электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА и социум

ISSN 2225-1545

№ 8(27)-2016

ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

«Экономика и социум»

http://www.iupr.ru

ISSN 2225-1545

УДК 004.02:004.5:004.9

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

ББК 73+65.9+60.5

Редакционный совет:
Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
СмирноваТ.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 № 8(27) (август, 2016). Сайт: http://www.iupr.ru

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

Ershov V. F.
Dr. (History), professor
Director of the Center for strategy and analysis
Moscow Region State University
Moscow, Russia

ACTIVITY OF CORPORATE ORDANIZATIONS OF THE BANKING COMMUNITY OF RUSSIA IN 1990-2015

Formation of the modern banking system in the present-day Russia, showing all the world-class quality features, is accompanied by formation of civil institutes, which activity is carried out within the framework of the globalizing financial sphere. The banking corporate business culture, which suggests establishment of the new business ethics, implementation of the state of the art banking IT, strengthening of the legal framework, preparation of the highly qualified specialists, has become an important factor of the innovative development of Russian business and economics.

In 1994 there were 2500 banks in Russia, most just beginning to develop their functionality. By the beginning of 2000s, Russian banking system held the third place in the world by the amount banking institutions, following the USA and Germany. A key aspect of its establishment and current activity was development of corporate organizations.

Formation of the banking structures of the new type, focused on financial activity under conditions of liberal market economy is already happening in the late period of the Soviet system, when the ideas of the "perestroika" in the business sphere and social organization begin to dominate, changing the very structure of the national economics.

In August 1989 the Moscow Banking Union was formed in the USSR. It became one of the first corporate public organizations of the Russian banking business. In 1990 the national financial community founded the Russian Banking Union with headquarters in Perm. On March 27th-28th, 1991 Moscow held the Congress of commercial and cooperative banks of the RSFSR, organized by the initiative of the Moscow Banking Union and the Leningrad Banks Association, which decreed to transform the Russian Banking Union into a new structure - the Association of Russian Banks (ARB). At the time of its foundation, the ARB united 65 commercial and cooperative banks, and the leading audit firms, such as Interbank Financial House, Moscow Audit Chamber, International Taxation Center, etc. were also among its members. Foreign banks were also members of the ARB, such as ABN AMRO Bank, Societe Generale - Vostok, Bank Austria, Chase Manhattan International, Bank of China, etc. In 1997 ARB became member of the European Banking Federation and in 2010 - associated member of the International Banking Federation, which includes the leading banking associations of the European Union, USA, Canada, Australia, India, China, South Korea, Japan and SAR.

ARB played a particularly significant role in formation of the new Russian business world, as an important system generating factor, being the leading institutional basis of the national banking community. The Association of Russian Banks accounted among its members over 75% of the banking institutions, which represented over 90% of the joint capital of the then active financial organizations, as well as approximately 90% of all assets of the national banking system. Currently, ARB has 713 members, including 507 credit organizations. In the total, with consideration of the associated members, the ARB has 952 members, of which 615 are financial and credit organizations. Since its foundation ARB accumulated considerable financial resources, overall capital being 470 billion rubles.

Thanks to the ARB's consistent activity, the process of institutionalization of the national financial sector has been intensified: thus, the Association of Russian Banks acted as founder or co-founder of the Moscow Interbank Currency Exchange (MICEX), the National Association of the Mortgage Market Participants, the Moscow Clearing Center and a number of other banking and financial structures. In March 2005, by initiative of the Association of Russian Banks and on the basis of the Federal Law "On credit histories", there was founded the Open joint-stock company National Bureau of Credit Histories (OJSC NBKI), which is currently the largest on Russia's financial market.

By initiative of the ARB and its President G. A. Tosunyan, there was developed and adopted the Code of ethical banking principles.

The Supreme management body of the Association of Russian Banks is the Congress. During the congress sessions of the ARB the problems and perspectives of development of the Russian banking sector is discussed. Thus, the XVI Congress of the ARB adopted the "Strategy for improvement of the competitive ability of the national banking system". On April 5th, 2006, at the XVII Congress of the Association of Russian Banks, there was adopted the perspective Program "Russia's National Banking System 2010-2020".

The topic of the 26th Congress of the Association of Russian Banks held in April 2015 was "Anticrisis tactics and strategy: interaction between banks and regulating authorities".

ARB management is constructively cooperating with the Central Bank of Russia, taking part in the meeting with its Chairman, Elvira Nabiullina on a regular basis. On November 7th, 2013, by initiative of the Association of Russian Banks, there was held a meeting of the Bank of Russia's management and heads of banks, where matters concerning regulation of the credit organizations' activity by the Bank of Russia were discussed, in particular, matters concerning enactment of the consumer credit law, application of the Bank of Russia's Regulation №254-P "On the procedure of formation by the credit organizations of reserves for possible losses associated with loans, credits and debts attributed to the same category", the transfer to Basel III and the possible differentiated approach to the contributions made in the deposits insurance system.

Along with the ARB, the Russian banking community also created a number of other corporate organizations.

On December 13th, 1990, heads of 37 commercial banks founded on the basis of the former territorial offices and branches of the Promstroybank USSR and its 13 regional administrations, signed the Foundation agreement of the Russian Association of Joint-stock commercial, industrial and construction banks "Russia", which, essentially, became the first nationwide banking union. The concept of the Association of banks "Russia" suggested its nationwide status, which was also assisted by the wide geographical spread of the organization's structures.

The August financial crisis (default) in 1998 made a considerable impact on the process of institutionalization and activity of the Association. In 1999 it was renamed into the Association of regional banks of Russia (Association "Russia"). Presently, the Association of regional banks of Russia has over 450 participants, among which there are large system generating credit institutions of national scale, leading banks with foreign participation, small and middle regional banks which carry out their activity all over the Russian Federation territory.

The Association of regional banks expresses the opinion of not only a certain group of financial institutions, but also of a considerable share of the national banking community, and its activity is primarily aimed at development of the whole financial services market. On the XXIII Annual general meeting of members of the Association of regional banks of Russia, there was adopted the "Concept of development of the banking system of Russia till 2020", which is the result of many years of fruitful work of experts, representatives of credit organizations, economics scientists, etc.[3]

By initiative of the Association, there have been founded and actively carry out their activity the International Coordination Council of the banking associations of the CIS countries, the Central and Eastern Europe, the Public Council of Information Policy in the Financial and Banking Sphere of Russia [1].

Russian banking community discusses a wide array of issues concerning strategic development of the banking system and specific business projects in corporate clubs, during regular conferences and forums of international, national and regional scale.

In 2008, by initiative of the ARB, there was founded the National Banking Club, which became one of the leading institutional structures of the Russian banking community, forming the business environment and positive intracorporate situation of the national financial world.

Corporate events, as well as scientific disputes, presentations of perspective financial development projects are held by the Club of heads of banking PR and advertisement services.

Russian specialists in the area of banking management and technologies actively participate in the International banking club "Analytics without borders", etc..

The current development problems of the modern banking system of Russia are considered during meetings of the All-Russian Banking Council.

In October 2002, in Moscow, Russian banking unions, represented by their heads, have signed the "General agreement on consolidation of banking unions for

development and strengthening of the banking system", in which, inter alia, the strategic goal was formulated: formation in Russia of a stable, sustainably developing banking system, trusted by the Russian citizens and the state, as well as the world financial community. The General agreement also specifically pointed out that an efficiently operating banking system is a vital attribute of the national sovereignty of Russia, and, at the same time, a factor of further modernization development of the market economy.

In September 2013, in Moscow, by initiative of a number of Russian and foreign banking structures, in accordance with the objectives and tasks of the Shanghai Cooperation Organization (SCO), there was founded the Non-commercial partnership "Financial and banking association of the Shanghai Cooperation member states" (NP "FBA SUSSh"), which founding members were the Association of regional banks of Russia, the Financial and banking council of the CIS, Association of financiers of Kazakhstan, Association of banks of the Republic of Kazakhstan, Association of banks of the Tajikistan, Financial Corporation MKPP LLC, SCO Business Club.

A special trend of activity of private organizations of the banking world of Russia is ensuring safe activity of the financial structures.

In December 1995, the Association of Russian Banks (ARB) have concluded with the Ministry of Internal Affairs of Russia the "Agreement between the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation and the Association of Russian Banks (ARB) concerning cooperation for interbank safety assurance", in which both parties have agreed to provide mutual assistance in prevention and disclosure of criminal offences concerning financial means of the banks and their clients [2].

In 2009 the first Urals Forum "Information Security of Banks" was held. It was a representative interbank conference which quickly outgrew the regional framework and acquired the status of a central business event for the whole sector of information security and payment systems. In February 2016, in Bashkortostan, with the official support of the Bank of Russia, there was held the regular VIII Urals Forum "Information Security of the Financial Sphere".

The key task of further development and improvement of the national banking system is the matter of training highly qualified bank employees, financial management specialists. Certain Russian banking structures have acquired the experience of financial management abroad, working as part of the management structures of western banks. The Banking Institute founded in 1996 by initiative of the Association of Russian Banks is currently the leading private educational institution in the Russian Federation for further professional training of banking specialists. The Banking Institute is the leading banking educational services provider. It offers over 100 different training programs, seminars, study courses, foreign internship, corporate events on a monthly basis. The Institute is a full member of the European Banking Training Network (EBTN). On the basis of multiple requests from Russian financial organizations, as well as of the ARB proposal, in 2009 the Banking Institute shifted to the system of training availability for all national banks interested in professional growth of their staff.

The banking system of Russia is currently undergoing transformation which strategic purpose is creation of the state of the art financial sphere corresponding with the world class quality standards [4].

References:

1. Association of regional banks of Russia. URL: www.asros.ru/ru/about
2. Sidorov V. B. Banking security and crime in Moscow // Bankovskoe delo. – 1998. – № 9 (45).
3. The concept of development of the banking system in Russia till 2020. Association of regional banks of Russia/ URL: www.asros.ru/ru/about
4. Tikhonkov K. S. Strategy of development of the banking system of Russia: modern trends, world experience and modernization directions. M., 2012. P. 5.

LD Huseynova, Candidate of Philology
Dagestan State University
Russia, Republic of Dagestan, Makhachkala
Kadilaeva PM, 1st year master student of Economics
Management department
Dagestan State University

ON WORLD HERITAGE SITE BY UNESCO

Annotation. *The article examines the problem of protection of rare natural areas and unique cultural monuments, that are the heritage of UNESCO world organization. A quantitative analysis of World Heritage sites and their typology are described.*

Keywords: *World Heritage sites, UNESCO, the ecosystems, rare natural areas.*

Today the salvation of rare natural areas is a fairly urgent problem for the entire world community. This is connected with the annual decrease in primary forests areas, destruction of unique ecosystems, pollution of freshwater reservoirs. Scientists all over the world are looking for the ways of saving and preserving, untouched by man corners on the Earth. A variety of actions are held, scientific and public organizations focused on preserving unique ecosystems for us and for future generations are created.

The purpose of the UNESCO Convention is to attract the international community efforts to preserve the unique cultural and nature sites.

In order to carry out its mandate, UNESCO performs five principal functions:

• Prospective study of what forms of education, science, culture and communication will be needed in the world tomorrow?

• Advancement, transmission and sharing of knowledge: primarily based on scientific research, training and teaching.

• Regulatory activities: the preparation and adoption of international acts and binding recommendations.

• Providing expert's services to Member States for their policy making in the sphere of their projects development.

• Exchange of specialized information. [4]

Russia, undoubtedly, is saturated with unique and untouched by economic activities natural systems.

There are 26 natural and cultural items that have the status of World Heritage sites (WHS) in our country today. And it is 2,5 % of the total number of the objects in the world. Here are some of them:

• Lake Baikal
• Volcanoes of Kamchatka
• Golden Mountains of Altai
• Western Caucasus
• The natural reserve complex "Wrangel Island"
• The Moscow Kremlin and the Red Square
• Historic Centre of Saint Petersburg and Groups of Monuments related with it.
• Kizhi Pogost
• Citadel, Ancient City and Fortress Buildings of Derbent. [3]

Fig. 1. Types of cultural UNESCO WHS in Russia, units.

16 objects out of 26 belong to the "cultural" category, 10 - to the "natural" objects. The structure of the types of cultural WHS in Russia are shown in Fig. 1. A large part of them occupy the temple complexes.

In 2015 the leading positions in the number of UNESCO WHS occupied Italy, China and Spain. Russia was on the 4th place in the list. (Fig. 2)

Listed WHS, are significantly different in size from the area less than 1,000 hectares (reserve "Vallée de Mai" in the Seychelles, which occupies only 19.5 hectares) to such vast areas as a complex of mountain parks and reserves on the border of Alaska and northwest of Canada (9.8 mln. ha.), lake Baikal with the surrounding national parks and reserves (8.8 mln. ha), Galapagos Islands (about 8.77 million. ha,

Fig. 2. The countries - leaders in the number of UNESCO WHS, units.

including - 8 million hectares of adjacent waters). As for Russia, it makes full use of the potential of its large area: 3 out of 5 of its sites are more than 3 million hectares in area, and "Lake Baikal" is the second on the list in its size.

At the 38th session of the World Heritage Committee, held in June 2014 in Doha (Qatar) 26 new sites were added to the list of theWHS, 21 of them have cultural criteria, 4 - natural, 1 - multimodal and 4 - the advanced.

In March 2016 the list of WHS consists of 1031 objects. It includes 802 cultural, 197 natural and 32 mixed sites. (Fig. 3). [5]

The objects are located on the territory of 163 member countries that signed the Convention of the World Cultural and Natural Heritage protection. Countries, where the World Heritage sites are situated bear the responsibility of their preservation.

Fig. 3 Types WHS UNESCO world, units.

WHS status is very attractive in terms of obtaining a number of advantages in the environmental context, and in terms of the full support of the territories inscribed in the World Heritage List. The Convention provides wide opportunities in the legal, informational and economic fields, relations and contacts that are developing and improving for more than thirty years.

Main advantages:

• additional guarantees of safety and integrity of unique complexes;

• the increasing prestige of territories and institutions that control them;

• popularization of the included in the list objects;

• development of alternative forms of nature management (ecotourism);

• organization of monitoring and control of the conservation conditions of natural objects.

Fully respecting the sovereignty of States and not prejudicing the rights of property provided by national legislation, the States Parties of this Convention recognize that the protection of World Heritage - is the duty of the whole international community. UNESCO helps to strengthen the capacity of developing countries, particularly in the field of fundamental and natural sciences, engineering and technologies. In cooperation with various agents-donors UNESCO gives advises and provides technical assistance to governments in order to enable them to develop and implement effective policy and strategy in the field of science and technology.

List of references:

1. The Constitution of UNESCO // Key United Nations documents on education, science and culture. - Paris: UNESCO, 2006 - 8 pp.
2. A.T. Belekova. The main directions of UNESCO's action at present stage // Bulletin of the Tomsk State University, 2007. - № 305. - S. 26-28.
3. Utko EV, Shumikhina OV The treasures of mankind. All the 962 UNESCO World Heritage Site. - M .: Eksmo, 2013. 536 p.
4. www.unesco.ru
5. www.vesti.ru

Агафонцева К.А.
студент, 3 курса
институт «Экономики и управления»
«Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева»
Россия, г. Самара

УЧЕТ РАСХОДОВ НА СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Аннотация. Правильность отражения в учете застройщика полученных доходов и осуществленных расходов по созданию объектов недвижимости оказывает существенное влияние на формирование финансового результата и определение налогооблагаемой прибыли. Основой данной статьи является рассмотрение нормативно-правовых документов, регламентирующих учет расходов на страхование ответственности застройщика. Проводится анализ существующих способов бухгалтерского учета расходов на страхование ответственности застройщика.

Ключевые слова: отражение расходов в бухгалтерском учете, страхование гражданской ответственности застройщика, долевое строительство.

Annotation. The correctness of recording the developer of revenues and expenditures on the creation of real estate has a significant impact on the financial result and the definition of taxable income. The basis of this article is to review

normative legal documents regulating the accounting of expenses on insurance of responsibility of the developer. The analysis of existing methods of cost accounting liability insurance builder.

Keywords: the recording of expenditure in accounting, liability insurance builder, shared construction.

С 1 января 2014 года вступила в действие статья 15.2 Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Застройщик до государственной регистрации договора, заключенного с первым участником долевого строительства, за свой счет обязан осуществить страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение им обязательств по передаче жилого помещения по договору. Чтобы застраховать свою ответственность, законодатель предложил застройщикам следующие варианты: 1) вступить в общество взаимного страхования ответственности застройщиков; 2) заключить со страховой организацией договор страхования гражданской ответственности застройщика.

Так как страхование гражданской ответственности является обязательным для всех застройщиков, остается открытым вопрос правильности отражения расходов на обязательное страхование ответственности в бухгалтерском учете. Существуют следующие нормативно-правовые документы, которыми руководствуются бухгалтеры при отражении указанных операций в учете:

Согласно п. 18 ПБУ 10/99 расходы признаются в том отчетном периоде, в котором имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утвержденными приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н, расчеты по страхованию имущества организации по договорам, в которых организация выступает страхователем, отражаются на субсчете "Расчеты по имущественному и личному страхованию" счета 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

Ранее при квалификации расходов застройщика общепринятой являлась ориентация на Методику определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации МДС 81-35.2004 согласно которой должна составляться смета на строительство. Согласно п.9.9 Методики в смету включались средства на покрытие затрат по страхованию строительных рисков. Однако с 16 июня 2014 года упоминание о страховых платежах из МДС 81-35.2004 исключено приказом Минстроя России №294/пр. Официальных разъяснений по порядку учета в связи с этим пока нет.

В инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности предприятий, утвержденная

приказом Минфина СССР от 1 ноября 1991 г., №56 была закреплена квалификация предоплаты долгосрочных услуг в качестве расходов будущих периодов, но она отменена в 2001 году.

На сегодняшний день допустимы следующие варианты бухгалтерского учета:

- В случае если застройщик выбирает взаимное страхование, взносы, уплачиваемые при вступлении в общество взаимного страхования, следует признать в расходах на момент получения свидетельства о членстве, так как их учет в составе авансов никак не обоснован.
- Также застройщик может заключить договор со страховой компанией. При данном способе страхования на сегодняшний день практика предполагает два варианта учета:

1. Учет выплаченных страховщику сумм в составе выданных авансов. Услуги по страхованию считаются предварительно оплаченными, так как договор заключается на определенный срок, а в случае его досрочного расторжения сумма к возврату будет определена исходя из оставшегося срока действия договора. При этом признание данных расходов осуществляется за фактические дни действия договора страхования.
2. Единовременное признание суммы затрат на страхование на дату получения страхового полиса. В этом случае следует исходить из того, что до наступления страхового случая задолженность страховщика перед страхователем отсутствует. Более того, при страховании ответственности застройщика такая задолженность никогда и не возникнет, так как выгодоприобретателем по договору страхования изначально является дольщик. Поэтому вести речь о какой-либо дебиторской задолженности нецелесообразно.

Учитывая специфику деятельности застройщика возможны следующие варианты отражения на счетах бухгалтерского учета рассматриваемых расходов на страхование:

1) учет в составе расходов на строительство (на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы»);

2) учет в составе затрат на содержание застройщика (на счете 26 «Общехозяйственные расходы») с последующим отнесением на счет 08. А если в договоре долевого участия выделена сумма вознаграждения застройщика, то с последующим отнесением либо сразу на счет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж», либо с отнесением на расходы, связанные с оказанием таких услуг (сначала на счет 20 «Основное производство», затем на счет 90).

Страхование ответственности застройщика является обязательным, и до настоящего времени нормативно-правовые документы, регламентирующие отражение в бухгалтерском учете расходов на страхование ответственности застройщика еще не приняты. До того момента, пока не будет создана методика отражения вышеуказанных расходов, организация должна самостоятельно решить, относить рассматриваемые затраты к текущим

расходам (и признать их единовременно), либо равномерно распределять их между расходами следующих отчетных периодов в течение всего срока действия договора страхования и закрепить способ учета расходов на страхование в учетной политике застройщика.

Агафонцева К.А.
студент, 3 курс
институт «Экономики и управления»
«Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева»
Россия, г. Самара

ПОНЯТИЕ «ИНТЕЛЛИГЕНТНОСТЬ» В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация. Эффективность в сфере современных деловых коммуникаций зависит от наличия и степени развитости ряда качеств личности, таких, как: компетентность и организованность, самообладание и предприимчивость, широта и быстрота мышления, коммуникабельность и интеллигентность. Они в равной мере важны и значимы, однако в данном исследовании основное внимание уделено интеллигентности - качеству, которое нечасто встречается в современной российской действительности.

Ключевые слова: интеллигентность, деловые коммуникации, образованность.

Annotation. Efficiency in today's business communication is dependent on the presence and degree of development of a number of personality traits such as competence and organization, self-control and enterprise, the breadth and speed of thinking, communication skills and intelligence. They are equally important and significant, but in this study focuses on the intelligence - the quality of which is not often found in modern Russian reality.

Keywords: intelligence, business communications, education.

Интеллигентность представляет собой сплав умственных и этических достоинств человека в их высшем воплощении и проявляется в широте и глубине эрудиции человека, в сложной организации внутреннего мира. При этом интеллигентность включает в себя сложный комплекс нравственных качеств и свойств, где образование является одним из элементов. Понятие «интеллигентность» в этическом аспекте предполагает терпимость характера, уважение к культуре, надежность слов и благородство поступков. С интеллектуальной позиции интеллигентность выражается в искреннем интересе к разного рода гуманитарным знаниям и искусству, а также умении самостоятельно мыслить.

Одно из определений интеллигентности дано Д.С. Лихачевым в статье «Вокруг разговоров об интеллигентности»: «Что такое интеллигентность, культурность человека? Знания, эрудиция, осведомленность? Избавьте человека от всех его сведений, лишите его памяти, но если он при этом

сохранит умение понимать людей иных культур, понимать широкий и разнообразный круг произведений искусства, широкий круг чужих идей, если он сохранит навыки «умственной социальности», сохранит свою восприимчивость к интеллектуальной жизни, — вот это и будет интеллигентный и культурный человек. Способность к приобретению знаний – это тоже интеллигентность». Таким образом, интеллигентный человек – это тот, кто на протяжении всей своей жизни стремится к саморазвитию. Но являются ли в этом случае понятия «образованность» и «интеллигентность» синонимичными? Значит ли это, что всякий человек, имеющий высшее образование, интеллигент? Жёсткой зависимости между высшим образованием и интеллигентностью не существует: наличие одного совершенно необязательно влечет за собой другое.

