОСТИ У ПОДРОСТКОВ	1313
<i>Фищенко Р.Р.,</i> СЕМЬЯ И ЕЁ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ.....	1317
<i>Хазиева Г.Р., Протацкая А.А., Искандаров Р.О.,</i> АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ В РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	1320
<i>Хайбуллина Н.И.,</i> МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.....	1323
<i>Хайдукова Д.А.,</i> ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1326
<i>Хамзина О.И., Солдатов Е.С.,</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ	1335
<i>Хамзина О.И., Якупова А.Д.,</i> ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....	1339
<i>Хамуев А.Ш.,</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ.....	1342
<i>Хасанова Л.Р.,</i> ИСКУССТВО УПРАВЛЯТЬ ЛЮДЬМИ.....	1349
<i>Хорсова А.В.,</i> РЕСУРСНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ РЕГИОНОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	1352
<i>Хохлова М.М.,</i> ПРЕДПОСЫЛКИ АКТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	1355
<i>Хрещик В.С., Галковский С.В.,</i> РАЗВИТИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО И ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	1361
<i>Хузина И.И.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1364
<i>Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю.,</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ: ОСНОВЫ ТЕОРИИ	1368
<i>Хухрин А.С., Агнаева И.Ю.,</i> АГРАРНЫЕ КЛАСТЕРЫ III-ГО ПОКОЛЕНИЯ: РАЗВИТИЕ В РЕЖИМЕ С ОБОСТРЕНИЕМ	1377

<i>Цуцкова А.А., ФИНАНСЫ ПРИ ПЕТРЕ I.....</i>	<i>1381</i>
<i>Цыганова Е. А., ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ.....</i>	<i>1385</i>
<i>Цыганова Е. А., МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1387</i>
<i>Чабанюк О.В., Шмелькова А.С., НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТУРИСТСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>1390</i>
<i>Чабанюк О.В., АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ЭВОЛЮЦИОННО- ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА</i>	<i>1393</i>
<i>Чабанюк О.В., Мигунова К.М., АНАЛИЗ И ПОСТРОЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХ МОДЕЛЕЙ В ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....</i>	<i>1398</i>
<i>Чабанюк О.В., Великорецкая М.П., ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ...</i>	<i>1405</i>
<i>Чабанюк О.В., Рябцева И.А., ФУНКЦИИ И ЦЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТУРИЗМЕ.....</i>	<i>1416</i>
<i>Чабанюк О.В., Рябцева И.А., РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА</i>	<i>1428</i>
<i>Чабанюк О.В., ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ</i>	<i>1443</i>
<i>Чабанюк О.В., Великорецкая М.П., СПЕЦИФИКА ТУРИЗМА КАК СЛОЖНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....</i>	<i>1459</i>
<i>Чабанюк О.В., Рябцева И.А., ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА.....</i>	<i>1478</i>
<i>Чабанюк О.В., Анопка Е.Н., Гуцина Ю.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ФОРМИРОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ.....</i>	<i>1500</i>
<i>Чабанюк О.В., Рябцева И.А., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА</i>	<i>1512</i>
<i>Чарахчян К.К., Дохнов И.Н., ВОЗМОЖНОСТИ ДОПОЛНЕНИЯ БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПОРЯДКА ФИНАНСИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ</i>	<i>1528</i>
<i>Черненко И.Н., К ВОПРОСУ ОБ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫХ ГАРАНТИЯХ ПРАВ И СВОБОД ГРАЖДАН</i>	<i>1535</i>

<i>Черненко И.Н., СЛУЖЕБНО - РОЗЫСКНЫЕ СОБАКИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ОПЕРАТИВНО-СЛУЖЕБНЫХ ЗАДАЧ</i>	1540
<i>Чернов Н.В., ЯЗЫК НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.....</i>	1546
<i>Чернова О.А., Голотина В. Ю., МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ПРОЕКТАХ ГЧП.....</i>	1550
<i>Чиждова Л.А., Уханов В.В., ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ.....</i>	1553
<i>Чиждова Л.А., РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	1559
<i>Чмыхова Д.И., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1566
<i>Чубаев А.В., АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ.....</i>	1569
<i>Чувелева Е.А., СИСТЕМНАЯ ПРИРОДА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ.....</i>	1580
<i>Чучайцева А. Л., РОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТА РФ</i>	1603
<i>Чучайцева А. Л., УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ В РОССИИ</i>	1607
<i>Шаброва А.В., СТРУКТУРНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ И СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	1609
<i>Шайдуллова А.И., ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ОТДЕЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	1613
<i>Шайдуллова А. И., ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ЭНЕРГОРЕСУРЫ РОССИИ.....</i>	1616
<i>Шаймарданова Г.М., ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ.....</i>	1619
<i>Шалаев И.А., Артемкин О.Е., Карачковская О.И., СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА</i>	1623
<i>Шатинова Э.Н., Старостина Т.Г., ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</i>	1627

<i>Шаповалова В.Н.</i> , ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВЫДЕЛЕНИЮ ПИЩЕВЫХ ДОБАВОК В ОТДЕЛЬНЫЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ В ЦЕЛЯХ ЗАЩИТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ОТ ИМПОРТА НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	1631
<i>Шаринова Э.Я.</i> , ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА.....	1634
<i>Шарыпова А. С.</i> , К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	1638
<i>Шашнев П.Д., Труфанов С.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	1641
<i>Шварцкопф Н.В.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА МЯСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	1646
<i>Шевырталова В.В.</i> , ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ...	1649
<i>Шептуха К.Ю.</i> , УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1652
<i>Шершнева Е.Ю.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	1656
<i>Ширнова С.А.</i> , СИСТЕМА ОБЪЕКТИВНЫХ РИСКОВ В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОГО РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА	1659
<i>Шиян Е. И.</i> , ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА.....	1666
<i>Шиян Е.И., Татарников Г.О.</i> , ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1669
<i>Шукина Ю.А., Чивикина Е.А.</i> , АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ GK RETAIL ...	1673
<i>Шуман Е.Ю.</i> , БРЕНДИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ	1676
<i>Щеглова Е.В.</i> , ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ОДАРЁННЫХ ДЕТЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ ШКОЛАХ ДАГЕСТАНА.....	1679
<i>Щукина Т. Н., Зюзина Н.Н.</i> , ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ТАКТИКА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ.....	1682

<i>Юдин А. Е., Костина О. В.,</i> НОВАЦИИ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 2017 ГОДА	1685
<i>Ягудина Г.Р., Костина О.В.,</i> ФИНАНСОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	1689
<i>Яковлева А.И.,</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ	1699
<i>Ямалов Р.Р.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА ...	1701
<i>Янгиров И.Р.,</i> ЛИДЕРСТВО В КОЛЛЕКТИВЕ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ТИПЫ	1705
<i>Ярмиева З.А.,</i> СТРЕСС И ЕГО ОСОБЕННОСТИ. СПОСОБЫ И ПРИЕМЫ ПСИХИЧЕСКОЙ САМОРЕГУЛЯЦИИ	1708