Ярким образом интеллигентного человека в русской литературе является Егор Полушкин, герой повести Б. Васильева «Не стреляйте в белых лебедей». Егор — человек простого происхождения, но повышенной, говоря словами автора, «сверхнормативной нравственности». Он влюблен в природу, ему свойственна поэтичность чувств, способность сопереживать. Егор удивительно восприимчив ко всему прекрасному, любую работу он привык выполнять добросовестно, ко всякому делу подходить творчески. Он пытается разбудить в людях тягу к доброму и прекрасному, следовательно, и дремлющую в некоторых совесть. Вера в исправление людей добром, в возможность нравственного совершенствования руководит всеми поступками главного героя. Таким образом, Егор, будучи необразованным, тем не менее, является интеллигентной личностью.

Чтобы выяснить, что для современных студентов значит понятие «интеллигентность», был проведен опрос по следующим параметрам.

1. *Какими качествами, по Вашему мнению, должен обладать интеллигентный человек?* 19% опрошенных студентов считают, что интеллигентный человек, прежде всего, должен быть образованным, 18% респондентов считает, что он должен быть вежливым, 16% - воспитанным. Лишь 4 % опрошенных студентов считают, что он должен обладать богатым духовным миром и 3 % - честным. Т.о., большинство соотносят интеллигентность с образованностью, что не совсем соответствует определению интеллигентности.

2. *Считаете ли Вы себя интеллигентным человеком?* 46 % опрошенных студентов считают себя интеллигентными людьми. 32% не причисляют себя к кругу интеллигентных людей. 18 % лишь отчасти могут назвать себя интеллигентными. 4 % респондентов затруднились ответить. Можно сделать вывод о том, что большинство студентов, получающих высшее образование, считают себя интеллигентными.

3. *Есть ли среди Ваших знакомых интеллигентные люди?* 97 % опрошенных утверждают, что в их окружении есть интеллигентные люди.

4. *Какое слово будет являться антонимом к слову «интеллигентный»?* 31% опрошенных считают, что антонимом является прилагательное

«некультурный», 28% - «невежественный», 22% - «невоспитанный», 19% - «необразованный».

По результатам опроса можно заключить, что студенты - новое поколение деловых людей - не имеют четкого представления об интеллигентности. А для успешной модернизации экономики России нужны не просто высококвалифицированные, а именно интеллигентные специалисты, способные взять на себя ответственность не только за судьбу предприятия, но и всей страны. Повышенную агрессивность современного бизнеса, пренебрегающего общечеловеческими ценностями, следует смягчать развитием культуры отношений. Интеллигентность должна стать неотъемлемой частью деловых коммуникаций, поскольку возвращает людям человеческий облик и способность к созидательному труду на общую пользу.

Алексеева В.П.
студент 1 курса
факультет «Мировая экономика»
Россия, г. Краснодар

ПЕРЕНЯТИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ И ЭКОНОМИИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В данной статье будет рассмотрена проблема загрязнения окружающей среды, проблемы размещения, а также утилизации ТБО. Во многих зарубежных странах уже справились с этой проблемой, что позволяет в наших условиях применить их опыт. Мы докажем, что ТБО - это не просто мусор, а способ приносить прибыль и пользу обществу.

Ключевые слова: утилизация ТБО, экология, электроэнергетика, переработка, вторичное сырье.

In this article we consider the problem of environmental pollution, the problems of placement and disposal of solid waste. In many foreign countries have coped with this problem, which allows our environment to apply their experience. We will prove that solid waste is not just rubbish, but a way to make a profit and benefit society.

Key words: recycling, solid waste, ecology, energy, recycling, secondary raw materials.

Краснодарский край расположился на самой южной приграничной части РФ и имеет целый ряд уникальных для нашей страны природно-географических и геополитических характеристик. Естественными границами региона являются: на юго-западе - воды Черного моря, на северо-западе - воды Азовского моря. Удачное географическое положение предопределяет успешное развитие региона в транспортном секторе, сельском хозяйстве, пищевой промышленности и туристическо-рекреационной отрасли. В рейтинге инвестиционной привлекательности регионов Министерства экономического развития Краснодарский край в 2014

году занял 1ое место. Но несмотря на успешное развитие края, его не обходит проблема утилизации мусора.

По данным информационно-аналитической системы «Региональный кадастр отходов производства и потребления» на территории Краснодарского края расположено 295 санкционированных и несанкционированных свалок общей площадью 1020,0 Га. Ежегодно муниципальными образованиями края ликвидируется до 1000 стихийных свалок.

На территории края действуют около 160 предприятий, осуществляющих деятельность по сбору и вывозу бытовых отходов. Для сбора и вывоза ТБО задействовано более 930 единиц специализированной техники предприятий различных форм собственности. В населенных пунктах края организовано более 12,0 тыс. единиц контейнерных площадок, задействовано около 60,0 тыс. штук контейнеров для сбора твердых бытовых отходов. Но даже это не помогает справиться краю с мусором.

В крае существует 8 крупных санкционированных свалок, это:

1) свалка ТБО Абинского городского поселения;

2) свалка ТБО Адлерского городского поселения (Большой Сочи);

3) свалка ТБО Муниципального образования город-курорт Анапа (хутор Красный);

4) свалка ТБО Муниципального образования город Краснодар (хутор Копанской);

5) свалка ТБО Муниципального образования город Краснодар (центральный округ);

6) свалка ТБО Крымского городского поселения;

7) свалка ТБО Верхнелооского сельского округа (Большой Сочи);

8) свалка ТБО Туапсинского городского поселения.

Более глубже мы рассмотрим три свалки с самой большей площадью и ростом динамики.

Первая свалка – Свалка ТБО Абинского городского поселения. На снимке 2010 г. видно, что на расчищенной территории начинают размещать мусор, ее площадь составляла 1,17 га. К 2015 г. разросшаяся более чем в два раза свалка приобретает обустроенный вид: появляются ангар для тяжелой техники и ограждение, обеспечивающее пропускной режим на объект.

Дата съемки	Площадь, га	Изменение площади, %	Периметр, км
03.09.2010	1,17	—	0,77
21.09.2015	2,58	2,58	0,79

Вторая свалка Свалка ТБО Муниципального образования город-курорт Анапа расположена в районе хутора Красный. За 12 лет общая площадь свалки увеличилась почти в 3 раза — с 9 до 26 га (табл. 3). Наиболее значительное увеличение произошло в период с 2006 по 2011 г. Участки, занятые отходами, имеют сложную конфигурацию, поэтому периметр свалки изменялся в последние годы от 2,61 до 2,88 км.

Дата съемки	Площадь, га	Изменение площади, %	Периметр, км

05.02.2003	9,03	—	1,32
04.04.2005	11,77	107	2,61
01.07.2006	11,02	122	1,48
03.09.2011	20,2	172	2,88
10.02.2015	25,98	129	2,56

И третья свалка - это свалка города Краснодара вблизи хутора Копанской представляет особый интерес. Снимки этой крупной свалки в муниципальном образовании город Краснодар отражают общую динамику роста ее площади в 2003–2015 гг. с 15,8 до 27,2 га

Дата съемки	Площадь, га	Изменение площади, %	Периметр, км
13.10.2003	15,83	—	1,57
27.04.2011	27,24	114	2,04
15.07.2010	23,91	151	1,95

Таким образом, данные, представленные на космических снимках сверхвысокого пространственного разрешения, позволяют надежно идентифицировать свалки ТБО и оценить их многолетнюю динамику роста в регионе. Что позволяет выявить динамично развивающуюся проблему размещения и утилизации ТБО в Краснодарском крае. Проблема с накоплением ТБО касается не только Краснодарский край и Россию в общем, но и другие страны. Рассмотрим, как с этой проблемой справляются другие страны.

«Революция переработки», вот как называют происходящее в Швеции, так как уровень переработки мусора здесь достигает почти 100%.

Скандинавская страна стала настолько хороша в переработке отходов, что они стали импортировать мусор из других стран - Великобритании, Италии, Норвегии и Ирландии, чтобы обеспечить 32 электростанции, работающие на основе сжигании отходов.

Перед тем, как отходы заберут грузовики на электростанции, мусор фильтруется в домах и на предприятиях для того, чтобы разделить органические отходы и бумагу из корзин для бумаги, а любые предметы, которые могут быть восстановлены и повторно использованы, извлечены. Электростанции на основе сжигания отходов работают путем загрузки мусором печей, сжигая который, получает пар, который используется для вращения генератора турбины, который производит электроэнергию. Это электричество затем направляется в национальную сеть и распределяется по всей стране

Переработка и сжигание превратились в эффективные методы управления отходами, помогая стране резко сократить количество мусора, попадающего на свалки. Эти усилия также помогают снизить зависимость от ископаемых видов топлива. «Хороший пример: три тонны отходов содержат

столько энергии, сколько тонна мазута, так что в отходах достаточно энергии», говорит Горан Шкогланд (Göran Skoglund) представитель Öresundskraft, одной из ведущих энергетических компаний страны.

Процесс сжигания мусора, по мнению многих людей, не настолько экологичен, как кажется. Критики утверждают, что большое количество загрязнений и токсинов отправляются прямо в воздух, но это далеко не так. Мусоросжигательные заводы имеют высокую степень очистки, а именно 99,9% дыма состоит из двуокиси углерода и воды, которые являются совсем безвредными для человека. Но даже этот дым пропускают через сухой фильтр и воду для большей безопасности.

По мимо мусоросжигательных заводов существуют и другие способы борьбы с мусором. Например такие как: специальные автомашины собирают по городу электронику, опасные отходы и химические вещества. Фармацевты принимают неиспользованные лекарства, оставшиеся дома. Мебельщики собирают старые шкафы, диваны и прочее и отвозят на переработку в пункты приема на окраине города.

Один из способов переработки пищевых отходов, это по мере накопления в семьях их вывозят в специальные места для переработки или компостирования. Местные муниципалитеты поощряют потребителей так делать, они считают: использование материалов второй раз означает, что энергии на создание нового продукта с полученного сырья будет меньше. К тому же, из пищевых отходов получают биогаз, на котором ездят автомобили для сбора мусора.

Согласно шведским законам, производители отвечают за все расходы, связанные со сбором, переработкой или утилизацией своей продукции.

Также в качестве страны, с эффективно борющейся с мусором, можно назвать Китай.

В день главный город Поднебесной выбрасывает до 12 т. тонн мусора, в год - около 5,5 миллиона тонн. Таким количеством отходов можно насыпать курган высотой более 40 метров и площадью 36 гектаров.

Одним из популярных способов борьбы мусором- это его сортировка. Если в 2004 году переработке в той или иной степени подвергалось 50% мусора, то в нынешнем году этот показатель возрос до 98%.

Также в Китае для облегчения сортировки существуют автоматы, которые взамен на пустую пластмассовую или стеклянную тару выдает билет на общественный транспорт.

Не обошло Китай и Популярность "мусорной энергетике", которая принесла хорошую экономическая эффективность - предприятие получает деньги не только за продажи электричества. Мусорным электростанциям также платят за утилизацию городских отходов муниципальные власти.

Так популярен заграницей как в европейской, так и восточной части «мусорная энергетика». Почему бы не применить ее к нам?

Для начала давайте представим как будет выглядеть завод.

Где под 1-парковка для мусорных машин. На парковочной зоне

одновременно смогут разместиться более сотни мусорных машин. На ней водители смогут оставить свои автомобили на ночь или на время обеда, также если подъездные пути к сортировочному центру будут заняты. 2- сортировочный центр. Непосредственно в сортировочном центре будет происходить сортировка сырья на отправку на сжигания или на переработку во вторсырье. 3- котельные. В котельных оставшаяся масса отходов выгруженная с сортировочного конвейера в прессованном состоянии отправляются на сжигание. Процесс сжигания происходит по технологии «кипящий слой», 4- административное здания. Административное здание будет состояние из двух этажей. На первом будут расположены столовая, санитарные комнаты, раздевалки и комнаты отдыха для рабочего персонала. На втором этаже будет расположен административный персонал (бухгалтерия, отдел персонала, логистики и др), 5 – контейнеры. В контейнерах будут располагаться остаточные материалы после сжигания такие, как зола. Золу также можно будет переработать во вторсырье.

Происходить это будет следующим образом:

• мусоровозы разгружают сразу на подающий наклонный конвейер

• отходы поднимаются по подающему конвейеру на второй этаж и попадают на сортировочный конвейер

• на сортировочном конвейере в ручную отбираются полезные фракции (макулатура, ПЭТ бутылка и др.) и направляются через воронки в корзины расположенные на первом этаже, оставшаяся масса отходов выгружается с сортировочного конвейера в пресс-компактор расположенный на улице с торца здания, где отходы уплотняются и в пресс-контейнере отправляются на сжигание

• отсортированное вторсырье накапливается на первом этаже в специальных корзинах и контейнерах, то, что подлежит прессованию прессуется на прессе в кипы

Все то что не возможно отнести во вторсырье, отправляется на сжигание.

В энергетической практике во всем мире сжигание твердых низкокалорийных топлив в используется система кипящий слой, когда само топливо набрасывается на толщу инертного материала, разогретого до достаточной высокой температуры и «бурлящего» под напором подаваемого из подрешеточного пространства воздуха через множество отверстий в решетке. Каждая технологическая линия оснащена четырехступенчатой очисткой уходящих газов.

Средней норме ТБО на человека 260-300 кг/год, При населении Краснодарского края 5 514 250 человек и то ежегодный выброс мусора в Краснодарском крае составит за год 1433705-1654275 т/год. При термической переработке 1 т коммунальных отходов будет получено электроэнергия – 0,45-0,55 МВт/ч.Вследствие чего можно рассчитать, что выработка завода будет составлять 3186011,11-3676166,67 МВт/ч в год, что в 3 раза больше краснодарской ТЭЦ.

При этом наибольший природоохранный эффект от замены традиционных видов топлива на горючие фракции отходов проявляется в 78%-м сокращении выбросов газообразного диоксида серы и 13%-м сокращении выбросов пыли.

Приблизительная стоимость сортировочно-перерабатывающего комплекса составит около— 90 млн.руб, где стоимость автопарка составит 30млн, з/п 18 млн, строительство и обслуживание 32млн. руб

Приблизительный срок окупаемости 4 года.

Конечно, проект требует крупных денежных вложений и имеет низкую окупаемость, но так как он носит масштабный эффект, то можно понадеяться на региональное субсидирование проекта.

По мере роста объемов производства и роста благосостояния жителей планеты удельная масса отходов на каждого жителя растет и в скором времени может достигнуть массы в 600-700 кг/чел. в год. Справиться с задачей возврата подавляющей части отходов в сферу полезного повторного использования – одна из важнейших задач человечества. Решение этой задачи возможно при круглогодичном сжигании ТБО на предприятиях по их термической переработке.

Ахмедов Д.С., к.э.н.
Россия, г. Тольятти

БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ВЕРА В БОГА

Цель статьи показать (на примере опыта Тайваня) возможный путь повышения благосостояния населения России и снижения неравенства по доходам между гражданами. Кроме того, выявлено отсутствие противоречий предлагаемого пути с верой в Бога. В статье затронуты вопросы рождаемости, материнского капитала, пенсионной системы, выборов глав административных образований.

Ключевые слова: коэффициент Джини, рождаемость, материнский капитал, пенсионная система, выборы.

The goal of the article is to show (with the use of Taiwan experience) a possible way to increase the welfare of the Russian people and to decrease the inequality between the citizens. Furthermore, no contradiction of the proposed way with the faith in God is identified. The article touches upon the issues of birth-rate, maternity capital, the pension system and the election of heads of administrative units.

Key words: Gini coefficient, birth-rate, maternity capital, pension system, elections.

«Согласно данным Росстата, непрерывное сокращение доходов россиян продолжается 21 месяц подряд. В последний раз их прирост в годовом исчислении отмечался в октябре 2014 года.» [1]

Текущая экономическая ситуация в России оставляет желать лучшего. Причину бедственного положения населения объясняют внешними факторами (падение цен на энергоресурсы, санкции). Снижаются реальные

доходы населения, растет численность людей за чертой бедности, а теперь и социальное неравество. Причем 8,3 млн бедных появилось только в начале 2016 года (см. ниже)!

«По данным Росстата, в первом квартале 2016 года за чертой бедности жил каждый шестой россиянин (15,7% от общей численности населения России). Общая численность людей с доходами ниже прожиточного минимума в России составляла к концу марта 2016 года 22,7 млн человек, что на 8,3 млн больше, чем было в конце 2015 года.

В начале августа Росстат впервые с начала нынешнего кризиса зафиксировал рост неравенства доходов населения. По официальным данным, доля доходов 20% самого бедного населения в России сократилась в первом полугодии на 0,1 п.п. (до 5,6% по сравнению с 5,7% годом ранее), а доля доходов 20% наиболее обеспеченных граждан увеличилась на 0,2 п.п. (с 45,7 до 45,9%).» [1]

Очевидно, что почти двулетнее снижение реальных доходов населения, само по себе негативный фактор, приводящий к росту социальной напряженности. Удивительно, но люди не выходят массово на улицы. «Спусковым крючком» может послужить рост социального неравенста, зафиксированный Росстатом в начале августа 2016.

Российский народ исторически готов терпеть невзгоды, но сообща, во имя общего блага. Если же ты едва «сводишь концы с концами», а твой сосед богатеет, то такое положение дел явно не может долго продолжаться. Что следует за неприниманием «низов» политики «верхов» общества мы очень хорошо знаем из российской истории.

Что предпринять Правительству? Есть ли в мире страны-образцы роста доходов населения и одновременно справедливого их распределения?

Таким образцом может быть Тайвань (провинция Китая). ВВП Тайваня на душу населения постоянно растет. С 4057 USD в 1980г. до 46783 USD в 2015г. [http://www.economywatch.com], при этом распределение доходов находится на самом «справедливом» уровне. Коэффициент Джини для Тайваня приближался к 0,3 в 1980-е годы. Ни одна не-социалистическая страна мира не могла похвастаться таким равномерным распределением доходов как Тайвань. В то время коэффициент Джини был 0,42 в Сингапуре, 0,3 в Мексике, 0,51 в Малайзии и 0,57 в Бразилии. [2]

В абсолютных величинах ВВП Тайваня вырос с 42,3 млрд USD в 1980 до 523,6 млрд USD в 2015 году. [http://www.tradingeconomics.com]

Что удивительно, с 1951 года в Тайване наблюдается тенденция к снижению рождаемости, старению и росту занятости населения [3]. Прирост населения в Тайване снизился с 3,49% в год в 1965 до 0,06% в 2016. Средний возраст вырос с 23 лет в 1980 до 40,3 лет в 2016, городское население – с 49,1% до 77,5% [Worldometers]. В 1984 году на одну женщину приходилось 2,1 ребенка, а в 2010 уже 0,9. С 2010 года населения Тайваня выросло всего на 200 тыс. чел. и составило 23,4 млн. чел.

С ростом уровня жизни и обеспеченности услугами здравоохранения, в

том числе количеством мест в госпиталях на душу населения, старики все меньше живут со своими детьми. Например, 30% мужчин в возрасте 65-74 лет жили вместе со своими детьми в 1976 году, а в 1993 году – уже 23%. [3]

Нобелевский лауреат по экономике 1971 года Саймон Кузнец пришел к выводу, что за быстрым ростом Тайваня «(до 10% в год) стоят продолжительные разрушительные процессы, вызывающие структурные сдвиги в экономике и сопутствующие им институциональные изменения, а также изменения в условиях труда и жизни. Примером такого рода изменений в данном случае служило *быстрое уменьшение рождаемости*.» [4, с. 43] Свою работу «Growth and Structural Shifts» он опубликовал в 1979 году.

Что мы видим в политике современной России? С 1 января 2007 года предлагается «материнский капитал» при рождении или усыновлении 2-го, 3-го или последующего ребенка. Сама по себе идея материанского капитала хороша, если бы его оставить только на усыновление. Тогда бедный ребенок имеет шанс повысить свое благосостояние при вхождении в полноценную семью. Таким образом более справедливо распределяются доходы. То, что недополучал ребенок, будучи сиротой, он начинает получать. Доходы семьи, его усыновившей расходуются больше чем раньше, но доходы усыновленного, идущие на его содерждание увеличиваются. Таким образом идет перераспределение. Плюс ко всему материнский капитал помогает улучшить жилищные условия, дает ребенку возможность отучится в платном учебном заведении и т.п. Интересно посмотреть статистику, но думаю, что рождение детей, к сожалению, значительно преобладает над усыновлением при обращении за материнским капиталом.

А как же пенсионеры?

Если рождаемость падает, то население стареет. Кто же будет зарабатывать на пенсию, если большинство населения близко или за пенсионным возрастом? Один из путей – это европейский путь. Миграция с Ближнего востока и Африки. Но, в случае низкого уровня ассимиляции вновь прибывших, возможны социальные потрясения. Много ли христиан из мигрантов, многие ли примут христианство? Не «мина ли замедленного действия» текущая демографическая ситуация в Европе?

«Отодвигать» пенсию по мере роста среднего жизненного срока?

Библия, к примеру, ничего не говорит про пенсию. «В поте лица твоего будешь есть хлеб, доколе не возвратишься в землю, из которой ты взят, ибо прах ты и в прах возвратишься.» [Бытие, 3:19]. Зная, что тебя не ждет в старости пенсия, ты будешь следить за своим здоровьем, чтобы быть полезным обществу как можно дольше. Так может нужно возлюбить ближнего как самого себя [Марк, 12:31], как нас учит вторая (после любви к Богу) заповедь? И нет никакой больше этих двух заповедей.

Если ты любишь ближнего, ты помогаешь ему по мере своих возможностей в трудоспособном возрасте. И если так делает каждый в обществе, то не будет обездоленных и сирот. Ты помогаешь многим, зная, что если станешь беспомощным на старости лет, то получишь поддержку от

других. Разве это не гарантия твоей безбедной старости лучше всякой пенсии, размер которой зависит от текущего состояния государственного бюджета?

А если ты, не дай Бог, сильно заболел, что нужны дорогие лекарства, поможет ли пенсия? Вряд ли. Пойдешь взывать к людской милости. Так не лучше ли сделать любовь и милость к ближнему государственной политикой и чтобы первые лица государства показали всем пример, раздав или вложив свое имущество в проекты, приносящие пользу социально не защищенным слоям населения?

Чиновник не слуга ли народа? Так если он слуга, то мы (народ) вправе выбрать бескорыстных людей на государственные посты, мы узнаем их «по плодам их». Ведь есть такие люди в России, как минимум в советское время были. Всего себя без остатка отдавали на благо народа, получая при этом «стандартную» зарплату и стыдясь выставлять напоказ заслуженные трудовые награды. Звезду Героя труда одевали только по большим праздникам. А были и такие, на ком эту Звезду видели в момент награждения и затем у гроба при прощании с ними.

Выбирать чиновников можно также как и обычных сотрудников компаний. Желающий регистрирует свое резюме в системе подбора кадров, прилагает рекомендательные письма с предприятия (ий), где он работает (работал). Кадровая служба выбирает несколько кандидатов по заранее определенным критериям. Проводит с ними собеседование, которое транслируется в интернете в он-лайн режиме. Так чтобы избиратели из их региона (где они планирует быть главой) могли ознакомиться с кандидатурами и оставить свои комментарии по итогам собеседования. В итоге выбирается тот, кто уже проявил себя лучше всех, чьи дела были общественно полезны.

А как же общепринятые демократические выборы? А кто сказал, что это лучший и объективный выбор для народа? Нобелевский лауреат по экономике 1972 года Кеннет Эрроу выявил, что «общество в целом не в состоянии вынести коллективное мнение о том, что оно хочет», а также «подтвердил, что принятие демократического решения в традиционном понимании (путем голосования) невозможно в принципе.» [4, с. 56]

Плодитесь и размножайтесь?

А как же призыв к размножению, к которому аппелируют многие верующие? Можем ли мы нарушить то, что заповедал нам Бог? А вот здесь давайте ка разберемся, кто и что сказал в Библии.

«И сказал Бог: сотворим человека по *образу Нашему* по *подобию Нашему*, и да владычествуют *они* над рыбами морскими, и над птицами небесными, и над скотом, и над всею землею, и над всеми гадами, пресмыкающимися по земле. И сотворил Бог человека *по образу Своему, по образу Божию* сотворил *его*; мужчину и женщину сотворил *их*. И благословил их Бог, и сказал им Бог: плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю, и обладайте ею, и владычествуйте над рыбами морскими и над птицами небесными, и над всяким животным, пресмыкающимся по земле.» [Бытие,

1:26-28]

Первый персонаж Библии (Бытие) – это Бог, Праотец или Отец [6, с. 301]. Я далее буду называть его Отец как в молитве «Отче наш» и как призывал «сын Божий» Иисус Христос. Возможно имени у Бога нет, но мне необходимо его поименовать чтобы отличить от второго персонажа Бытия – Господа Бога, который появляется сразу после того, как Бог (Отец) «почил от всех дел Своих» в день седьмой. [Бытие, 2:2-3]

Итак, Отец сотворил человека по образу Божию, который оказался мужчиной и женщиной. Отец сотворил *их*. Поскольку человек был создан по образу Божьему, то очевидно, что и плодиться и размножаться он должен в соответствии с этим образом. Как мы, земные люди, размножаемся – мы знаем, а вот как появляются дети Божьи можно увидеть из примера рождения Иисуса Христа – сына Божьего. Появился он на свет от своей земной матери Марии, «иудейской девственницы, чудесно родившей без разрушения своей девственности.» [6, с. 112] Причем сама Мария также была зачата непорочно в браке ее родителей Иоакима и Анны, долго не имевших детей пока ангел не пообещал им появление младенца. [5, с. 548]

Иосиф (юридический отец Иисуса) «был избран священниками иерусалимского храма для того, чтобы хранить посвящённую богу девственность Марии, когда по достижении совершеннолетия (12 лет) её дальнейшая жизнь девственницы в храме стала невозможной по ритуальным причинам», «имела место лишь условная видимость брака, назначенная укрыть от людей (и, возможно, бесов) тайну девственного зачатия» [5, с. 558]

История знает еще несколько непорочных зачатий. Например, Иоанн Креститель («последний в ряду пророков») также был «чудесно зачат» его родителями - ааронидами Захарием и Елисаветой. [5, с. 551] Исаак, сын Авраама и Сарры. «Бог же сказал: именно Сарра, жена твоя, родит тебе сына, и ты наречешь ему имя: Исаак; и поставлю завет Мой с ним заветом вечным и потомству его после него.» [Бытие 17:19]

А также предок всех благочестивых людей – Сиф, третий сын Адама и Евы. «В разных апокрифических книгах об Адаме рассказывается, как после убийства Авеля Каином Адам не приближался в течение 130 лет к своей жене. Явившийся после этого ангел сообщил. ему, что у них с Евой родится сын, который будет иметь многочисленное потомство, которому, однако, *не следует смешаться с семенем Каина*. Из апокрифической литературы известна *история соблазнения сыновей Сифа дочерьми Каина*». Сиф, услышав от отца историю грехопадения, постился 40 дней. Явившийся по завершении поста ангел вручил ему «ветвь радости». Сиф принёс её Адаму, который, прозрев, узнал в ней *ветвь от древа познания добра и зла* [6, с. 440] Потомки богобоязненного Сифа, «двойника» убитого Авеля изобрели все полезные науки тогда как потомки Каина «считаются изобретателями торговли, сладострастной музыки, смертоносного оружия, косметики и украшений» [6, с. 294]

Итак, призыв к размножению Бога-Отца не относится к тому способу

деторождения, который принят у земных людей. Отец сотворил все что хотел и предался полному покою (почил).

И на передний план выходит Господь Бог. Яхве [6, с. 687 и 5, с. 551]. «Яхве первоначально почитался в качестве бога только одним из древнееврейских племён - коленом Иуды» [6, с. 688] Предполагалось также, что за библейским *Молохом* скрывается сам Яхве, которому в добиблейской традиции приносились человеческие жертвы [6, с. 169] «Саваоф, Цебаот (евр. seba ot, множ. число от saba, "воинство", "сонм"), одно из имён бога в иудаистической и христианской традициях. В библейских пророческих книгах встречается в сочетании "Господь воинств". [6, с. 395] Саммаэль, в иудейской демонологии злой дух, демон, часто отождествляемый с сатаной. Самаэль иногда называется Саваофом, иногда же Саваоф считается сыном Самаэля. [6, с. 397-398]

«Сатана подобен ангелам ("сынам Элохима"), в кругу которых предстаёт пред лицом Яхве. Его отношения с Яхве поначалу не ясны, хотя очевидно, что он зависим от Яхве и боится его запретов.» «Ряд легенд приписывает Сатане, именуемому также Самаэль, плотскую связь с Евой и зачатие Каина» [6, с. 412] «Азазель выступает как падший ангел, совратитель человечества, своего рода негативный культурный герой, научивший мужчин войне и ремеслу оружейника, а женщин - блудным искусствам раскрашивания лица и вытравления плода; этот акт враждебного богу цивилизаторства связывается с мотивом блуда между ангелами («сынами божьими») и «дочерьми человеческими» (Быт. 6, 2), а также появления от этого блуда породы «исполинов» (6, 4-5), которых и вдохновил в их мятеже против бога Азазель («Книга Еноха» 8).» Азазеля «иногда отождествляют с сатаной или Самаэлем, а также сближают его имя с именами Узы и Азаэля - падших ангелов, сходившихся с женщинами.» [5, с. 50-51]

Я буду условно называть Яхве «господином мира сего», поскольку у него много имен. Господин – персонаж явно не из добрых, находится в каких-то непонятных взаимоотношения с силами зла. Посмотрим, что сделал он.

«И создал Господь Бог человека из праха земного, и вдунул в лице его дыхание жизни, и стал человек душею живою. И насадил Господь Бог рай в Едеме на востоке, и поместил там человека, которого создал.» [Бытие, 2:7-8] После грехопадения «жене сказал: умножая умножу скорбь твою в беременности твоей; в болезни будешь рождать детей; и к мужу твоему влечение твое, и он будет господствовать над тобою.» [Бытие, 3:16]

Вот это уже похоже на земное деторождение. Но Божественный призыв «плодитесь и размножайтесь» к этому не относится.

Более того мы знаем, что Иисус Христос после вознесения сошел в ад, поверг сатану и попрал смерть. [6, с. 466] Он выкупил нас у сил зла своей жертвой на кресте. Иисус стал нашим Наставником (Господом)!

«и отцом себе не называйте никого на земле, ибо один у вас Отец, Который на небесах; и не называйтесь наставниками, ибо один у вас Наставник (Master) – Христос». [Матфея, 23:9-10]

Так что говорит Иисус по поводу земного деторождения?

«ибо есть скопцы, которые из чрева матернего родились так; и есть скопцы, которые оскоплены от людей; и есть скопцы, которые *сделали сами себя скопцами для Царства Небесного*. Кто может вместить, да вместит.» [Матфея, 19:12]

«Женщина в толпе сказала ему: Блаженно чрево, которое выносило тебя, и [груди], которые вскормили тебя. Он сказал ей: Блаженны те, которые услышали слово Отца (и) сохранили его в истине. Ибо придут дни, вы скажете: *Блаженно чрево, которое не зачало, и груди, которые не дали молока*.» [Фомы, 83]

Наш Наставник не призывает нас рожать детей. Для него лучше если мужчина и женщина будут оставаться девственниками. По всей видимости угодная Богу «ячейка общества» - это Адам и Ева до грехопадения.

Много интересного открывает Библия. Если внимательно прочитать Бытие 2-3, то можно увидеть, что в центре рая посажено дерево жизни. Так в итоге от него ела Ева (и Адам), а не от дерева добра и зла? Если так, то только потомки Сифа могут вершить справедливый суд (выше по тексту про Сифа). Удивительные выводы можно сделать про человечество, если наши предки ели плоды дерева жизни. Но это уже материалы для другой статьи.

Изучайте Писания. Применяйте научный подход. Сравнивайте разные тексты, чтобы увидеть истину. Вы будете поражены тому, что вам откроется!

Вывод данной статьи очевиден: не противоречит вера в Бога здравому смыслу. Тайвань разумно воспользовался послевоенными американскими инвестициями, перестроив свою экономику, институты и свое жизненное мировозрение. Так почему же мы, обладающие огромной территорией и ресурсами, не можем сделать что-то подобное? Перестроим себя, перестроим страну. Покажем пример соседям.

Так и станет страна привлекательной для «дальних» иностранцев. И не в Европу и США будут «мозги» эмигрировать, а совсем наоборот, обратно к нам потянутся как когда-то немцы переезжали в Россию при Екатерине II. А ведь начало было положено чуть более двух веков назад. Четыре поколения – мгновение в масштабах истории. Никогда не поздно повторить. Им там тесно, а здесь места много - пусть селятся на востоке. Настоящий христианин не боится трудностей и будет возделывать землю. Таких и нам принять не опасно. Через них наладим испортившиеся отношения с Европой. Много чего можно изменить изменившись самим. Начать только надо и не останавливаться. «Делай что должен и будь что будет».

Использованные источники:

1. Падение реальных доходов россиян ускорилось до максимума за год. РБК, 17.08.2016г.
2. Living Standards, Labor Markets and Human Resources in Taiwan. Gary S. Fields, Cornell University, gsf2@cornell.edu, 1992.
3. INCOME INEQUALITY IN TAIWAN 1976-1995: AGING, FERTILITY AND FAMILY COMPOSITION. T. Paul Schultz, Yale University, July 1, 1997.

4. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001.
5. Мифы народов мира. Энциклопедия: в 2-х т./Гл. ред. С.А. Токарев. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. – Т.1. А-К.-671с. с ил.
6. Мифы народов мира. Энциклопедия: в 2-х т./Гл. ред. С.А. Токарев. – М.: Сов. энциклопедия, 1992. – Т.2. К-Я.-719с. с ил.

Ахметова Е.А.
магистрант
ФГБОУ «УГАТУ»
Россия, г. Уфа

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ФАНДРАЙЗИНГА

Сегодня проблема поиска средств для некоммерческих компаний, на реализацию различных проектов является основополагающей, определяющей дальнейшее существование организации, однако данной проблеме до сих пор не уделяется должного внимания. Большинство некоммерческих организаций не занимаются постоянным, спланированным сбором средств, в результате чего у них отсутствуют финансы и они вынуждены выживать. В современном мире быстро развиваются новые способы и методы, связанные с процессом поиска и привлечения финансовых ресурсов. Одной из таких технологий является фандрайзинг. На наш взгляд, к процессу сбора средств для организации следует подходить системно, на постоянной основе, заранее все распланировав, поэтому в данной статье технология фандрайзинга будет рассмотрена как стратегический процесс.

По мнению Владислава Кучерносова, фандрайзинг – это поиск источников финансирования, необходимых для осуществления деятельности НПО, включая реализацию неприбыльных программ и проектов [3]. В Википедии представлено следующее определение понятия фандрайзинг: сбор добровольных пожертвований, в денежной или иной форме, как правило, на цели не связанные с извлечением прибыли: научные исследования, благотворительные проекты и т. п. [2]

На наш взгляд, фандрайзинг – это технология поиска и привлечения ресурсов, в том числе человеческих, информационных, на достижение определенных целей некоммерческой организации: разработка и реализация благотворительных проектов и программ, осуществление научных исследований и др.

Планирование фандрайзинговой кампании - упорядочение по времени отдельных фандрайзинговых программ, проектов, их последующее внедрение в определенный период.

Этапы фандрайзингового совпадают с этапами общего стратегического планирования, однако при разработке плана следует учитывать специфические особенности фандрайзинга: поиск, сбор средств на проекты, не связанные с извлечением прибыли.

Таким образом, этапы фандрайзингового планирования выглядят

следующим образом:

1. Определение целей. При определении целей необходимо проанализировать деятельность организации и определить, какие цели являются приоритетными в данный момент времени. Цели должны удовлетворять критериям SMART.

2. Определение потребностей. На данном этапе необходимо определить ресурсы для реализации проекта, в которых нуждается организация. Также следует продумать альтернативы требуемым ресурсам, которые нельзя будет получить [1].

Для определения целей и потребностей целесообразно провести SWOT-анализ, который поможет выявить текущие и будущие средства организации, воздействие внутренних и внешних факторов.

3. Поиск источников финансирования. Следует помнить, что перечень источников финансирования должен быть максимально полным. Также необходимо выявить, какие возможности компания может дать партнерам взамен.

4. Разработка системы сбора ресурсов. На данном этапе требуется перечислить возможные способы сбора средств, проанализировать их, выделить преимущества, недостатки, определить актуальность, выбрать наиболее подходящий способ [1].

Важно отметить, что на данных этапах важное значение имеет генерация идей не только от ответственных лиц, но и от всего персонала, от организаций-партнеров, волонтеров. На наш взгляд, творческие идеи с большей вероятностью позволят привлечь надежные источники финансирования.

5. Назначение ответственных лиц за фандрайзинг.

6. Определение бюджета проекта. На данном этапе важно определить все затраты (заработная плата персонала, расходы на рекламу, на пиар-кампанию, разовые расходы и др.)

7. Контроль реализации стратегии. Следует установить промежуточные цели и сроки их достижения, разработать индикаторы, показатели, которые нужно достигнуть.

На наш взгляд, в этапы разработки стратегии фандрайзингового проекта следует включить этап анализа существующих, уже реализованных проектов организации. Для анализа проектов можно применять Бостонскую матрицу, которая позволит структурировать продукты фандрайзинга по четырем категориям [4]:

1) новые продукты, которые тестируются (проблемные дети);

2) продукты, развивающиеся и требующие больших инвестиций (Звезды), т.к. они находятся на пике своего развития;

3) продукты, которые достигли своего потенциала, не требуют вложений (дойные коровы);

4) неудачные продукты (собаки).

Построение Бостонской матрицы позволит аналитически взглянуть на

все имеющиеся фандрайзинговые проекты, чтобы понять, какие из них требуют инвестиций, а какие следует закрыть.

Также считаем, что на этапе контроля реализации фандрайзинговой стратегии важно выработать индикаторы достижения целей. На наш взгляд, наиболее оптимальными являются следующие показатели:

1) Эффективность проекта в целом (разница между доходами и затратами).

2) Чистая прибыль проекта (прибыль, оставшаяся после покрытия всех затрат).

3) Показатель ответов, т.е. число тех, кто ответил на обращение компании.

4) Средний размер пожертвований.

5) Затраты на привлечение. Данный индикатор рассчитывается путем деления затрат на привлечение одного донора на сумму его пожертвований [4].

Таким образом, нами была рассмотрена стратегия фандрайзинга, ее основные этапы. Считаем, что фандрайзинг – процесс, представляющий собой систему глубоко продуманных плановых мер, к которому необходимо подходить творчески, при этом постоянно отслеживать результаты и корректировать действия, что в конечном итоге позволит добиться поставленных целей.

Использованные источники:

1. Разработка стратегии фандрайзинга – также просто, как… приготовить ужин [Электронный ресурс] URL http://civic-life.info/71-razrabotka-strategii-fandrayzinga-takzhe-prosto-kak-prigotovit-uzhin-chast-1.html (дата обращения 23.05.2016)

2. Сбор пожертвований [Электронный ресурс] URL https://ru.wikipedia.org/wiki (дата обращения 23.05.2016)

3. Фандрайзинг: мифы и реальность [Электронный ресурс] URL http://grant-project.ru/publ/2-1-0-35 (дата обращения 23.05.2016)

4. Фандрайзинг : Руководство для неправительственных организаций / Asoc. Promo-LEX [Электронный ресурс] URL https://promolex.md/upload/publications/ru/doc_1328192752.pdf (дата обращения 23.05.2016)

Бабаджанова Л. В.
студент магистратуры 1 курса
Сибирский федеральный университет
Институт экономики, управления и природопользования
кафедра управления человеческими ресурсами
Россия, г. Красноярск

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Статья посвящена месту системы управления кадровым резервом организации в общей системе управления персоналом. Рассмотрены наиболее часто возникающие проблемы при управлении кадровым резервом и основные риски, возникающие при построении эффективной системы управления кадровым резервом.

Ключевые слова: система управления человеческими ресурсами, управление кадровым резервом, кадровый потенциал.

Annotation

The article is devoted to the place of management talent pool in the organization of the overall personnel management system. It is considered the most common problems in the management talent pool and the main risks arising from the construction of an effective talent management system.

Keywords: human resource management system, talent management, human resources.

В современных организациях всё большее внимание уделяется знаниям, умениям, навыкам, инициативности и предприимчивости работников как стратегического ресурса организации. Это выдвигает на исследование вопрос непрерывного развития персонала, позволяющие достичь не только высоких экономических показателей, но и создает благоприятную корпоративную культуру, повышает производительность труда. В последнее время на рынке труда появились несколько тревожные тенденции для руководителей компаний и служб по управлению персоналом. Эти тенденции связаны со стихийным продвижением персонала, с низким внимание к вопросу управления кадровым резервом и оценке потенциала резервистов. Если не решать данные проблемы сейчас, то не исключено, что в будущем они могут привести к негативным последствиям в современном менеджменте. Зачем управлять кадровым резервом организации? «Система управления человеческими ресурсами компании, определяемая как совокупность субъектов и объектов управления персоналом, а также функций традиционно охватывает основополагающие направления работы с персоналом: поиск и подбор персонала, мотивацию и стимулирование трудовой деятельности, обучение, оценку и развитие персонала» [1]. Включение в общую систему такого элемента как управление кадровым резервом организации в качестве самостоятельного элемента связано с теми преимуществами, которые

получает организация благодаря управлению этим элементом. С одной стороны, для России работа с кадровым резервом не является чем-то новым и передовым, такая работа велась и раньше. Однако современные реалии доказывают, что планомерной работы с кадровым резервом сейчас не ведётся практически нигде. Исключение могут составлять некоторые западные компании, у которых данный процесс закреплён как ценность в корпоративной культуре.

Экспертным путём на практике доказано, что к преимуществам можно отнести следующие характеристики (Таблица 1):

Таблица 1

Преимущества управления системой кадрового резерва

Преимущество	Эффект от целенаправленной работы
Планомерное заполнение появляющихся вакансий	Снижение срока и затрат на закрытие вакансий
Целенаправленная работа по выявлению кадрового потенциала	Повышение инициативности сотрудников
Ориентация на личностное развитие	Повышение лояльности сотрудников, более эффективное обучение и стажировка «резервистов»
Переход службы по управлению персоналом на современную модель управления персоналом.	Усиление контроля над расходованием фонда оплаты труда и бюджета службы по управлению персоналом.

Всё чаще на этапе управления кадровым резервом возникает проблема, связанная с оценкой потенциала резервистов. К сожалению, используемые методы отбора кандидатов в кадровый резерв не всегда являются эффективными. «Слабые не уверенные в себе руководители могут опасаться конкуренции со стороны резервистов. Непосредственный руководитель может искусственно занижать оценку перспективного сотрудника для сохранения его в своём подразделении. В результате в состав кадрового резерва выдвигаются некомпетентные сотрудники, зачастую даже не являющиеся лидерами» [2]. Это говорит о том, что необходимо очень тщательно подходить к выбору методов оценивания кадрового потенциала, которые должны отражать стандартизированный подход и быть валидными именно для оценки потенциала.

Также на практике очень часто встречается проблема организации самого процесса формирования кадрового резерва. Всегда нужно помнить о том, что этот процесс как и любой другой, входящий в систему управления персоналом должен отвечать условиям системности и не проводится с отрывом от общей стратегии компании. Нужно отметить, что этот процесс весьма трудоёмкий, в связи с этим нельзя наделять полномочиями управления кадровым резервом специалиста, у которого уже есть ряд своих должностных обязанностей. Современные реалии организаций доказывают, что система кадрового резерва должна быть организована в отдельное подразделение

службы по управлению персоналом «служба управление карьерой». Где будут специально подготовленные люди с соответствующей квалификации планомерно выстраивать данный процесс.

Таким образом, стоит заключить, что управлять системой кадрового резерва нужно, дабы избежать стихийных последствий в менеджменте, которые будет трудно решать в современных условиях. Для выстраивания этого процесса в общую систему необходимо в организации выделить отдельное подразделение (отдел), который будет наделён соответствующими функциями.

Использованные источники:

1. Яковлев А. Кадровый резерв как элемент системы работы с персоналом / Научная библиотека диссертаций и авторефератов [Электронный ресурс]. URL: http://www.dissercat.com/content/kadrovyi-rezerv-kak-element-sistemy-raboty-s-personalom#ixzz4FaJpmfSj (дата обращения: 21.05.2016).
2. Опарина Н. Н. Построение системы кадрового резерва в организации // Справочник по управлению персоналом. ЗАО «МЦФЭР» – 2013. – с. 9.

Бабич Т.В., к.э.н.
доцент
кафедра государственного и муниципального управления
Волгоградский государственный университет
Россия, г. Волгоград

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИ КАЧЕСТВОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Рассмотрены особенности реализации системного подхода в управлении качеством сельскохозяйственной продукции. Определены причины, определяющие необходимость повышения внимания к реализации системного подхода в управлении качеством сельскохозяйственной продукции в настоящее время.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, система управления качеством, факторы производства, риски производства.*

T.V. Babich
candidate of economic Sciences,
associate Professor of public administration and municipal management,
Volgograd State University
Russia, Volgograd

FEATURES OF REALIZATION OF SYSTEM APPROACH TO THE CONTROL OF QUALITY OF AGRICULTURAL PRODUCTS, FACTORS OF PRODUCTION

The peculiarities of realization of system approach in quality management of agricultural products. The reasons determining the necessity of greater attention to the implementation of system approach in quality management of agricultural

products at the present time.
Keywords: *agriculture, quality management system, production factors, production risks.*

Во второй половине XX столетия мир вступил в период, когда количественные показатели во многих областях жизни уступили место качественным. В особенности заметно смещение акцента с количества производимой продукции и услуг к их качеству. Обусловлено это во многом как истощением природных ресурсов и угрозой экологической катастрофы из-за загрязнения окружающей среды отходами промышленного производства, так и использованием более совершенных технологий и более эффективных систем управления производством, позволяющих производить продукцию и услуги более стабильного качества.

Качество во всем мире представляет собой основной рычаг экономического развития, как отдельных организаций, так и государства в целом. Для многих стран достижение высокого качества продукции и услуг, которое отвечает требованиям потребителей, является сегодня основным элементом экономической стратегии и главным фактором рыночного и финансового успеха компаний в условиях рыночной конкуренции.

Категория качества в настоящее время рассматривается с точки зрения многих аспектов, среди которых особо следует выделить философский, экономический, социальный, технический, правовой, и определяется как совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленным и предполагаемым потребностям (требованиям).

Сегодня многие российские предприятия находятся на стадии формирования системы управления качеством продукции. Практика применения современных методов управления качеством присутствует лишь на некоторых из них. Таким образом, назрела серьезная необходимость в изучении теоретической и практической базы, отражающей мировые достижения системного подхода управления качеством для всех типов предприятий и организаций.

Системный подход в управлении связан с применением общей теории систем для решения управленческих задач. Он предполагает, что руководители должны рассматривать организацию как совокупность взаимосвязанных элементов, таких как люди, структура, задачи, технология, ресурсы.

Главная идея системной теории состоит в том, что ни одно действие не предпринимается в изоляции от других. Каждое решение имеет последствия для всей системы. Системный подход в управлении позволяет избежать ситуации, когда решение в одной области превращается в проблему для другой.

С точки зрения управления качеством, системный подход предполагает «… изучение того или иного объекта как системы целостного комплекса

взаимосвязанных элементов в единстве со средой, в которой они находятся» [3, с. 34]. При этом каждая система должна иметь целевое назначение, которое определяет характер взаимодействия и взаимосвязей всех элементов и подсистем системы.

Представляя собой совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством, система менеджмента качества является неотъемлемой частью системы управления предприятием, и связана с другими подсистемами.

Среди причин, определяющих необходимость повышения внимания к реализации системного подхода в управлении качеством сельскохозяйственной продукции в настоящее время, следует отметить:

- существенное непрерывное возрастание личных, производственных и общественных потребностей;
- высокий уровень качества сельскохозяйственной продукции является важнейшим показателем конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия;
- усиление конкуренции, как на внешних, так и на внутренних рынках;
- значительное влияние внешних факторов, имеющих непредсказуемый, или слабо предсказуемый характер на качество производимой сельскохозяйственной продукции.

Сельское хозяйство сегодня для России остается «коренной сферой», основной задачей которой является не только обеспечение продовольственной безопасности населения, но и сохранение культурных традиций, трудовых и людских резервов. А к качеству сельскохозяйственной продукции предъявляются особые требования, так как в основном она употребляется как продукт питания.

Роль и значение качества сельскохозяйственной продукции постоянно возрастает под влиянием развития технологий производства и потребностей человека. Подъем уровня культуры и образования с каждым днем делает потребителей все более разборчивыми. Понятие «качество продукции» за последние несколько десятилетий, как и концепция системы менеджмента качества, существенно менялось. Это объясняется тем, что за указанное время рынок постепенно превращался из «рынка изготовителя» в «рынок покупателя» и, в конце концов, становится «рынком компетентного потребителя» с одновременной его глобализацией. К производимой продукции стали предъявляться более разнообразные и более высокие требования, что естественно ужесточило конкуренцию и привело к еще более высоким требованиям в части организации производства [1]. Поэтому качество сельскохозяйственной продукции у производителя и потребителя должны быть понятиями взаимосвязанными, что находит отражение в позициях производителя и потребителя по вопросам обеспечения качества (табл. 1).

Качество сельскохозяйственной продукции зависит от многих факторов, без учета которых управление качеством будет несовершенным.

Таблица 1

Позиции потребителя и производителя сельскохозяйственной продукции по вопросам качества

Позиции потребителя	Позиции производителя
Качество продукции – степень удовлетворения требований	Потребитель – конечный приемщик и оценщик качества производимой организацией продукции
Приоритет качеству продукции, цена занимает второе место	Забота о качестве продукции и ее безопасности
Предпочтение продукции, качество которой гарантировано и обеспечено	Постоянное повышение и контроль качества продукции

Существующее многообразие факторов обусловливает необходимость их группировки:

1. группа фактов – внешние, на которые сельсхозтоваропроизводитель не в состоянии повлиять, но обязан учитывать при производстве продукции. К данной группе факторов следует отнести: природные; социально-экономические; географические.

2. группа факторов – внутренние, те, которые формируются самой организацией. Основными в данной группе факторов, являются: организационно-управленческие; производственно-технологические.

Рассмотрение данной классификации факторов при реализации системного подхода определяется необходимостью учета рисков, возникающих в процессе производства.

Основное отличие сельского хозяйства заключается в том, что оно базируется на использовании свободно протекающих в растениях, почве биологических процессов, подчиненных соответствующим законам развития живой и неживой природы, а в качестве главного, незаменимого средства производства выступает земля. Следовательно, чтобы оказать действенное влияние на качество производимой в отрасли продукции, следует учитывать биологические закономерности развития природы. Исходя из чего, природные факторы имеют самую высокую степень непредсказуемости, ставя перед системой управления основную задачу – максимальное сокращение степени их влияния на качество производимой продукции.

Для сельского хозяйства значимыми являются риски, экономической сферы среди которых особенно выделяются производственные, которые связаны со сложностью процесса производства сельскохозяйственной продукции и большой зависимостью от соблюдения всех технологических параметров. Все это обусловливает необходимость с вложения больших материальных и трудовых ресурсов, окупить которые довольно сложно, потому как наиболее наглядно проявляются ставшие классическими положения А.В. Чаянова о том, что, во-первых, в сельском хозяйстве очень низкая оборачиваемость капитала. Здания, сооружения, машины и механизмы

используются в работе лишь полгода, остальное время они или простаивают или пустуют. В тоже время нельзя обойтись одной единицей сельскохозяйственной техники там, где в напряженную пору требуется две, иначе нарушаются агротехнические сроки проведения работ, снижается эффективность технологических операций.

Во-вторых, иммобильность вложенного капитала. Внесение в почву удобрений осуществляется в надежде на то, что повышение урожайности со временем окупит затраты. Таким образом, нет никакой возможности вернуть потраченный капитал. В-третьих, важнейшее отличие аграрного производства – технологическая непрерывность. Экономически это ведет к необходимости игнорировать конъюнктуру рынка произведенной продукции.

Усугубление проблемы труда на селе может негативно отразиться как на обеспечении продовольственной независимости страны в условиях резкого обострения геополитической ситуации и принятия экономических санкций против России, так и на качестве производимой отечественной сельскохозяйственной продукции.

В основах управления персоналом значительное внимание уделяется вопросам обеспечения количественной и качественной потребности в кадрах относительно конкретного предприятия, где количественная составляющая кадрового потенциала – это численность, соотношение числа руководителей и специалистов, текучесть кадров и т.д., качественная – уровень квалификации, возрастная группа, степень образования и т.д. Проблема обеспечения кадрами необходимого качества и количества сегодня очевидна как в целом по России, так и для каждого региона, где сельскохозяйственное производство является определяющим в экономике.

Не отрицая значимости других проблем аграрного сектора, выражающихся в недостаточном уровне господдержки отрасли, низкой оплате труда, слабом развитии социальной инфраструктуры отрасли, ученые отмечают следующие тенденции:

-в ближайшие годы (2015 – 2020гг.) Россию ожидает серьезный демографический и трудоресурсный кризис с отрицательным сальдо замещения выбывающих кадров;

- удручающем состоянии находится система профессионального аграрного образования – практически ликвидирована государственная подсистема начального профессионального образования, деградирует подсистема дополнительного и среднего профессионального образования [2, с. 18].

Значительная нехватка кадров является причиной низкого уровня реализации многих перспективных инвестиционных проектов в АПК, усиления банкротства сельскохозяйственных предприятий, увеличения выбытия из оборота ценных земель сельскохозяйственного назначения. Неблагоприятная ситуация в сфере обеспечения трудом в отрасли, усугубляемая современными демографическими трендами, «отталкивает» многих инвесторов, которые пытаются заново наладить производство.

Качественные характеристики имеющегося трудового потенциала не удовлетворяют сегодня сельского работодателя, так как большинство селян не обладают квалификацией и навыками, необходимыми для ведения современного сельскохозяйственного производства.

Несложно отметить, что часть рассматриваемых факторов не подвластны влиянию ни индивидуума, ни государства. Невозможно изменить, например, рельеф местности или климатические условия. Иное дело организационно-управленческие и производственно-технологические факторы. Большая часть из них может быть изменена как в рамках определенного хозяйства (специализация производства, уровень технической оснащенности, применяемая технология, структура посевных площадей и т.д.), так и на государственном уровне (налогообложение, кредитование т.д.). Указанная особенность делает перечисленные факторы наиболее привлекательными с точки зрения разработки конкретных мер, позволяющих с их помощью повысить уровень качества производимой сельскохозяйственной продукции.

Регулятор (управляющая система) может выполнять свою роль в том случае, если множество взаимосвязанных элементов этого производства приспособлены к восприятию воздействий и позволяют получить намеченный конечный результат. Иными словами, производство, как объект управления должно обладать определенной степенью управляемости (рис. 1).

Рис. 1. Модель учета факторов при реализации системного подхода в управлении качеством сельскохозяйственной продукции

Реализация системного подхода с учетом факторов, оказывающих как опосредованное, так и непосредственное влияние на условия производства сельскохозяйственной продукции, дает возможность осуществлять действительно комплексное управление качеством сельскохозяйственной продукции и увязывать все стороны деятельности предприятий в этой области.

Использованные источники:

1. Бабич, Т.В., Фетисова О.В. Реализация системного подхода в управлении качеством продукции сельского хозяйства: региональный аспект / Материалы VII международной научно-практической конференции. Академическая наука – проблемы и достижения. Том 1., 275с. (с. 232 235).
2. Козлов, А., Панков Б. Готовы ли кадры сельского хозяйства к вызовам ВТО? / АПК: Экономика, управление. – 2012. - №7. – С. 18 – 23.
3. Миронов М.Г. Управление качеством: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 288 с.

Бадальянц С.В.
доцент
кафедра «сервис, туризм и индустрия гостеприимства»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА

Аннотация: в статье рассматриваются подходы к управлению персоналом на предприятиях сервиса, анализируются условиях их эффективного применения.

Ключевые слова: сервис, сервисные предприятия, управление персоналом, сервисная организация, российский сервис.

Abstract: The article examines approaches to the management of personnel in the service of companies and analyzes the conditions of their effective application.

Keywords: service, service enterprises, human resource management, service organization, the Russian service.

Бурное развитие сферы сервиса в России за последние годы актуализирует вопросы повышения эффективности деятельности сервисных предприятий. Ядром любой организации, в том числе и в сфере сервиса является ее персонал. В этой связи повышение эффективности управления персоналом сервисных организаций является одним из условий повышения эффективности работы всего сервисного предприятия в целом.

Управление персоналом представляет собой совокупность различных способов управленческого воздействия на организацию и условия

деятельности работников, формирование навыков, обеспечивающих максимальное использование трудового потенциала работников в интересах предприятия [3; с. 141].

В настоящее время существуют различные точки зрения по поводу числа и классификации подходов к управлению персоналом в организации.

По мнению одного из ведущих ученых и практиков в сфере управления персоналом Т.Базарова существуют три основным подхода к управлению персоналом: [2; с. 82].

- экономический подход, реализующий концепцию использования человеческих ресурсов;
- органический подход, воплощенный в концепциях управления персоналом и управления человеческими ресурсами;
- гуманистический подход, основанный на концепции управления человеком.

Благодаря экономическому походу к управлению персоналом стала развиваться концепция использования трудовых ресурсов. В рамках данного подхода на первый план выходит техническая, а не управленческая подготовка персонала организации.

В основе экономического подхода лежит обеспечение единства руководства, строгая управленческая вертикаль, четкое разделяется штабной и линейной структуры организации, фиксирование необходимых и достаточных объемов контроля, достижение баланса между ответственностью и властью, подчинение личных интересов целям организации.

При применении экономического подхода на предприятия сервиса работодатель стимулирует производительность труда, путем повышения премий, бонусов, направленных на выполнение определенных задач. К примеру, на предприятиях индустрии красоты мастер, который принял наибольшее количество клиентов в месяц получает дополнительную премию. При этом очень важно обеспечить именно здоровую конкуренцию в коллективе, при которой соперничество между сотрудниками приводило бы лишь к повышению производительностью их труда, а не к ухудшению психологической атмосферы в организации. Кроме того, при применении экономического подхода существует опасность ухудшения качества оказываемых услуг, когда в погоне за сиюминутной прибылью может снижаться уровень сервиса, что приведет к оттоку клиентов в будущем.

Другим подходом является органический.

В рамках органического подхода последовательно сформировались концепция управления человеческими ресурсами и концепция управления персоналом. При органическом подходе организация воспринимается в качестве живой системы, существующей в окружающей среде. В этой связи в основе органического подхода лежит необходимость уделения повышенного внимания окружающей среде, в которой происходит функционирование организации в целях выявления и удовлетворения потребностью компании

для ее выживания.

В основе органического подхода лежит качественная работа команды. Для успешного развития органического подхода на предприятиях сервиса необходимо построение эффективно работающей кадровой службы. Именно она является одним из ведущих субъектов системы управления персоналом. Для внедрения органического подхода необходимо расширить функции кадровиков, наделив их не только полномочиями по ведению кадрового делопроизводства, но и функциями по разработке и реализации программ обучения, стимулирования, планирования карьеры персонала. В этой связи внедрение органического подхода достаточно сложно на небольших предприятиях сервиса, где нет специализированной кадровой службы. На таких предприятиях функции по управлению персоналом выполняет сам руководитель, в связи с чем ему необходимо обладать необходимыми знаниями и навыками. Также ограничением применения органического подхода на малых предприятиях сервиса являются достаточно скромные возможности по его применению. К примеру, в небольшой парикмахерской на 5 работников практически нет никаких возможностей для карьерного роста. В этой связи очень часто не таких предприятиях идет определенная текучка кадров, которую можно предотвратить применяя дополнительные методы стимулирования персонала (конкурентоспособная заработная плата, дополнительные социальные гарантии и др.) При этом при применении органического подхода важно стараться добиться соответствия деятельности по управлению персоналом доминирующим потребностям сотрудников [1; с. 58].

И наконец, третьим подходом является гуманистический.

Данный подход является самым молодым из представленных. В его основе лежит представление об организации как о культурном феномене. Организационная культура представляет собой целостное представление о ценностях и целях, которые присущи организации, специфических способах реагирования и принципах поведения[4; с. 33]. В рамках гуманистического подхода уделяется важное внимания культуре, как движущей силе, побуждающей персонал к действию. Организация перестает рассматриваться в качестве группы людей, выполняющих определенные функции, организация – это определенный культурный феномен со своими принципами, правилами, моделями поведения и привычками. Задача организации сформировать такую организационную культуру, которая бы поощряла персонал работать эффективно и достигать целей компании. Так, к примеру в сфере «быстрого питания» добились наибольшего успеха те предприятия, которые имеют хорошо развитую, устоявшуюся организационную культуру – Макдональдс, Сабвэй, Бургер Кинг и др. Организационная культура в данных компаниях – мощный фактор, стимулирующий персонал много и эффективно работать.

Таким образом, в рамках выделенных подходов управления персоналом можно добиться повышения эффективности деятельности организации. При этом нельзя выделить какой-либо подход в качестве приоритетного, каждый

из них должен применяться в определенных условиях для достижения конкретных целей, стоящих перед организацией. Кроме того, подходы могут и не применяться в чистом виде, на практике очень часто происходит смешивание различных элементов, рассмотренных подходов, что в конечном итоге зависит от стоящих перед организацией целей.

Использованные источники:

1. Бадальянц С.В. Специфика системы управления в сервисных организациях//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016, № 9.
2. Кадровый менеджмент: теория и практика управления человеческими ресурсами / Отв. ред.: Т. Ю. Базаров. Вып. 6. М. : Институт практической психологии НИУ ВШЭ, 2015.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник, 4-е издание, доп. И перераб.-М: Инфра-М. - 2010.
4. Полухина А.Н Применение современных технологий формирования организационной культуры на предприятиях сервиса и туризма//Современные проблемы сервиса и туризма. 2008. № 2.

Бармина А.Н.
магистрант
Уральский институт управления – филиал
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Екатеринбург

КРЫМСКИЙ ПОЛУОСТРОВ: НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Статья посвящена основным направлениям социально экономического развития Республики Крым и города Севастополя, о проектах реализуемых на полуострове.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, кластер, инфраструктурный потенциал, агро-промышленный комплекс.

Государственная экономическая политика и состояние экономики субъектов - являются главными факторами, которые определяют уровень инвестиционной привлекательности города федерального значения Севастополь и Республики Крым.

На территории Крыма много месторождений полезных ископаемых: строительное сырье, минеральные соли, железная руда, нефтяные игазовые месторождения. Но не смотря на это, основным богатством Крыма являются его природные рекреационные ресурсы: живописные пейзажи, мягкий климат, тёплое море, минеральные воды, лечебные грязи.

Город-герой Севастополь не менее богат, он имеет важное духовное и геополитическое значение, кроме того, это рекреационный и культурно-исторический центр, с хорошим промышленным, научно-техническим потенциалом, так же, это незамерзающий торговый, морской и рыбный порт.

Постановлением Правительства Российской Федерации утверждена федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» от 11 августа 2014 г. N 790. Программа направлена на социально-экономическое развитие региона и создание транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры. В рамках программы общий объем финансирования составит более 680 млрд руб. При этом общее мнение таково, что 5 лет, на которые рассчитана эта програма-это всего лишь начала пути. [1]

В программе можно выделить три основных направления развития:

- Развитие туристического потенциала Крыма

В настоящее время Крым занимает третье место в Российской Федерации по числу размещаемых туристов, при этом около 65% туристической индустрии по прежнему находится в тени.

Туризм рассматривается как источник финансовых доходов бюджета, основа для развития социокультурной среды и воспитания патриотизма, средство повышения занятости и качества жизни населения. В профильной Государственной программе развития курортов и туризма стратегической целью развития Крыма определено формирование современного международного туристского центра Российской Федерации, который будет соответствовать основным критериям: круглогодичности, востребованности и конкурентоспособности.

В программу развития региона вошли мероприятия по созданию объектов обеспечивающей инфраструктуры для развития шести туристско-рекреационных кластеров на территории Республики Крым, а именно:

1) «Детский отдых и оздоровление» (г. Евпатория) – общий объем финансовых средств, выделенных из федерального бюджета составляет 11 164,53 млн. руб.

2) «Лечебно-оздоровительный отдых» (г. Саки) – общий объем финансовых средств, выделенных из федерального бюджета составляет 5 842,38 млн. руб.

3) в районе озера Чокракское (п. Курортное Ленинский р-н) – проект создания бальнеологического лечебно-оздоровительного комплекса с грязелечением – общий объем финансовых средств, выделенных из федерального бюджета составляет 1 687,5 млн. руб. А также создание на мысе Зюк археологического парка для проведения раскопок и паломничества сторонников эзотерики.

4) «Бахчисарайский» кластер (Бахчисарайский р-н) – проект создания современного круглогодичного туристского центра развития культурно-познавательного, экологического, религиозного видов туризма – общий объем финансовых средств, выделенных из федерального бюджета составляет 270,0 млн. руб.

5) «Черноморский» (Черноморский р-н) – проект создания центра развития экстремального, археологического и автотуризма – общий объем финансовых средств, выделенных из федерального бюджета составляет 1

136,5 млн. руб.

6) «Коктебель» (пгт. Коктебель) – проект создания центра активных видов туризма – общий объем финансовых средств, выделенных из федерального бюджета составляет 2 399,59 млн. руб. [2, 3]

На период май – август 2016 года количество бронировок с предоплатой превышает фактические продажи за аналогичный период 2015 года года в среднем на 20%. По опросу 6 ведущих туроператоров продажи лета 2016 в Крыму выше 2015 года: 4 туроператора: 10-20%, 1 туроператор: 50%, 1 туроператор: 100%. Наиболее популярные направления: Ялта, Алушта, Судак, Евпатория, Коктебель, Николаевка. [4]

Для развития сферы туризма очень значимым событием является присвоение территории Крыма с 1 января 2015 года статуса Особая Экономическая Зона. Министр экономического развития Республики Крым - Демидов Валентин Валентинович, на заседании оргкомитета отраслевой премии Ялтинского форума для участников крымской СЭЗ, 10 августа 2016 года, отметил: «На сегодняшний день в Крыму зарегистрировано более 560 участника СЭЗ и это не предел, их число растет достаточно стремительно. Объем инвестиций составляет более 79 млрд. рублей по заплонированным проектам, что позволит создать более 29 тысяч рабочих мест. В 2016 году принято решение об учреждение специальной премии, это позволит отметить наиболее значимые достижения участников СЭЗ в области экономики и инвестиционной деятельности на полуострове, что будет стимулировать развитие честной конкурентной борьбы и повысит инвестиционную привлекательность Крыма».

- Развитие инфраструктурного потенциала региона

Одним из основных приоритетов развития региона является создание оптимальной инфраструктуры для обеспечения жизнедеятельности республики, за счет строительства современных жилых и туристических комплексов, новых объектов здравоохранения и спорта, реконструкция инженерной и улично-дорожной сети Крыма, созданием новых предприятий, а также, усовершенствование имеющихся в регионе производственных комплексов, с увеличением числа рабочих мест, поэтому здесь для частных инвесторов поистине непаханное поле деятельности. Большое будущее у такого направления, как судостроение.

- Развитие агро-промышленныго комплекса

В 2016 году объем государственной поддержки АПК из федерального бюджета по сравнению с 2015 годом вырос в 4,9 раза. На 66% увеличилась поддержка начинающих фермеров и в 2,2 раза возросла поддержка семейных животноводческих ферм.

Традиционно важной отраслью для Крыма всегда было виноградарство и виноделие. Виноград, выращенный в Крыму, ценится за высокие вкусовые и пищевые качества. [4]

Таким образом, инвестиционную привлекательность Крыма можно, охарактерезовать как «осторожный и сдержанный оптимизм». Пока мы не

видим масштабных проектов и громких анонсов. Но, «деньги любят тишину», а как говорит Уоррен Баффет: когда всем страшно покупай, когда все поверили, что все будет хорошо, продавай. Сейчас это особенно актуально: со стороны ЕС и США нагнетание сложностей от санкций, сложности в транспортной логистике региона с материковой Россией. Но когда в Крыму будет «цветущим оазисом», то ценовой порог вхождения в проекты Крыма и недвижимость будет значительно, а возможно, и на порядок выше! [7]

Глава Министерства экономического развития Крыма подтверждает, что зарубежные инвесторы проявляют к Крыму интерес. Китайские инвесторы заинтересованы в реализации инфраструктурных проектов: портов, дорог. Турецкий бизнес проявляет интерес к гостиничному и жилищному строительству, к созданию промышленных парков. Французы готовы вкладывать инвестиции в индустрию развлечений и отдыха. Проекты в сфере сельского хозяйства и переработки привлекают Израиль.

Характерной чертой инвестиционного климата Республики Крым является тот факт, что из ранее начатых зарубежных проектов ни один не был свёрнут по причинам санкций или изменившейся политической ситуации. В настоящее время в Республике Крым реализуется свыше 100 проектов. [5,6]

Все эти факты говорят о том, что у Крыма есть будущее и оно светлое!

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 11.08.2014 года №790 «об утверждении Федеральной целевой программы "социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года"». [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=195119 (дата обращения 14.08.2016)
2. Постановление Совета министров Республики Крым от 22.03.2016 года №104 «О внесении изменений в постановление Совета министров Республики Крым от 09 декабря 2014 года № 501». [Электронный ресурс] URL: http://rk.gov.ru/rus/file/pub/pub_284395.pdf (дата обращения 14.08.2016)
3. Изотов И.И. «В страну легенд, вина и солнца». «Российская газета - Экономика Крыма, № 6460 (188) 2014 авг. [Электронный ресурс] https://rg.ru/2014/08/21/kurort.html (дата обращения 14.08.2016)
4. «Крым. Аналитака сезона – 2016». Министерство курортов и туризма Республики Крым. [Электронный ресурс] http://mtur.rk.gov.ru/file/prezentatsiya_forum_v_alushte_volov_nerozina_120516.pdf (дата обращения 14.08.2016)
5. Аналитическая записка «о фактически достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти Республики Крым за 2015 год». [Электронный ресурс] http://rk.gov.ru/file/doklad_glavi_respubliki_krim_za_2015_god.pdf (дата обращения 14.08.2016)
6. Полонский Д.А «Мировой интерес к Крыму возрастает ежедневно» [Электронный ресурс] http://minfo.rk.gov.ru/rus/index.htm/news/298248.htm.

(дата обращения 14.08.2016)
7. Nahimof «Инвестиционная привлекательность Крыма» [Электронный ресурс] http://nahimof.ru/investicionnaya-privlekatelnost-kryma.html (дата обращения 14.08.2016)

Боровиков Д. Д.
студент магистратуры 1 курса
Сибирский федеральный университет
Институт экономики управления и природопользования
кафедра финансов
Россия, г. Красноярск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ПЕНСИИ УПРАВЛЯЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ

Проведён сравнительный анализ инвестиционной деятельности управляющих компаний России за последние 10 лет. Разработаны рекомендации для эффективного инвестирования накопительной части пенсии граждан.

Ключевые слова: накопительная часть трудовой пенсии, управляющие компании, инвестирование.

ANALYSIS OF EFFICIENCY PENSION INVESTMENT RUSSIAN MANAGEMENT COMPANIES

The comparative analysis has conducted with trust companies in Russia over the past 10 years. Recommendations have created for efficiency investing retirement savings.

Keywords: retirement savings, trust companies, investment.

На сегодняшний день, трудовая пенсия по старости гражданина Российской Федерации делится на две части – страховую и накопительную. Ответственность по выплатам со страховой части пенсии несёт государство. Накопительной частью распоряжается государственный или негосударственный пенсионный фонд и управляющая компания, которые выбирает гражданин.

Данный подход к пенсионным накоплениям по старости призван увеличить свободу граждан в выборе распоряжаться своими отчислениями самостоятельно. Гражданин может выбрать управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд, который будет инвестировать накопительную часть пенсии по наиболее подходящей стратегии для каждого гражданина. Основной целью для управляющих компаний и пенсионных фондов на фондовом рынке является сохранение и увеличение пенсионных накоплений граждан. Следовательно, проблема инвестирования накопительной части пенсии является актуальной для всех работающих граждан России, из заработной платы которых идут отчисления в Пенсионный фонд.

Негосударственный пенсионный фонд, как правило, размещает

средства застрахованных лиц на депозитах в высоконадёжных банках, в государственных облигациях и часть средств передает в различные УК. Данный подход предполагает более высокую доходность, чем в Пенсионном фонде России и позволяет получать прирост активов наравне с инфляцией. Однако, как показала практика 2011 года, бывают и года с отрицательной доходностью по инвестированию средств фонда, что резко понижает среднегодовую доходность фонда [1].

Управляющие компании инвестируют пенсионные накопления в акции и облигации, как государственные, так и корпоративные. Такой подход может принести повышенную доходность на накопительную часть пенсии, но и риски, также будут выше, чем при инвестировании средств через НПФ или Пенсионный фонд России.

Далее, подробнее рассмотрим доходность управляющих компаний за последние годы. Средняя доходность за 2015 год по самым крупным управляющим компаниям составила около 14%. Официальная инфляция за этот же период времени была на уровне 12%. Таким образом, реальная доходность инвестиций была получена на уровне 2%. Наилучшую доходность показала управляющая компания «РЕГИОН ЭСМ», увеличив пенсионные накопления на 23,67%, что значительно выше инфляции. Однако за последние 10 лет средняя доходность по наиболее крупным управляющим компаниям составила 7,15%. Средняя инфляция за тот же период с 2006 по 2015 год была на уровне 9,5% [2]. Последние годы показывают, что доходность управляющих компаний была ниже инфляции, и фактор риска оказался значимым для данной стратегии инвестирования [3].

Результаты среднегодовой доходности по различным управляющим компаниям, негосударственным пенсионным фондам и Пенсионному фонду России показывают, что подобные стратегии инвестирования средств накопительной части пенсии, едва ли смогут защитить сбережения от обесценивания. В связи с этим, стоит проанализировать структуру активов управляющих компаний и внести рекомендации по их изменению.

Рисунок 1 - Состав и структура активов УК России

Как видно на диаграмме (Рисунок 1), наибольшую часть активов занимают долговые ценные бумаги. Доходность данных облигаций, чуть

выше банковской ставки депозита и меньше инфляции. За счёт этого и достигается общая доходность на уровне ниже официальной инфляции. Накопительная часть пенсии граждан РФ обесценивается, что негативно сказывается на её покупательской способности в будущем.

Для решения данной проблемы управляющим компаниям необходимо пересмотреть структуру своих портфелей. Для более высокой доходности, долю акций российских компаний следует увеличить.

Доход с акций может быть получен, как от дивидендных выплат, так и от курсовой разницы купли-продажи акций. Перед тем как инвестировать в акции той или иной компании, управляющий должен иметь чёткое представление о том, как изменится рыночная стоимость покупаемых акций в будущем.

Использованные источники:

1. Рейтинг НПФ России 2013 / 2014 года по доходности пенсионных накоплений за 2009 - 2013 годы и надежности НПФ [сайт]. – Режим доступа: http://npfops.ru/news/312-rejting-npf-rossii-2013-2014-goda-po-dokhodnosti-pensionnykh-nakoplenij-za-2009-2013-gody-i-nadezhnosti-npf.html

2. Уровень Инфляции в Российской Федерации [сайт]. – Режим доступа: http://xn----ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B.aspx

3. Рэнкинг УК по доходности пенсионных накоплений [сайт]. – Режим доступа: http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?rank=dohodUk&type=uk

Быкова М.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Савина И.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ

Аннотация*: В статье рассматриваются современные подходы к формированию организационной культуры компании. В настоящее время эффективная организационная культура способствует согласованию индивидуальных целей работников с общей целью организации. Суть современной организационной культуры заключается в том, что она должна привести компанию к успеху.*

Ключевые слова: *организационная культура, ценности традиции и компании, организационное развитие, человеческие ресурсы.*

Bykova M.V., senior teacher of department of economy and management of the Tula state pedagogical university of L.N. Tolstoy
Savina I.V., senior teacher of department of economy and management of the Tula state pedagogical university of L.N. Tolstoy

FORMATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE COMPANY

Abstract: ***In article modern approaches to forming of organization culture of the company are considered. Now the effective organization culture promotes coordination of the individual purposes of workers with a common goal of the organization. The essence of modern organization culture is that it shall lead the company to success.***

Keywords: organization culture, values of tradition and company, organizational development, human resources.

В процессе своего развития компании находятся в поиске таких подходов к управлению, которые позволили бы им успешно функционировать, постепенно повышать свою конкурентоспособность, удовлетворять растущие потребности их деятельности. Современные успешно развивающиеся компании осознают, что успех их деятельности определяется развитием интеллектуального капитала, применяемым стилем управления, разделяемыми ценностями, традициями, верованиями, символами, составляющими основу организационной культуры [1].

Концепцию организационной культуры изначально использовали с целью обозначения различия между организациями, а также для объяснения успеха одних компаний и неудач других при равных условиях. Динамично растущая роль организационной культуры в управлении определяется повышением значимости ее составляющих: накопленного опыта применения определенных методик, их места в теории и практике управления, универсальности, эффективности и т.д. С середины 80-х годов прошлого века в странах с рыночной экономикой, а с недавнего времени и в России, стала складываться система менеджмента, ориентированная на развитие человеческого капитала организации. Данная система предполагает наличие в организации сильной и адаптивной организационной культуры, стимулирующей атмосферу взаимной ответственности наемного работника и работодателя, стремление всех работников развивать свои знания, умения и навыки, проявлять творчество и инициативу, быть готовым принимать постоянные технические и организационные нововведения и изменения [2]. Суть современной организационной культуры заключается в том, что она должна привести компанию к успеху, обеспечить:

- эффективную организационную и функциональную интеграцию ее человеческих активов;
- идентификацию интересов работников с базовыми ценностями организации;

- возможность самореализации и творческого потенциала работника.

Учитывая выше сказанное, системе корпоративного управления человеческими ресурсами необходимо:

- разработать и применять новые компетенции менеджмента в развитии потенциала знаний, умений и навыков у персонала.

- создать условия для организационного развития как базы непрерывного корпоративного образования и профессионального роста [4].

Крайне важно также осознавать, что формы и методы управления человеческими ресурсами в любой стране – это, прежде всего способ выражения национальной хозяйственной ментальности (деловой культуры), которая представляет собой проекцию культуры общества на действующую экономику. Она накладывает важный отпечаток, как на систему управления, так и на систему мотивации, отношение к законам и принятым нормам хозяйственного права.

Эффективная организационная культура в значительной мере способствует согласованию индивидуальных целей работников с общей целью организации. Она может сделать это путем формирования единого нравственного пространства, включающего нормы, ценности и поведенческие модели, поддерживаемые подавляющим большинством работников организации [3]. Когда ценности работников совпадают с ценностями организации, тогда в ней присутствует высокий корпоративный дух. Формируя организационную культуру компании необходимо внедрять в сознание работников соответствующие ценности для направления ее развития в нужное русло. Из ценностей возникает приветствуемый организацией стиль и формы поведения сотрудников, способ их производственного общения, эмоциональная привязанность к организационной и социальной общности коллектива.

Таким образом, современная успешная организация должна создать для своих работников образ такого социального института, который достоин уважения и преданности. Большинство людей хотят реализовать свои производственные устремления в коллективе, принадлежность к которому является сильной мотивацией. Удовлетворение мотивов и потребностей персонала компании – ведущий фактор успешной организационной культуры.

Использованные источники:

1. Иванова С.В. Корпоративная культура: традиции и современность // Справочник кадровика.- № 4. – 2014.

2. Неретина Е.А., Ерастова А.В. Управление процессами формирования и развития организационной культуры: Учеб. пособие. – Саранск, Изд-во Морд. ГУ, 2011.

3. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании. – М.: Экономика, 2015.

4. Макеев В.А. Корпоративная культура как фактор эффективного управления организацией // Армия и общество. - №2.- 2009.

Ваградян С.А.
магистрант 1 курса
Институт сферы обслуживания и предпринимательства ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» филиал в г. Шахты Ростовской области
Россия, г. Шахты

ПРИКЛЮЧЕНЧЕСКИЕ ТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современном мире особую актуальность обретает анализ причин, по которым приключенческий туризм привлекает молодежь, ведь доля путешествующих лиц в возрасте до 30 лет до последнего времени занимала более 40% туристского потока. Согласно существующим тенденциям, большинство путешественников (более 57%) – молодые люди [1]. В России этот процент совсем невелик, как и число турфирм, специализирующихся на молодёжном отдыхе. Актуальным является вопрос, почему сегодня эта ниша на российском туристском рынке слабо заполнена и есть ли перспективы ее развития. Важнейшими научно-практическими проблемами, требующими решения в ближайшем будущем, являются поиск и разработка наиболее эффективных технологий организации и методики проведения массовых туристских мероприятий, а на основе этих технологий – полного цикла оздоровления и физического развития занимающихся. Необходимо разобраться в сущности определений приключенческого туризма. Термин «туризм» нашел свое определение в российском законодательстве и трактуется как временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания. Точное определение такого вида туризма, как приключенческий, в действующем законодательстве отсутствует. Вместе с тем одно из постановлений Правительства РФ гласит, что «в России существует большой потенциал для развития различных видов активного туризма – горнолыжного, пешеходного, водного, горного, парусного, конного, велотуризма, экстремального туризма…» [2], причём авторы цитируемой правовой нормы оценивают потенциальное увеличение количества туристов, увлекающихся упомянутыми видами отдыха, в 2,5 млн человек. Кроме того, в одном из распоряжений Правительства РФ сказано: «В субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, в настоящее время развиваются лечебно-оздоровительный, горнолыжный, спортивный (экстремальный), деловой, экологический, культурно-познавательный, паломнический, сельский, специализированный (археологический, конный, спелеологический, этнографический) туризм, организуются охотничьи и рыболовные туры» [3].

Приключенческий же туризм, по мнению специалистов, связан с путешествием, активным отдыхом на природе, вызывающим у туристов яркие

эмоции и помогающим поддерживать участникам хорошую физическую форму. Целью приключенческого туризма является приключение, возникающее в процессе отдыха, проходящего в разных местах, будь то лес, горы или пустыня. Такие путешествия объединяют в себе различные виды отдыха, но прежде всего – активные. О приключенческом туризме в российском законодательстве упоминаний немного. Процитируем постановление Правительства РФ от 2009 г.: «…будут развиваться экстремальный, спортивный, приключенческий, экспедиционный, рыболовный и другие виды активного отдыха» [4]. Понятие «приключенческий туризм» в туристской литературе встречается достаточно часто, тем не менее, найти его трактовку довольно сложно. В последние десятилетия произошли колоссальные изменения и расширения в понятиях «туризм» и «приключенческий туризм», однако до сих пор не существует общепринятых и окончательных определений данных понятий, поскольку они находятся в процессе модификации. Приключенческий туризм пересекается с экзотическим, экстремальным и спортивным туризмом.

Экзотический туризм реализовывает желание увидеть, познать и почувствовать что-то необычное, не свойственное повседневной жизни. Это необычная флора и фауна, климатические условия, кухня разных народов, национальные обычаи, архитектура и др. Экзотический вид турпродукта для современного туриста включает в себя познавательный тур в любую точку мира. Всё необычное и нестандартное путешествие, а также лечение можно отнести к экзотическому виду туризма.

Экстремальный туризм предполагает путешествия в труднодоступные, отдаленные места (горы, пещеры, джунгли, пустыни и др.) и занятие видами спорта, которые сопряжены с трудностями для человеческого организма и опасностью Спортивный туризм подразумевает поездку с целью активного участия в спортивных мероприятиях, а также поездки, которые носят пассивный характер участия в спортивных соревнованиях. На сегодняшний день спортивный туризм делится на несколько основных видов: пешеходный, водный, горный, лыжный, авто- и мото- и велотуризм, парусный, конный.

Экстремальный туризм выбирают люди смелые, спортивные, склонные к риску. Обычно они молоды и полны энергии. Исследуемый вид туризма подразумевает значительные физические нагрузки, поэтому распространен среди мужчин. Для профессиональных организаторов подобных (экстремальных) туров должно быть важно то, что фактор риска становится обыденным брендом. Этот факт находится в прямой противоположности гарантиям жизни и здоровья, предоставляемым благополучными туроператорами своим потребителям.

Приключенческий туризм - вид туризма, связанный с организацией нестандартных туров в экзотические и экологически чистые природные резервации, с необычными нетрадиционными транспортными средствами.[5]

К приключенческому туризму относятся походные экспедиции, сафари-туры (охота, рыбалка, фотоохота и др.), кругосветное плавание.

Всемирная туристская организация применяет термин приключенческий туризм в качестве более широкого понятия, который включает в себя экотуризм. Тем не менее, экотуризм, хоть и обладает приключенческим элементом, не всегда подразумевает приключения в чистом виде. Поэтому справедливо считать, что понятия "приключенческий туризм" и "экотуризм" во многом пересекаются, но первое не поглощает второго.

Лишь немногие любители острых ощущений отправляются в странствие в одиночку и при этом подвергают себя действительно серьезному риску. К типу искателей приключений можно отнести таких туристов, которые ищут необычных впечатлений с определенной долей риска. Для них риск - это возможность испытать себя.

Классификация туристов на группы, учитывая стиль их жизни, подразумевает более углубленный подход к выявлению типов, поскольку рассматривает человека и его поведение не изолированно, а вместе с его жизненной позицией, отношением к различным вещам и его желаниями.

Приключенческий туризм выступает очень интересным, захватывающим видом отдыха, и он уже набирает большую популярность среди людей, хоть и является дорогим видом туризма.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 (ред. от 03.05.2012) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2012).
2. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.
3. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Издание 9-е, переработанное и дополненное. - СПб.: Издательский дом Герда, 2007.
4. Каурова А.Д. Организация сферы туризма Учебное пособие. М-СПб: Герда. 2004 г.
5. Кусков А.С., Лысикова О.В. Курортология и оздоровительный туризм, Р - н/Дону, Феникс, 2004 г.

Варвенский Ю.А.
магистрант
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»
факультет «Экономический»
Россия, г. Саранск

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам формирования стратегии устойчивых взаимоотношений с потребителями.

Ключевые слова: CRM, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ, МАРКЕТИНГ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.

Быстрое развитие производства и торговли приводит к росту конкуренции, а также к изменению конкурентной среды, что обеспечивает

необходимость расширения областей применения маркетинга в управлении предприятиями. Модель стратегии управления взаимоотношениями с потребителями и взаимосвязь стратегий предприятия представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Модель взаимосвязи стратегий предприятия

Маркетинговые инструменты должны быть ориентированы на целевых конечных потребителей и использоваться по следующим направлениям: сегментирование потребителей, позиционирование товара на рынке, ассортиментная политика (состав товаров и услуг), ценовая политика, фирменный стиль, продвижение продукции или услуги, программы обеспечения лояльности потребителей.

Маркетинговая стратегия — процесс планирования и реализации различных маркетинговых мероприятий, которые подчинены достижению поставленных перед компанией целей. Маркетинговая стратегия является составным элементом общей стратегии компании, определяя основные направления деятельности компании на рынке в отношении потребителей и конкурентов.

Маркетинговая стратегия компании зависит от ее существующего положения на рынке, оценки перспектив изменения рынка и будущих действий конкурентов, поставленных целей и существующих ресурсных ограничений.

Разработке стратегии маркетинга промышленного предприятия должен предшествовать этап стратегического анализа. В качестве основных данных для его проведения служат результаты исследования рынка.

Стратегический анализ должен дать ответ на вопрос: «Какая аудитория конечных потребителей и с помощью каких операторов может быть обслужена наилучшим образом?» в целях получения прибыли.

Однако только рыночной информации для проведения стратегического анализа недостаточно. Необходимо также анализировать макроокружение, т.е. то, что к рынку не относится, но влияет на него: политические, технологические, социальные, конкурентные, экологические, культурные и другие факторы.

Разработка стратегии установления и поддержания устойчивых взаимоотношений с потребителями - это сложный, многоступенчатый процесс, в который вовлечено большое количество участников, и конченый результат которого зависит от множества факторов. Процесс разработки состоит из бизнес-стратегии, клиентской стратегии, стратегии CRM. В рамках бизнес-стратегии компании определяются её роль, бизнес-видение и миссия, отраслевые и конкурентные характеристики, проводится стратегический анализ и разрабатывается бизнес-стратегия компании.

В зависимости от отрасли, в которой функционирует компания, следует сконцентрировать деятельность по двум направлениям: сегментирование непосредственных потребителей продукции и позиционирование продукции для этого направления, и сегментирование и управление взаимоотношениями с посредниками, дистрибьюторами продукции. Особое внимание следует уделять клиентской базе (имеющихся потенциальных клиентов), и согласовывать разработку новой продукции с информацией о потенциальных клиентах.

Необходимо четко различать понятия CRM-система и CRM-стратегия. CRM стратегия – это совокупность приемов и инструментов в процессе разработки и осуществления стратегии управления взаимоотношениями с потребителями, которая является составной частью CRM-системы .

CRM – система (сокр. от англ. Customer Relationship Management System — система управления взаимоотношениями с клиентами) — корпоративная информационная система, предназначенная для улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с клиентами, установления и улучшения бизнес-процессов на основе сохранённой информации и последующей оценки их эффективности.

Основными принципами ее формирования являются:

- наличие единого хранилища информации, откуда в любой момент доступны все сведения обо всех случаях взаимодействия с клиентами;
- синхронизированность управления множеством каналов взаимодействия (то есть существуют организационные процедуры, которые регламентируют использование этой системы и информации в каждом подразделении компании);
- систематический анализ собранной информации о клиентах принятия.

Разработка CRM-стратегии включает анализ текущего и потенциального положения, которое занимает компания на рынке, и определение того, каким образом следует подходить к своей клиентской базе. В зависимости от

отрасли и от конкурентной ситуации, а также от полноты информации о клиентах и степени их индивидуализации организация может выбрать одну из четырёх стратегических альтернатив: продукт ориентированные продажи, клиент ориентированный маркетинг, регулируемый сервис и поддержка или индивидуализированный CRM

Современные руководители предприятий ассоциируют управление взаимоотношениями с клиентами именно с внедрением CRM-системы, но она является лишь основой для реализации стратегии управления взаимоотношениями (CRM стратегии).

Создавая и применяя как можно более тонкие подходы к сегментации клиентов, к созданию ценности, к расчёту прибыльности клиентов, компания может более ясно осознать, каким образом ей необходимо создавать ценность для клиентов. Сегментация клиентов осуществляется на основе сформированной базы данных и автоматизированного анализа потребителей. Процесс управления информацией содержит два главных действия: во-первых, это сбор и проверка информации о клиенте при взаимодействии по любому из каналов, а, во-вторых, создание с помощью, получаемой информации полного профиля потребителей с возможностями обновлений. Определение профиля каждого потребителя будет способствовать улучшению впечатления клиента от обращения в компанию и внесёт существенный вклад в создание ценности.

В процессе управления информацией значительную роль играют информационные технологии. Основными технологическими компонентами процесса управления информацией являются: репозиторий данных (состоящий из базы данных и хранилища данных), аналитические средства, ИТ-системы, приложения для отделов по работе с клиентами и по организации документооборота. Выбор типа репозитория будет напрямую зависеть от выбранной компанией стратегии. База данных предоставляет информацию о существующих и потенциальных потребителях, позволяют проводить автоматический анализ деятельности клиентов. Система принятия решений, интегрированная в базу данных, позволяет осуществлять различные операции, в процессе коммуникации с потребителем, способствующие сокращению неэлектронного документооборота и увеличению качества обслуживания клиентов.

В настоящее время вопрос разработки и внедрения стратегии управления взаимоотношениями с потребителями для Российских компаний является актуальным. В этой связи концепция маркетинга взаимоотношений позволяет руководству и сотрудникам компаний по-новому взглянуть на процесс взаимодействия с каждым бизнес партнером: будь то клиент, акционер или поставщик. Согласно концепции CRM - важнейшей ценностью компании становятся не товары или услуги, а взаимоотношения, как внешние, так и внутренние. Именно длительные устойчивые взаимоотношения позволяют получать выгоды обеими сторонам.

Вечко О.Ю.
магистрант 2 года обучения
Большакова Н.Л.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Социальная работа»
ФГБОУ ВО БашГУ
Россия, г. Уфа

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Статья посвящена анализу актуальных проблем, существующих в сфере социальной защиты населения в РФ. Выявляются и анализируются существенные тенденции развития социальной защиты населения. Рассматриваются такие способы повышения качества социальной защиты, как введение профессиональных стандартов. Особое внимание в работе уделяется проблеме подготовки профессиональных кадров для сферы социального обслуживания и социальной защиты населения.

The article is devoted to the actual problems existing in the sphere of social protection of the population in the Russian Federation. Identify and analyse significant trends in the development of social protection of the population. Considers ways of improving the quality of social protection, as the introduction of professional standards. Special attention is paid to the training of professional personnel for the sphere of social services and social protection of the population.

Ключевые слова: социальная защита населения, социальное обслуживание, профессиональные стандарты, социальные услуги, система подготовки кадров.

Key words: social protection, social services, professional standards, social services, personnel training system.

В настоящее время Российская Федерация переживает один из самых значительных моментов в своём развитии - момент реформирования «жизненно важных» систем общества. К их числу относится образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, и, конечно же, социальная защита населения. Необходимость реформирования этих систем продиктована условиями функционирования современного российского общества.

По данным различных источников от 40% до 60% российских граждан живут за чертой бедности, что свидетельствует не только о неэффективном развитии и функционировании российской экономики, но и о несостоятельности системы социальной защиты населения.

Для исправления ситуации правительство предпринимает попытки изменения системы управления учреждениями социальной защиты населения. С 1 января 2015 года на территории Российской Федерации вступил в силу федеральный закон № 442-ФЗ от 28 декабря 2013 года «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации», который призван, коренным образом, изменить систему социального

обслуживания граждан в Российской Федерации, допустив к управлению организациями социального обслуживания коммерческие организации. Иными словами, новый закон внёс в систему социального обслуживания рыночную составляющую.

Попытка внедрения коммерческих отношений в регулирование системы социального обслуживания населения обусловлена тем, что законодатели хотели создать условия для создания конкуренции между поставщиками социальных услуг с целью повышения качества оказания социальной помощи гражданам. В настоящий момент новый закон лишь только начал реализовываться, и в связи с этим, заметных результатов в его функционировании отметить невозможно. Но очевиден тот факт, что для привлечения коммерческих структур на рынок социального обслуживания потребуется время и значительные субсидии государства, поскольку потребители социальных услуг, являясь людьми, находящимися в затруднительном финансовом и социальном положении, не могут обеспечить прибыльное функционирование коммерческих организаций социального обслуживания.

Ещё одной значительной попыткой изменения структуры управления и функционирования системы социальной защиты населения является внедрение профессиональных стандартов в социальной работе, которые с 1 января 2015 года вступили в силу. Суть их принятия заключается в том, что образование специалиста должно соответствовать квалификационным требованиям, предъявляемым профессией, в связи с этим должности специалистов по социальной работе должны занимать профессионально подготовленные кадры, имеющие соответствующую профессиональную подготовку.

Таким образом, подразумевается, прохождение переквалификации или переподготовки кадров, не имеющих соответствующего образования. В настоящее время данный процесс запущен, но для полноценного функционирования профессиональных стандартов необходима не только профессиональная переподготовка кадров и увольнение «непригодных» сотрудников, но и поднятие престижа профессии в обществе в целом и увеличение заработной платы работников сферы социальной защиты и обслуживания населения.

Особенностью управления в социальной работе является то, что социальная работа – это профессия, имеющая «женского лицо», в связи с этим необходимо учитывать особенности управления женским коллективом, для чего в свою очередь, необходимы эффективные и компетентные руководители социальных служб.

Помимо вышеперечисленных, в сфере управления социальной работой существует много проблем, одной из которых является практически непрерывная смена кадров, что обусловлено, как упоминалось выше, низким уровнем заработной при высокой напряженности работы.

В связи со всеми вышеперечисленными трудностями, для наиболее

эффективного процесса управления учреждениями социальной защиты населения, на наш взгляд, необходимо, в первую очередь, изменить систему подготовки кадров. В настоящее время образовательный процесс направлен, преимущественно, на изучение теоретического материала, на практические занятия, для отработки полученных навыков на практике, предусмотрена лишь незначительная часть учебного плана. Последствием такого упущения в процессе образовательной подготовки является то, что выпускники ВУЗов оказываются совершенно неподготовленными к практической деятельности и, зачастую, не имеют представления о том, как применять полученные знания на практике.

По нашему мнению, проблему практической подготовки студентов можно решить не только через изменение структуры учебного плана, но и через личную заинтересованность работодателя в квалифицированных кадрах. Для этого необходимо ввести систему распределения кадров после обучения, которая функционировала в СССР, или же, внедрение системы грантов, которая функционирует в ряде зарубежных стран. В таком случае, работодатель заинтересован в качественной подготовке студента и максимально будет способствует этому.

Помимо необходимости изменения структуры учебного плана, для эффективности функционирования системы социальной защиты необходимо проводить тщательный отбор профессорско-преподавательского состава, поскольку, зачастую подготовку специалистов по социальной работе осуществляют сотрудники ВУЗа, не имеющие ни малейшего представления о сути социальной работы как профессии, не говоря уже о наличии практического опыта в данной сфере.

Социальная работа, являясь достаточно молодой профессией, находится на стадии своего всестороннего формирования и создания эффективной модели управления, для осуществления последней необходимо в комплексе решать перечисленные нами проблемы. Без поддержки государства и поднятия престижа профессии в обществе решение данных проблем не представляется нам возможным. Эффективная система управления, во многом, является залогом успешного функционирования профессии и определяет дальнейший путь её развития. Поэтому от того, насколько быстро в сфере социальной защиты населения будет создан эффективный и отлаженный механизм контроля подготовки кадров и качества социальных услуг зависит судьба профессии «Социальная работа».

Вечко О.Ю.
магистрант 2 года обучения
Хамадеева Р.Х., к.филос.н.
научный руководитель
ФГБОУ ВО БашГУ
Россия, г. Уфа

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ С ПОЖИЛЫМИ ЛЮДЬМИ В РОССИИ

Статья посвящена обзору инновационных форм социальной работы с пожилыми людьми. Рассматривается опыт инновационной социальной работы на примере Республики Башкортостан и Астраханской области. Анализируются результаты функционирования инновационных социальных программ. В качестве приоритетных форм для решения проблемы одиночества среди пожилых людей рассматривается приемная семья.

The article provides an overview of innovative forms of social work with older people. Examines the experience of innovative social work on example of Republic of Bashkortostan and the Astrakhan region. Analyses the results of the functioning of innovative social programs. As a matter of priority to address the problem of loneliness among the elderly is considered a foster family.

Ключевые слова: социальное обслуживание, социальная защита, пожилой человек, инновационные формы социальной защиты с пожилыми людьми.

Key words: social services, social protection, older people, innovative forms of social protection to the elderly.

Российская Федерация – страна с огромной территорией и очень маленькой для этой территории численностью населения, чуть более 140 миллионов человек. Из них около 40 млн. – пожилые люди, именно поэтому государству необходимо уделять пристальное внимание данной категории граждан.

До недавнего времени, помощь, оказываемая различными государственными учреждениями, пожилым людям сводилась исключительно к помощи материального и бытового характера. За последние несколько лет ситуация существенно изменилась, спектр услуг значительно расширился, появилось такое важное направление как интеграция пожилых людей в общественную жизнь, создание условий для активного долголетия и интересного проведения досуга, ведь, как известно, одной из главных проблем пожилых людей, помимо проблем со здоровьем, является проблема одиночества.

Одной из первых попыток в работе по этому направлению стало создание в Республике Башкортостан «Народного университета третьего возраста», данная программа была разработана Министерством труда и социальной защиты населения на 2011-2013г., но ввиду её широкой популярности среди населения (за период действия программы более 52 тысяч человек прошли обучение в Университете) программа реализуется и в

настоящее время [1].

Основной целью работы данного университета является повышение качества жизни пожилых людей за счёт создания условий для их активной адаптации в обществе. В рамках реализации данной программы, пожилые люди проходят обучение по различным направлениям: компьютерная грамотность, овощеводство, финансовая грамотность, ландшафтный дизайн и многое другое. Программа реализуется учреждениями социальной защиты населения совместно с образовательными организациями республики.

Помимо этого, инновационной формой социальной работы с пожилыми людьми в РФ являются «Детские сады» для пенсионеров, целью которых является осуществление присмотра за пожилым человеком, укрепление его здоровья и обеспечение досуга. Подобный «детский сад» существует в г.Сибай РБ. В нём предусмотрено нахождение пожилого человека на срок не более чем 10 дней, с целью снятия напряжённости в семье, или же в случае отъезда на определённый срок семьи пожилого человека. Такие учреждения позволяют решить проблему одиночества пожилых граждан и обеспечивают им присмотр и уход в случае наступления определённых жизненных обстоятельств.

В Астраханской области также активно используются инновационные методы социальной работы с пожилыми людьми, к числу которых относится приёмная семья для пожилого человека. Член семьи, в которую определяется пенсионер, зачисляется в штат комплексного центра социального обслуживания, ему производится оплата труда, исходя из степени самообслуживания пожилого человека.

Приёмные семьи, изъявившие желание присматривать за пожилым человеком, должны соответствовать ряду требований: отсутствие тяжёлых заболеваний, определённый уровень дохода семьи, положительные характеристики семьи по месту их проживания, согласие всех членов семьи на совместное проживание с пожилым человеком.

Важно отметить, что при помещении пожилого человека в семью, имущественных прав и обязанностей не возникает, пожилой человек сохраняет за собой полное право на получение, положенных ему денежных выплат и распоряжение ими. Предусматривается возможность совместного формирования семейного бюджета, при условии, что в личном распоряжении пожилого человека остаётся, как минимум, 25% от его ежемесячного дохода [2; с.17].

Для того, чтобы приёмные семьи добросовестно выполняли свои обязанности предусмотрена ежемесячная проверка условий жизни пожилого человека. В 2015г. В Астраханской области существовало 6 подобных приёмных семей [2; с.17]. Такой метод оказания социальной помощи пожилому человеку, по мнению экспертов, способствует не только сокращению расходов на оказание стационарного социального обслуживания, но также обеспечивает достойную старость пожилым людям, содействует реализации их внутреннего потенциала и способствует

возрождению в обществе традиций милосердия и взаимопомощи, являющимися традиционными ценностями русского человека.

Общеизвестно, что пенсионеры, проживающие в сельской местности, имеют меньше возможностей для получения качественного социального обслуживания и услуг здравоохранения, по сравнению с теми пожилыми людьми, которые проживают в городах, для устранения данной проблемы в Астраханской области были созданы выездные мобильные бригады, в состав которых входит сотрудники учреждений социальной защиты, здравоохранения, пенсионного фонда, парикмахеры, плотники. В 2013 г. выездные мобильные бригады оказали помощь около 4000 человек [3; с.15]. Такой альтернативный способ социального обслуживания позволяет пожилым людям получить самые необходимые услуги, не выходя из дома, исключая при этом лишние затраты.

Вновь обращаясь к опыту социальной работы с пожилыми людьми в Астраханской области, нельзя не отметить такой важный социальный проект как «Бабушка на час», который начал своё действие в 2013 году [4; с.32] . Суть данного проекта состоит в том, что бабушки-волонтёры оказывают помощь семьям, в которых воспитываются дети с ограниченными возможностями здоровья: организуют с ними развивающие занятия, остаются с ними на время отсутствия родителей, или же просто приходят поиграть с детьми. Прежде чем приступить к участию в данном проекте пожилые женщины проходят строгий отбор и психологическое тестирование.

В последние годы специалисты социальной защиты населения ведут активную работы по пропаганде активного долголетия граждан пожилого возраста. Одним из ведущих и, пожалуй, наиболее действенным и важным средством является вовлечение пенсионеров во все сферы социальной жизни. Многое сделано, многое ещё только предстоит сделать, но уже тот факт, что государство пытается показать пожилым гражданам, что они важны и нужны обществу позволяет сделать вывод о том, что наша страна и в дальнейшем будет развиваться по пути социальной адаптации и интеграции пожилого человека в общественную жизнь.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ГКУ Республиканский центр социальной поддержки населения [Электронный ресурс]. URL:http://rcspn.mintrudrb.ru (дата обращения: 21.03.2016г.)
2. Новоженина Е.А. В Астраханской области создаются приёмные семьи для пожилых людей // Социальная работа. – 2014.- №11. –С. 16-17.
3. Шевченко Л.Г. Стационарозамещающие формы социального обслуживания // Социальная работа. – 2014.- №11. –С. 14-15.
4. Абросимова Ю.Н. Проекты для пожилых Астраханцев // Социальная работа.- 2014. №11. - С. 29-32.

Виневская Н.В.
студент, 3 курс
экономический факультет
ФГБОУ ВО Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел
Vinevsky N. In. student 3 course of economic faculty
of the Orel state agrarian University, Orel, Russia

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

RESERVES OF INCREASE OF EFFICIENCY OF USE OF AGRICULTURAL LANDS IN THE OREL REGION

Аннотация. *В статье рассматриваются результаты анализа урожайности сельскохозяйственных культур как основного фактора эффективности использования сельскохозяйственных земель и влияние различных видов применяемых удобрений на прибыль. Выделены основные биологические факторы в системах земледелия и способы их интенсификации, дана оценка использования пашни в Орловской области на основе применения ресурсосберегающих технологий.*

Abstract*. The article discusses the results of the analysis of crop yields as the main factor of efficiency of use of agricultural land and the influence of different types of applied fertilizers at a profit. Highlights the major biological factors in farming systems and ways of their intensification, and assess the use of arable land in the Oryol region on the basis of application of resource-saving technologies.*

Ключевые слова: *Эффективность использования земельных ресурсов, ресурсосберегающие технологии, интенсивные системы земледелия, оценка использования пашни.*

Keywords: efficient use of land resources, energy saving technologies, intensive farming systems, evaluation of the use of arable land.

Агропромышленный комплекс Орловской области располагает земельным фондом, позволяющим при правильном его использовании производить продукцию, обеспечивающую не только потребности населения орловщины, но и реализовывать ее за пределы области. Общая площадь Орловской области составляет 2465,2 тыс. га, из них под сельскохозяйственное производство по данным 2015 года выделено 1993,4 тыс. га. [1,3,8,9]

Основную долю сельскохозяйственных земель занимают сельскохозяйственные организации – 1384,2 тыс. га, крестьянские хозяйства – 203,3 тыс. га и 256,1 занимают хозяйства населения. Посевные площади составляют более 60% от всей площади сельхозугодий которые имеют тенденцию к увеличению. В 2015 году площадь сельскохозяйственных угодий увеличилась на 6,8%. [3,5,8,9]

Рис. 1. *Структура посевных площадей по видам сельскохозяйственных культур*
(в хозяйствах всех категорий, в процентах от всей посевной площади)

В структуре посевных площадей (рис. 1) наибольший удельный вес занимают зерновые культуры, причем их доля имеет тенденцию к сокращению. Так в 2014 году она составила 70,5%, тогда как в 2008 году доля посевных площадей занятых под зерновые и зернобобовые культуры равнялась 72,8%. Среди зерновых культур наибольшую площадь занимает озимая пшеница 374,1 тыс. га и зернобобовые – 34 тыс. га, что составляет более 48% от общей площади зерновых и зернобобовых культур [1,3,4,9,10].

Эффективность использования земли проявляется, прежде всего, в урожайности сельскохозяйственных культур. В среднем за последние годы она немного увеличилась по некоторым позициям, но остается явно низкой для зерновых и зернобобовых культур.

Так, например в 2015 году средняя урожайность зерновых и зернобобовых культур составила 27,2 ц/га, тогда как в 2011– 31,4 ц/га (рис. 2).

Рис. 2. - Урожайность сельскохозяйственных культур, (ц/га) на

предприятиях Орловской области.

Так же следует отметить, что прогресс в области селекции и семеноводства, применение интенсивных и полуинтенсивных сортов сельскохозяйственных культур так же дают положительный эффект.

В настоящее время на полях Орловской области возделываются около 40 сортов озимой пшеницы внесенных в Госреестр селекционных достижений. Это, прежде всего, сорта Московская-39, Галина, Московская-56, Немчиновская-24, Ермак, Краснадарская-99, Северодонецкая, Юбилейная, Безенчукская-380, Ариадна, Белгородская-12 и др. [6,7,8,9,10]

Тем не менее, анализ сортовой активности за 2008-2010 указывает на тот факт, что в Орловской области преобладает один сорт – Московская-39 посевы которого за эти годы занимали от 80% до 63%. Однако, по нашему мнению широкое использование одних и тех же сортов так же влияет на снижение урожайности. [2,4,5,7,8,9,10]

Несомненным фактором повышения урожайности сельскохозяйственных культур является рациональное использование пашни. Под рациональным использованием пашни следует понимать научно-обоснованное управление плодородием почв на основе интенсификации и максимального использования биологических факторов в системах земледелия. [1,6,7,8,9,10,11]

В результате исследований проведенных учеными ФГБОУ ВПО Орел ГАУ разработана классификация биологических факторов и способы их интенсификации приведенная в таблице 1.

Таблица 1.

Основные биологические факторы в системах земледелия и способы их интенсификации

Биологические факторы	Способы интенсификации биологических факторов
Максимализация образования фитомассы в агроэкосистемах	Повышение коэффициента использования пашни, высокостебельные сорта культурных растений, использование физиологически активных веществ
Вовлечение биомассы в биологический и внутрихозяйственный оборот	Сидерация, использование побочной продукции на удобрение, животноводство
Оптимизация почвенных биологических процессов	Регулирование поступления органического вещества в почву по количеству и качеству, обработка почвы
Азотфиксация	Увеличение бобовых в структуре посевных площадей, посев видов с высокой азотфиксирующей способностью, интенсификация несимбиотической и ассоциативной азотфиксации, бактериальные удобрения
Аллелопатическое состояние почвенной среды	Применение многопольных севооборотов, формирование посевного слоя с исключением возможности накопления токсинов в зоне заделки семян, использование аллелопатических эффектов
Активизация процессов	Бактериальные удобрения, фитомелиорация

разложения фосфорорганических соединений	
Разложение калийсодержащих минералов	Фитомелиорация
Оптимальное фитосанитарное состояние посевов	Применение многопольных севооборотов, уничтожение инфекционного начала агротехническими средствами, использование биологических средств защиты, фитоценологический фактор

В результате многолетних исследований авторы пришли к выводу, что в зависимости от конкретных хозяйственных и природных условий могут применяться те или иные факторы биологизации земледелия [1,4,5,6,8].

Применение биологизированных систем земледелия, в сочетании с адаптивно-ландшафтным подходом и дифференцированным использованием земель способствует воспроизведению почвенного плодородия и соответственно, повышает эффективность ее использования.

Рассмотрим, насколько эффективно применение удобрений для роста урожайности. Расчетным путем нами найдены затраты на удобрения под озимую пшеницу при различных вариантах их использования [2,5,8,9,11].

В первом варианте в расчет были взяты только простые удобрения – селитра аммиачная с содержанием азота 34 %, суперфосфат двойной гранулированный с содержанием фосфора 46 %, и калий хлористый с содержанием калия 60 %. Во втором варианте использовались сложные и простые удобрения – азофоска, аммиачная селитра и суперфосфат двойной гранулированный. Прибавка урожая озимой пшеницы оценена, исходя из закупочной цены 4310 руб. за т. (результаты расчетов приведены в таблице 2).

Таблица 2.

Расчет прибыли от применения различных видов удобрений

Уровни урожайности, ц/га	Прибавка урожая, ц/га	Стоимость прибавочного урожая, руб.	Затраты на удобрения, руб.	Прибыль от применения удобрений, руб.	Прибыль в расчете на рубль затрат на удобрения, руб.
Простые удобрения					
30	2,8	1206,8	820	387	0,47
35	7,8	3361,8	2700	662	0,25
40	12,8	5516,8	4717	800	0,17
45	17,8	7671,8	6733	939	0,14
50	22,8	9826,8	8749	1078	0,12
Сложные удобрения					
30	2,8	1206,8	783	424	0,54
35	7,8	3361,8	2642	720	0,27
40	12,8	5516,8	4501	1016	0,23
45	17,8	7671,8	6360	1312	0,21
50	22,8	9826,8	8219	1608	0,20

Итак, прибыль в расчете на 1 га урожая снижается при применении простых удобрений, что объясняется, прежде всего, их высокой стоимостью.

Причем, если в расчете на гектар прибыль растет, то в расчете на рубль затрат на удобрения она резко снижается. Так при урожайности 5,0 т/га на каждый рубль, затраченный на покупку удобрений, будет получено 12 коп. прибыли. Если учесть, что производство продукции носит длительный характер, то сложившая экономическая ситуация в стране, уровень инфляции сведет на нет всю возможную прибыль.

Поэтому важнейшими путями решения этой проблемы я считаю внесение органических удобрений, введение правильно построенных севооборотов, с учетом особенностей хозяйствующих субъектов, использование в севооборотах различных видов паров, высевание трав и т.д. Так же следует правильно обрабатывать почву, во избежание эрозионных процессов и засорения полей различными видами сорняков, что требует принятия мер государственной поддержки сельскохозяйственного производства и отечественных аграриев.

Использованные источники:

1. Коломейченко А.С., Польшакова Н.В. Эколого-экономическая эффективность использования земельных ресурсов. В сборнике: Стратегия устойчивого развития экономики в динамичной конкурентной среде материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 383-386.
2. Коломейченко А.С., Польшакова Н.В. Повышение эффективности использования земельных ресурсов на основе методов математического моделирования // Научное мнение. 2013. № 5. С. 179-184.
3. Орловская область. 2008-2015: стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – 0 75 Орел 2015, – 319 с
4. Парахин Н.В., Лобков В.Т., Зотиков В.И., Петрова С. Н., Казьмин В.М., Цой М.Ф., Бобкова Ю.А. Разработка и практическая реализация биологизированных систем земледелия, обеспечивающих существенное снижение энерго- и ресурсозатрат и экологостабилизирующий эффект в агроэкосистемах. Отчет о научно-исследовательской работе. 2013 г.
5. Польшакова Н.В. Эффективность использования земельных ресурсов Орловской области на основе инновационных технологий // Молодой ученый. 2016. № 3 (107). С. 610-614.
6. Польшакова Н.В. Системное управление переходом к устойчивому землепользованию // Научный альманах. 2016. № 2-1 (16). С. 306-309.
7. Польшакова Н.В. Основные биологические факторы влияющие на эффективность использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве В сборнике: Проблемы и перспективы развития аграрного сектора экономики: взгляд молодых По материалам научно-практическая конференции молодых ученых. 2015. С. 118-124.
8. Польшакова Н.В., Коломейченко А.С. Анализ эффективности использования земельных ресурсов Орловской области на основе инновационных технологий // Управление экономическими системами:

электронный научный журнал. 2015. № 11 (83). С. 10.
9. Польшакова Н.В., Коломейченко А.С. Значение производственного потенциала в устойчивом развитии агропромышленного комплекса Орловской области // Экономические и гуманитарные науки. 2013. № 7 (258). С. 101-107.
10.Польшакова Н.В. Основные направления повышения эффективности земледелия в Орловской области В сборнике: Теоретические и прикладные проблемы науки и образования в 21 веке сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции: в 10 частях. 2012. С. 116-118.
11.Польшакова Н.В., Коломейченко А.С. Моделирование структуры посевных площадей и севооборотов в природно-экономических условиях центрального федерального округа (на примере Орловской области) В сборнике: Экономический анализ в решении социально-экономических проблем // Сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. 2012. С. 266-269.

Гасанова Е.М.
магистр экономики
преподаватель экономического факультета
Цыганков С.С.
магистр экономики
преподаватель экономического факультета
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

СИСТЕМА ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация: Поскольку система публичных закупок составляет значительную долю в ВВП России, она является важным составляющим экономической политики государства. В условиях рецессии поддержка малого и среднего бизнеса особенно важна, поскольку позволяет решить ряд социально-экономических проблем, связанных с созданием условий для обеспечения политической стабильности в обществе, сущностформированием рациональной структуры экономики, ростом доходной части бюджета.

Ключевые слова: публичные закупки, предпринимательство, контрактная система, малый и средний бизнес, национальная экономика

Abstract: Since the system of public procurement accounts for a significant share of Russia's GDP, it is an important component of economic policy. During the recession support for small and medium-sized businesses is particularly important because it allows you to solve a number of socio-economic problems associated with the creation of conditions to ensure political stability in society, the formation of a rational structure of the economy, the growth of budget revenues.

Keywords: public procurement, business, contract system, small and

medium-sized businesses, national economy.

Кризисные явления на современном этапе развития мировой экономики, существенно усложнили систему хозяйственных отношений между экономиками отдельных стран и, в особенности, между предпринимательскими структурами. В современных реалиях, для многих стран (как развивающихся, так и развитых) обострилась проблема поиска новых источников, способных обеспечить устойчивое развитие национальных экономик и особенно новых источников для экономического роста. В связи с этим, в настоящее время эффективное развитие экономик ведущих субъектов мирового хозяйства все в большой степени зависит от уровня развития предпринимательского сектора, которое является источником сбалансированного социально-экономического развития.

Возможность реализации частной предпринимательской инициативы и развитие малого и среднего предпринимательства являются необходимыми условиями успешного развития страны, решения социальных и экономических задач. Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике любой страны, как инструмент регулирования экономических отношений между отдельными секторами и сферами экономики, различными группами населения. Развитие данного сектора экономики призвано решить ряд социально-экономических проблем, связанных с созданием условий для обеспечения политической стабильности в обществе, сущностформированием рациональной структуры экономики, ростом доходной части бюджета и другие.

Государство предпринимает ряд правовых, организационных и других мер, стимулирующих всестороннюю поддержку и развитие малых и средних предприятий в направлениях, соответствующих интересам общества.

Главной системой распределения включаемых в доходы бюджетов различных уровней денежных средств, в процессе функционирования которой доходы направляются на финансовое обеспечение деятельности государства и муниципальных образований являются государственные расходы. В условиях рецессии (Таблица 1) в российской экономике чрезвычайно важным условием экономического развития является взвешенная и стабильная бюджетная политика государства.

Таблица 1 Темпы роста ВВП в Российской Федерации в 2011-2015 гг.[1]

[1] Составлено авторами по данным Министерства экономического развития Российской Федерации

Одной из важнейших составляющих экономической политики государства является эффективное функционирование системы публичных закупок. В России публичные закупки составляют более 30% ВВП (Таблица 2).

Таблица 2 - Сумма договоров, заключенных в рамках публичных закупок, их доля от ВВП2

Сумма заключенных контрактов (договоров), трлн. руб.	**2013**	**2014**	**2015**
ФЗ №44-ФЗ	5,9	5,5	5,4
ФЗ №223-ФЗ	6,8	16,2	18,9
Объем ВВП, в текущих ценах, трлн. руб	71	77,9	80,4
Доля публичных закупок от ВВП, %	17,88	27,8	30,2

На сегодняшний день одним из инструментов экономической политики государства по поддержке малого и среднего бизнеса выступает сфера публичных закупок, которая функционирует через Федеральный закон от 05.04.2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Важным инструментом реиндустриализации отечественной экономики является малый и средний бизнес, который с каждым годом получает все большую поддержку в рамках публичных закупок. Контрактная система, реализуемая с 2014 года в соответствии с Федеральным законом №44-ФЗ, показала свою эффективность

[2] Составлена авторами по данным Единой информационной системы www.zakupki.gov.ru и данным Федеральной службы государственной статистики // http://www.fsgs.ru

в поддержке сферы малого предпринимательства. В 2015 году для субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций рамках закупок по Федерального закона№44-ФЗ было размещено 869 590 извещений общим объемом 637,5 млрд. рублей, что на 27% (по количеству извещений) и 34% (по денежному выражению) превышает показатели 2014 года. В рамках Федерального закона №44-ФЗ действует обязательный для всех заказчиков механизм поддержки малого бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организация в виде необходимости осуществления закупок у названных лиц в размере 15% от совокупного годового объема закупок. Для выполнения данного обязательства заказчики могут применять 2 механизма: 1) проведение закупок только для субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, тем самым ограничивая участие иных организаций (в соответствии с ч.3 ст.30 Федерального закона №44-ФЗ, при этом начальная (максимальная) цена контракта не может превышать 320 млн. руб.); 2) установление обязательного к выполнению требования к победителю (любому участнику) закупки о привлечении к исполнению обязательств по контракту субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в качестве субподрядчиков с указанием объема такого привлечения в виде процента от цены контракта (данные закупки не ограничивают участие для любых организаций). Заказчики наделены правом выбора любого механизма из перечисленных, для выполнения 15% обязательства, при этом использование и того и другого механизма в различных закупках тоже допускается.

При выборе Заказчиком первого механизма (ограничение участия иных, кроме субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций) участники, подающие заявки, должны соответствовать условиям ст.4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»3. С 1 августа 2016 года вступают изменения в данный закон и с указанной даты все субъекты малого и среднего бизнеса будут внесены в единый реестр, который будет размещен на официальном сайте Федеральной налоговой службы. Это позволит заказчикам получать достоверную информацию о поставщике. Сейчас участник, подающий заявку, предоставляет только декларацию о принадлежности к субъектам малого предпринимательства или социально ориентированным некоммерческим организаций и возможность проверить достоверность представленной участником информации у заказчика практически отсутствует.

По предварительным оценкам министерства экономического развития, с учетом субподрядных контрактов, установленная 15-процентая квота

[3] Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» //Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в 2015 году выполнена в полном объеме (для оплаты по прямым контрактам было направлено более 490 млрд. рублей, что на 41% превышает аналогичный показатель 2014 года).

В рамках Федерального закона №223-ФЗ механизм поддержки малого и среднего предпринимательства реализуется на основании Постановления Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. №1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»4, в соответствии с данным постановлением осуществлять закупки у указанных лиц должны заказчики, у которых выручка и прочие доходы за предыдущий календарный год превышают 2 млрд. руб. Заказчики, на которых распространяется действие данного постановления, должны обеспечить годовой объем закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства не менее 18 % совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных по результатам всех закупок за год. Для выполнения 18% квоты по закупкам у малого и среднего бизнеса заказчики имеют 3 механизма: 1) заключение контракта по результатам закупки с субъектом малого или среднего бизнеса (при этом закупка проводится для всех участников, на общих основания, т.е. без каких либо ограничений); 2) проведение закупок только для субъектов малого и среднего предпринимательства, тем самым ограничивая участие иных организаций; 3) установление обязательного к выполнению требования к победителю (любому участнику) закупки о привлечении к исполнению обязательств по контракту субъектов малого и среднего предпринимательства с указанием объема такого привлечения в виде процента от цены контракта (данные закупки не ограничивают участие для любых организаций).

Совокупный годовой стоимостной объем договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок, где участниками могут являться только субъекты малого и среднего бизнеса, должен составлять не менее чем 10% совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам всех закупок за год). Таким образом, применение второго механизма из вышеприведенного списка является для заказчика обязательным. В рамках реализации Федерального закона № 223-ФЗ Минэкономразвития России полностью завершено выполнение плана мероприятий «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». При этом все целевые показатели «дорожной карты» достигнуты. По состоянию на 1 декабря 2015 года, средняя стоимость договора с субъектом составила 12,9 млн. руб. Важной новацией «дорожной карты» является также внедрение программ партнерства крупных заказчиков

[4] Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. №1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

с организациями малого и среднего бизнеса5.

Таким образом, за счет обязанности заказчиков осуществлять определенную долю своих закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства, сфера публичных закупок на сегодняшний день реализует одну из важнейших функций государства по поддержке бизнеса.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
3. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» //Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
4. Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. №1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
5. Единая информационная система // http:/www.zakupki.gov.ru
6. Министерство экономического развития Российской Федерации // http://economy.gov.ru
7. Федеральная служба государственной статистики // http://www.fsgs.ru

Генералов И. Г.
преподаватель
кафедра «Экономика и автоматизация бизнес-процессов»
Суслов С. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и автоматизация бизнес-процессов»
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
Россия, г. Княгинино

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ В ПРОГРАММНОМ ПРОДУКТЕ STATISTICA

Статья посвящена современному состоянию зерновой подотрасли в Нижегородской области. В статье описано применение программного продукта STATISTICA. Авторами были выявлены наиболее конкурентоспособные кластеры при использовании данного программного продукта. Полученные результаты исследования можно использовать при оценке конкурентоспособности зернопроизводиителей.

---

5 Министерство экономического развития Российской Федерации // http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depfks/223/2015191206

Ключевые слова: STATISTICA, валовый сбор, зерновая подотрасль, кластерный анализ, товарность, урожайность.

Generalov I. G.
teacher of «Economy and automation of business processes»
Nizhny Novgorod state engineering and economic university
Russia, Knyaginino
Suslov S. A.
Candidate of Economic Sciences, associate professor «Economy and automation of business processes»
Nizhny Novgorod state engineering and economic university
Russia, Knyaginino

THE CLUSTER ANALYSIS OF PRODUCTION OF GRAIN IN THE REGION IN THE STATISTICA SOFTWARE PRODUCT

Article is devoted to a current state of grain subsector in the Nizhny Novgorod Region. In article use of the STATISTICA software product is described. Authors revealed the most competitive clusters when using this software product. The received results of research can be used at an assessment of competitiveness of producer of grain.

Keywords: STATISTICA, gross collecting, grain subsector, cluster analysis, marketability, productivity.

В современных экономических условиях размещение производства любого товара играет важную роль в эффективности его производства и дальнейшем продвижении рынок [1, с. 1–6; 2, с. 115–124]. Правильная территориальная организация производства в АПК, его близость к основным перерабатывающим центрам – важная составляющая конкурентоспособности [3, с. 51–58; 4, с. 157; 5, с. 146; 6, с. 124].

Первое применение кластерный анализ нашел в социологии. Название кластерный анализ происходит от английского слова cluster – гроздь, скопление. Впервые в 1939 г. был определен предмет кластерного анализа и сделано его описание исследователем Трионом (Tryon). Главное назначение кластерного анализа – разбиение множества исследуемых объектов и признаков на однородные в соответствующем понимании группы или кластеры. Это означает, что решается задача классификации данных и выявления соответствующей структуры в ней. Методы кластерного анализа можно применять в самых различных случаях, даже в тех случаях, когда речь идет о простой группировке, в которой все сводится к образованию групп по количественному сходству [7, с. 7].

Рисунок 1 – Кластерное распределение сельскохозяйственных организаций
Нижегородской области по наличию ресурсов для производства зерна

Для проведения кластерного анализа в программном продукте STATISTICA было обследовано 536 сельскохозяйственных организаций по 12 параметрам за 2013 г., объединенных в три группы:

1. Показатели наличия ресурсов для производства зерна:
- посевная площадь, га;
- наличие тракторов, шт;
- наличие зерноуборочных комбайнов, шт;
- доля посевов зерновых культур в структуре пашни, %;
- уровень специализации.

2. Показатели производства зерна:
- валовой сбор (в весе после доработки), ц;
- урожайность (с убранной площади), ц/га.

3. Показатели реализации зерна:
- прибыль от реализации продукции зернопроизводства, тыс. руб.;
- цена реализации зерна, руб./кг;
- товарность зерна, %;
- рентабельность продаж зерна, %;
- объем реализации зерновых и зернобобовых культур, ц.

Первоначально для анализа предполагалось использование большего числа факторов, которые представлены в таблице 11, но в связи со статистической незначимостью большинства автором было включено лишь 12.

В результате с помощью метода Варда было определено, что в первой группе факторов можно четко выделить пять кластеров (рисунок 1).

Включенные в анализ факторы по F-критерию Фишера являются статистически значимыми (таблица 1).

Таблица 1 – Средние значения показателей наличия ресурсов в кластерах

Номер кластера	Посевная площадь, га	Наличие тракторов, шт	Наличие зерноуборочных комбайнов, шт	Доля посевов зерновых культур в структуре пашни, %	Коэффициент специализации
1	1155,8	11,4	2,5	55,7	0,534
2	1292,7	15,9	3,9	52,3	0,352
3	569,7	8,5	1,9	32,5	0,297
4	3267,3	31	9,7	56,8	0,405
5	170,2	4,7	0,7	13,6	0,775
В среднем по Нижегородской области	874,0	11	2,6	37,6	0,472

Первый кластер формирует 80 зернопроизводящих организаций, что составляет 15 % от их общего числа. Сельскохозяйственные организации данного кластера в Нижегородской области отличаются высоким уровнем специализации и высокой долей посевов зерновых культур в общей структуре пашни (55,7 %). Средняя посевная площадь в организациях данного кластера составляет 1155,8 га. В среднем на одну сельскохозяйственную организацию приходится здесь 11,4 трактора и 2,5 зерноуборочных комбайна.

Второй кластер образован 145 организациями со средним уровнем специализации. Посевная площадь в данной группе составляет в среднем 1292,7 га и в среднем на одного зернопроизводителя приходится 15,9 трактора и 3,9 зерноуборочных комбайна. В структуре пашни посевы зерновых культур составляют 52,3 %.

Главной отличительной особенностью третьего кластера является небольшое количество посевов под зерновыми культурами – 569,7 га, что ниже среднего уровня по Нижегородской области при более диверсифицированном производстве. В среднем на одну организацию здесь приходится 8,5 трактора и 1,9 зерноуборочных комбайна. Доля посевов зерновых культур в структуре пашни составляет 32,5 %. В самый многочисленный кластер вошла почти треть всех сельскохозяйственных организаций региона.

В четвертый кластер вошли крупные диверсифицированные сельскохозяйственные организации с большими посевными площадями зерновых культур (в четыре раза выше среднего уровня Нижегородской области), доля которых в структуре пашни составляет 56,8 %. В среднем на одну сельскохозяйственную организацию приходится 31 трактор и 9,6 зерноуборочного комбайна. Общая численность зернопроизводителей в данном кластере насчитывает 4 % всей совокупности.

В пятом кластере сосредоточились небольшие узкоспециализированные организации. В данный кластер вошло 135 организаций. Посевная площадь зерновых культур в среднем составляет 170,2 га и в структуре пашни на ее долю приходится 13,6 %. В среднем на одну организацию приходится 4,7 трактора и 0,7 зерноуборочных комбайна.

Рисунок 2 – Кластерное распределение сельскохозяйственных организаций
Нижегородской области по производственным показателям

При изучении кластеризации сельскохозяйственных организаций Нижегородской области по производственным показателям выделись четыре кластера (рисунок 2).

Таблица 2 – Средние значения показателей производства зерна в кластерах

Номер кластера	Валовой сбор (в весе после доработки), ц	Урожайность (с убранной площади), ц/га
1	105261	25,2
2	35966,3	24,0
3	8254,7	14,2
4	552,3	1,9
В среднем по Нижегородской области	14365,8	12,6

В первый кластер вошли лишь 16 сельскохозяйственных организаций с самой высокой средней урожайностью 25,2 ц/га. Средний валовой сбор в данной группе хозяйств составляет 105261 ц. Наиболее примечательными организациями в изучаемом кластере являются ООО «Агрохолдинг»

Нижегородский» Починковского района, СПК «им. Буденного» Спасского района, ЗАО «Покровская слобода» Княгининского района и ТНВ «Михеев и Компания» Бутурлинского района.

Второй кластер сформирован из 110 сельскохозяйственных организаций, которые производят в среднем 35966,3 ц и средняя урожайность, в которых составляет 24 ц/га.

Третий кластер является самым многочисленным и насчитывает 238 организаций. В данной группе в среднем на одного производителя зерна приходится 8254,7 ц валового сбора зерна при средней урожайности 14,2 ц/га.

Четвертый кластер объединяет треть сельскохозяйственных организаций региона. Представленная группа имеет самый низкий средний валовый сбор в регионе – 552,3 ц и самую маленькую урожайность –1,9 ц/га (таблица 2).

Рисунок 3 – Кластерное распределение сельскохозяйственных организаций
Нижегородской области по показателям реализации зерна

По показателям реализации зерна в Нижегородской области выделилось шесть кластеров (рисунок 3).

В первый кластер вошли 6 сельскохозяйственных организаций. Убыток в среднем на одного производителя зерна составил 1208,2 тыс. руб. Средняя товарность зерна в данном кластере составляет 40,3 %. Убыточность продаж в размере 485,7 % подтверждается очень низкой ценой реализации зерна – 3,54 руб./кг. В среднем на одну организацию данного кластера приходится 1368,8 ц объема реализации (таблица 3).

Таблица 3 – Средние значения показателей реализации зерна в кластерах

Номер кластера	Прибыль (убыток) от реализации продукции зернопроизводства, тыс. руб.	Товарность, %	Цена реализации, руб./кг	Рентабельность (убыточность) продаж, %	Объем реализации, ц
1	-1208,2	40,3	3,54	-485,7	1368,8
2	10437,5	77,0	7,95	29,2	51005,9
3	-503,1	102,5	6,227	-15,2	9250,5
4	316,9	28,7	7,20	4,5	4742,1
5	-29,8	1,8	0,32	-9,5	195,7
6	-42086	152,5	6,18	-23,8	286714
В среднем по Нижегородской области	493,4	39,7	5,23	-7,3	7393,5

Второй кластер сформирован из 28 сельскохозяйственных организаций, с самой высокой средней прибылью от реализации зерна в 10437,5 тыс. руб. Средняя товарность здесь составила 77 %. Объем реализации в данном кластере в расчете на одну организацию составляет 51005,9 ц при цене реализации 7,95 руб./ кг. Усредненное значение рентабельности продаж составило 29,2 %.

Третий кластер составляет пятую часть всех сельскохозяйственных организаций, занимающихся производством зерна со средним убытком от его реализации в 503,1 тыс. руб. Средняя товарность здесь составила 102,5 %. Объем реализации в данном кластере в расчете на одну организацию составляет 9250,5 ц при цене реализации 6,22 руб./ кг. Усредненное значение убыточности продаж составило 15,2 %.

Самый многочисленный – четвертый кластер насчитывает 254 сельскохозяйственных организаций со средней прибылью от реализации зерна в размере 316,9 тыс. руб. Средняя товарность здесь составила 28,7 %. Объем реализации в данном кластере в расчете на одну организацию составляет 4742,1 ц при цене реализации 7,20 руб./ кг. Усредненное значение рентабельности продаж составило 4,5 %.

Пятый кластер представлен 138 сельскохозяйственными организациями со средним убытком от реализации зерна в размере 29,8 тыс. руб. Средняя товарность здесь составила 1,82 %. Объем реализации в данном кластере в расчете на одну организацию составляет 195,7 ц при цене реализации 0,31 руб./ кг. Усредненное значение убыточности продаж составило 9,5 %.

В отдельный кластер выделилось ООО «Агрохолдинг» Нижегородский». Главной его особенностью является большой объем реализации зерна – 286714 ц, при этом убыток от данной деятельности составляет 42086 тыс. руб. Убыточность продаж зерна составила 23,8 %, а его товарность составляет 152,5 %. Цена реализации в представленной организации составляет 6,18 руб./кг.

Полученные результаты кластерного анализа подтверждают, что в Нижегородской области существует проблема, которая выражается в несоответствии производства и реализации зерна. Крупные зернопроизводители несут большие убытки от реализации, а организации меньшего размера не способны обеспечить регион собственным зерном.

Выявленные кластеры по отдельным группам показателей позволяют определить реальные эталонные организации по отдельным параметрам хозяйственной деятельности, на которые должны ориентироваться менее конкурентоспособные товаропроизводители. Средние значения по лидирующим кластерам можно считать нормативными.

Использованные источники:

1. Tsepelev O. A., Serikov S. G. Procedure for Regional Investment Potential Assessment by Institutional Sectors of Economy / Indian Journal of Science and Technology. Vol 9 (14). April 2016. pp. 1-6.

2. Сериков С. Г. Инструменты формирования и развития инвестиционного потенциала территории: международный опыт / в сборнике: Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики материалы студенческой международной научно-практической конференции. Под редакцией В.А. Федорова, Е.А. Карловской. 2016. С. 115-124.

3. Сибиряев А. С. Современное состояние территориальной организации местного самоуправления // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2006. Т. 1. С. 51-58.

4. Сибиряев А. С. Сравнительный анализ зарубежного и отечественного опыта создания наукоградов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2015. № 6. С. 157-161.

5. Яковенко Н. В. Миграционные процессы: историко-географический подход // Проблемы региональной экологии. 2007. № 6. С. 141-147.

6. Поддубная З. В. Учет запасов по МСФО и РСБУ // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. 2016. № 1 (23). С. 123–126.

7. Буреева Н. Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП «STATISTICA». Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики». – Нижний Новгород. 2007. 112 с.

Генералов И. Г.
преподаватель
кафедра «Экономика и автоматизация бизнес-процессов»
Суслов С. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и автоматизация бизнес-процессов»
Нижегородский государственный
инженерно-экономический университет
Россия, г. Княгинино

ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕРНОВОЙ ПОДОТРАСЛЬЮ

Статья посвящена использованию информационных технологий в зерновой подотрасли, в частности геоинформационной системе. Авторами описан положительный зарубежный опыт использования данных систем. В результате исследования были выделены положительные стороны использования системы. Авторами описаны основные технические средства для реализации системы.

Ключевые слова: геоинформационная система, ГИС-технологии, землепользование, зерно, информатизация, управление.

Generalov I. G.
teacher of «Economy and automation of business processes»
Nizhny Novgorod state engineering and economic university
Russia, Knyaginino
Suslov S. A.
Candidate of Economic Sciences, associate professor «Economy and automation of business processes»
Nizhny Novgorod state engineering and economic university
Russia, Knyaginino

GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEMS AS FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF GRAIN SUBSECTOR

Article is devoted to use of information technologies in grain subsector, in particular a geographic information system. Authors described positive foreign experience of use of data of systems. As a result of research positive sides of use of system were allocated. Authors described the fixed technical means for realization of system.

Keywords: geographic information system, GIS-technologies, land use, grain, informatization, management.

Российская Федерация исторически характеризовалась наличием огромных площадей посевов, высокой трудоемкостью, выполняемых работ, что и определяет потребность в разработке качественно новых методов

управления земельными ресурсами и сельскохозяйственным производством [1, с. 63; 2, с. 120–122; 3, с. 245].

В условиях тотальной информатизации и компьютеризации сейчас одним из самых перспективных направлений повышения эффективности управления сельским хозяйством является использование информационных систем, основанных на базе геоинформационных технологий.

Под геоинформационной системой следует понимать специализированный программно-аппаратный комплекс, позволяющий проводить обработку территориально протяженных и территориально привязанных объектах и предоставлять о них необходимую подробную информации.

Правильная территориальная организация производства в АПК, его близость к основным перерабатывающим центрам – важная составляющая конкурентоспособности [4, с. 51; 5, с. 157–161]. Поэтому, по мнению Н. В. Яковенко, оценка отдельно взятых территорий весьма важная государственная задача [6, с. 61–66; 7, с. 41–46; 8, с. 70-74].

Бурно развивающиеся ГИС-технологии стали активно внедрять в сельское хозяйство, а в первую очередь, в зерновую подотрасль различные страны. Системы прогнозирования урожайности созданы с целью заблаговременного предоставления сведений о состоянии роста и развития посевов. Применение этих технологий поднимает на более высокий уровень анализ состояния зернопроизводства, и открывается ряд возможностей:

- точно оценивать размеры пахотных земель, выявлять их динамику и продуктивность, а также выявлять негативные почвенные процессы, распространение засух, опустынивание;
- обнаруживать признаки поражения культур и ареалов распространения вредителей и проводить мониторинг чрезвычайных ситуаций;
- оценивать состояние сельхозугодий и давать оперативную оценку урожая на конкретных полях;
- определять запасы влаги в почве (по снежному покрову), а также определять периоды созревания и ход уборки урожая зерновых культур (по вегетационному индексу) и осуществлять контроль за ходом выполнения полевых работ [9].

В последние годы Минсельхоз России находится только на начальном этапе создания ГИС, тогда как в зарубежных странах (Канада, США, страны ЕС, Индия, Япония, Китай и др.) данные системы уже давно внедряются в производство. Например, система MARS (Monitoring Agriculture with Remote Sensing), обслуживающая страны Европейского сообщества, позволяет определить площади посевов и урожайность сельскохозяйственных культур, начиная с уровня страны и вплоть до отдельных ферм.

Интересен многолетний опыт США, где во всех штатах проводятся научно-исследовательские работы различными государственными органами (Сельскохозяйственная Служба, Служба охраны природы и стабилизации в

сельском хозяйстве, Бюро по управлению земельными площадями и др.). На полигонах в штатах Дакота и Аризона материалы наземных исследований, аэрофотосъемки и спутниковые данные широко используются для нужд сельскохозяйственного производства: оценка урожайности и продуктивности посевов; установление связи между плодородием и влажностью; топография местности; картографирование почвенного и растительного покровов. Следует отметить положительный опыт использования космического мониторинга (с 1997 г.) ближайшего соседа РФ – Казахстана («Национальная система космического мониторинга сельского хозяйств»). Для оценки состояния посевов и прогнозирования урожайности зерна здесь используют спутники NOAA, MODIS (США) и Метеор-3М (РФ).

В Российской Федерации для проведения космических съемок и проведения мониторинга основных зерносеющих регионов планируется использование спутников NOAA, MODIS, Landsat и METEOP [10]. Таким образом, использование ГИС-технологий в сочетании с информационными возможностями системы дистанционного мониторинга значительно повышает эффективность функционирования зернового хозяйства, также позволяет определить биоклиматический потенциал сельхозугодий.

Использованные источники:

1. Мартышенко Н. С., Гусев Е. Г. Social wellness monitoring in Primorsky Krai under the conditions of economic crisis // Sententia. European Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 4. С. 62-84.
2. Мартышенко С. Н., Гусев Е. Г. Экономико-математические модели разработки стратегий развития туристского комплекса региона // В сборнике: Экономика, экология и общество России в 21-м столетии Труды 9-ой международной научно-практической конференции. Председатель оргкомитета конференции: член-корреспондент РАН М.П. Федоров. 2007. С. 120-122.
3. Мартышенко С. Н., Мартышенко Н. С., Гусев Е. Г. Синергетический подход в моделировании социально-экономических процессов // В сборнике: Синергетика в естественных науках. Четвертые Курдюмовские Юбилейные чтения Международная междисциплинарная научная конференция. 2008. С. 245-249.
4. Сибиряев А.С. Современное состояние территориальной организации местного самоуправления // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2006. Т. 1. С. 51-58.
5. Сибиряев А. С. Сравнительный анализ зарубежного и отечественного опыта создания наукоградов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2015. № 6. С. 157-161.
6. Яковенко Н.В., Комов И.В., Диденко О.В., Дробышев Е.А. Концептуальные аспекты формирования и развития кластеров в социально-экономико-географической системе региона // Проблемы региональной экологии. 2015. № 6. С. 61-66.
7. Яковенко Н.В. «Качество жизни населения» как научная категория

демографии // Экология урбанизированных территорий. 2007. № 1. С. 41-46.
8. Яковенко Н.В. Кластерный подход и его применение для концептуирования и стратегирования социально-экономического развития депрессивного региона // Научный поиск. 2011. № 2. С. 70-74.
9. Esri CIS (сайт) Режим доступа (URL): http://www.esri-cis.ru/news/arcreview/detail.php?ID=1974&SECTION_ID=52
10. Карев А. М., Пуляев Н. Н., Егоров Р. Н., Журилин А. Н. Автотранспортные процессы и системы // Москва, 2016.

Глущенко А.В.
студент 3 курса
факультет управления
ЮРИУ РАНХиГС
Пащенко У.Ю., к.с.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента
Россия, г. Ростов-на-Дону

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: В статье рассматривается проблемы развития экономической безопасно на современном этапе. Приведены ряд проблем и возможные перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: экономическая безопасность; экономические интересы; экономические угрозы.

На современном этапе развития проблема экономической безопасности является одной из наиболее актуальных, это обусловлено тем, что в условиях глобализации усиливается взаимозависимость экономик различных стран от положения на мировом рынке, а также от прогрессирующего международно экономического кризиса. В силу этого экономическая безопасность является одним из условий развития и существования Российской Федерации в виде мощного, единого и суверенного государства.

Как показывает практика мирового опыта, основным гарантом независимости страны, условием стабильности и достижения успеха является именно экономическая безопасность. Это обуславливается, в первую очередь тем, что экономика представляет собой важнейшую сторону деятельности общества, личности и государства. Обеспечение экономической безопасности является одним из наиболее значимых национальных приоритетов.

В статье раскрываются понятия экономической безопасности в современной России, ее необходимость и актуальность изучения, приведены статистические данные, рассмотрены проблемы экономической безопасности, а также представлены возможные перспективы развития.

В первую очередь, необходимо отметить, что экономическая безопасность это сложное социальное явление, которое необходимо рассматривать всесторонне. Специалисты различных областей знания

анализируют экономическую безопасность с учетом своей специфики и в интересах решения задач, стоящих перед ними. Рассмотрение проблем экономической безопасности в России, заняло ведущее место в работе российских аналитических и научно-исследовательских центров. Данную проблематику рассматривает значительное количество авторов среди которых: Илларионов А.И.[6], Паньков В.[8], Богданов И.А.[2], Загашвили В.С.[5] и многие другие. Такие научные журналы как, «Вопросы экономики» и «Экономическая безопасность» являются одними из ведущих в изучении вопросов, касающихся перспектив и угроз экономической безопасности России с научно-теоретической точки зрения.

При рассмотрении разнообразии определений, мы остановились на следующем. Экономическая безопасность – это совокупность внешних и внутренних условий, которые благоприятно воздействуют на рост национальной экономики, ее возможности удовлетворять потребности общества в целом и отдельных индивидов в частности, а также обеспечения конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках.

Следует отметить, что потребность в экономической безопасности отнюдь не преувеличена, ведь существуют экономические интересы, которые могут розниться у каждого рода фирм и организаций, вследствие чего порождаются экономические опасности или угрозы. Проведя причинно-следственную цепочку, мы наблюдаем необходимость в составлении схемы, от которой в дальнейшем будет отталкиваться наша статья. [3, с 279]

Первый аспект – это экономические интересы. Это осознанные потребности личности, государства и общества, которые ориентированы на создание материальных основ обеспечения экономической безопасности во всех сферах деятельности, во внутренней стабильности общества, а также прочного экономического положения нашего государства. На современном этапе развития Россия имеет большие экономические интересы внутри, а также за пределами нашей страны. [10, с 295]

Второй аспект, который мы будем рассматривать, это экономические угрозы. Экономические угрозы – это наличие или действие факторов и сил, которые могут негативно сказываться по отношению к социальной и природной системе, а также нанести ущерб и привести к полному уничтожению социально-экономической системы. Угрозы могут проявляться

в различных формах: враждебные намерения одних субъектов против других; риски; просчеты; ошибки и другие факторы, которые способны причинить вред людям.

И третий аспект, как уже говорилось выше, это экономическая безопасность. Определение экономической безопасности также можно выразить через процесс, который предполагает защищенность личности, государства, общества от различного рода негативных условий и факторов.

Подробнее хотелось бы остановиться на втором аспекте – экономические угрозы, так как именно данный фактор может нанести самое большое влияние на экономическое положение в стране. На сегодняшний день основные экономические угрозы наблюдаются в тех секторах, где проводятся экономические отношения с международными субъектами. Рассмотрим наиболее актуальные из них:[4,с 256]

1) Валютный рынок. Основной угрозой в этой сфере является привязка российского рубля к доллару. На современном этапе развития международного экономического кризиса, данная угроза является наиболее острой, так как влечет за собой скачки курса валют, что негативно сказывается на всей экономике.

2) Финансово-кредитная система. Среди угроз в этой сфере можно отметить слабость банковского сектора, утечка капитала, негибкая и нерациональная долговая политика и другие.

3) Рынок рабочей силы. Угрозой в данной сфере является «экспансия» из стран Азии. Данная угроза приводит к обострению на рынке труда, тем самым увеличивая спрос на рабочие места и снижая цену на труд (заработную плату).

4) Недостаточный экспортный валютный контроль

5) Не достаточно развитая транспортная инфраструктура, которая обслуживает импортно-экспортные операции.

6) Потеря традиционных рынков сбыта военной и машиностроительной продукции.

7) Низкая конкурентноспособность национальной экономики, которая вызвана отсталостью технологической базы отраслей.

8) Высокая инфляция.

9) Высокий уровень монополизации.

10) Свертывание фундаментальных исследований, резкое сокращение заказов на высокотехнологичную и конкурентоспособную продукцию.

11) Утечка «мозгов» из страны

В настоящее время спектр угроз постоянно расширяется, в связи с этим экономическая безопасность зависит не только от экономических, но и от военно-политических угроз. Таким образом, можно подвести небольшой итог, что основными средствами, которые помогут предотвращению, а также профилактике угроз является своевременная и активная деятельность органов государственной власти всех уровней управления. [7, с 351]

Сегодня для противодействия угрозам экономической безопасности органы и силы обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества нацеливаются на сопровождение государственной социально-экономической политики, направленной: [9, с 21]

- на диверсификацию структуры производства и экспорта, антимонопольное регулирование и поддержку конкурентной политики;
- совершенствование национальной инновационной системы в целях реализации высокоэффективных инновационных проектов и приоритетных программ развития высокотехнологичных секторов экономики;
- укрепление финансовых рынков и повышение ликвидности банковской системы;
- сокращение неформальной занятости и легализацию трудовых отношений, повышение инвестиций в развитие человеческого капитала;
- формирование системы научного и технологического прогнозирования и реализации научных и технологических приоритетов, усиление интеграции науки, образования и производства;
- создание условий для развития конкурентоспособной отечественной индустрии.

Таким образом, мы можем говорить не только об угрозах для экономической безопасности нашего государства, но и о перспективах их развития. Ведь именно сейчас государство проводит активную политику в области экономической безопасности как внутренней, так и внешней. Рассмотренные в статье проблемы и перспективы говорят о необходимости углубленного и комплексного подхода к вопросам обеспечения безопасности, ведь чтобы создать национальную структуру экономики, отвечающей всем мировым требованиям, России нужно пройти трудный путь преодоления ограничений по всем направлениям деятельности. Чтобы стать лидером Россия должна стать привлекательной, демонстрируя социальную стабильность и достойное качество жизни населения, высокий научно-технический и интеллектуальный уровень, что невозможно без модернизации и опережающего развития экономики.

Необходимая для этого экономическая политика должна исходить из понимания структурных изменений и перспектив глобального социально-экономического развития, а также выявления национальных конкурентных преимуществ, активизация которых способна обеспечить устойчивый и быстрый рост производства.

Использованные источники:

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. - 2009. - № 12.
2. Богданов И.А. Экономическая безопасность России: теория и практика. - М.: ИСПИРАН, 2010.
3. Богомолов, В.А. Введение в специальность "Экономическая безопасность": Учебное пособие / В.А. Богомолов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,

2012.
4. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. - СПб.: Вектор, 2014.
5. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. - М.: Гардарика, 2011.
6. Илларионов А.И. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. - 2009. - № 10
7. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: Учебное пособие для студентов вузов / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
8. Паньков В. Экономическая безопасность // Интерлинк. – 2014.
9. Плисецкий А. Экономическая безопасность: валютно-финансовые аспекты // МЭ и МО. - 2011. - № 25
10.Эриашвили, Н.Д. Экономическая безопасность: Учебное пособие для студентов вузов / В.А. Богомолов, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев; Под ред. В.А. Богомолова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

Горшков И.О.
студент 1курса магистратуры
факультет «Институт экономики, управления и права»
Национальный исследовательский университет «МИЭТ»
Россия, г. Москва

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются аспекты влияния уровня сбалансированности деятельности компании на экономические показатели.

Ключевые слова: Сбалансированность, экономические пропорции, финансовая устойчивость предприятия .

Сбалансированная деятельность выражается в соблюдении соотношений темпов прироста экономических показателей, т.е. в общем виде это:

$$dP > dNреал > ds > dw > df > dL$$

где dP; dNреал; ds; dw; df; dL – прирост в определенный период соответственно прибыли, выручки, затрат, оборотных средств, основных фондов, численности.

Соблюдение экономических соотношений гарантированно обеспечивают рост производительности и эффективность использования активов. [1]

Для нахождения зон допустимых соотношений элементов баланса были использованы формулы ликвидности и трёхкомпонентный показатель финансовой устойчивости.

В структуре пассива область **1** (фактические значения) характеризует предприятие, у которого большие краткосрочные и долгосрочные обязательства, а собственных средств мало. Попадание в область **2**

(сбалансированные значения) характеризует состояние предприятия, которые обладают рациональным количеством собственных средств, краткосрочных и долгосрочных обязательств. При соблюдении данных пропорций **(2)** показатели ликвидности и финансовой устойчивости будут соответствовать норме.

На рисунке 1 представлена фактическая (1) и сбалансированная (2) структура элементов пассива.

Рисунок 1. Зона допустимых соотношений элементов пассива.

В структуре оборотных средств область **1** (фактические значения) характеризует предприятие, у которого мало денежных средств и запасов. Попадание в область **2** (сбалансированное значение) характеризует состояние предприятия, которые обладают рациональным количеством денежных средств, запасов и дебиторской задолженности. При соблюдении данных пропорций **(2)** показатели ликвидности и финансовой устойчивости будут соответствовать норме.

На рисунке 2 представлена фактическая (1) и сбалансированная (2) структура элементов актива.

Рисунок 2. Зона допустимых соотношений элементов актива.

Полученные соотношения влияют на финансовую устойчивость и ликвидность предприятия .

Таблица 1. Сравнительные показатели ликвидности.

Показатель ликвидности	Значение показателя		Рекомендованное значение
	Факт	Сбалансированное	
Коэффициент текущей ликвидности	1,42	2,1	2 и более
Коэффициент быстрой ликвидности	0,40	1,58	1 и более
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,84	0,2 и более

При данном соотношении значение коэффициентов ликвидности резко возрастают, что гарантирует обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

В результате финансовая устойчивость компании перешла в абсолютно устойчивое состояние.

Таким образом, соблюдение экономических пропорции и экономических соотношений гарантированно обеспечивает рост производительности и повышение финансово-экономических показателей компании.

Для управления устойчивым развитием компании необходимо разработать механизм сбалансированного планирования деятельности компании.

Использованные источники:

1. *Анискин Ю.П., Дытыненко П.Н., Сухманов А.А., Яковлев А.С.* Корпоративное управление деловой активностью в неравновесных условиях. ОМЕГА-Л 2015

2. *Анискин Ю.П., Бульканов П.А., Еникеева С.А., Митрохин Д.И., Нечепуренко М.Н.* Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости. Монография. ОМЕГА-Л 2010

Григорьев К.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Производственный менеджмент»
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы использования инструментов промышленной политики для создания высокотехнологичных, конкурентоспособных промышленных производств.*

Ключевые слова: *промышленная политика, инструмент, промышленное предприятие, создание производства.*

INSTRUMENTS OF INDUSTRIAL POLICY

Abstract. *This article is deal with problems of using industrial policy instruments for creating high-tech and competitive manufacturing outputs.*

Keywords: *industrial policy, instrument, industrial enterprise, the establishment of production.*

Промышленная политика – это комплекс мероприятий проводимых государством и направленных на поддержание и развитие отраслей экономики по видам экономической деятельности относящихся к добыче полезных ископаемых, обрабатывающему производству, обеспечению электрической энергией, газом и паром, кондиционированию воздуха, водоснабжению, водоотведению, организации сбора и утилизации отходов, а также ликвидации загрязнений [1].

Целями реализации промышленной политики являются: создание высокотехнологичных, конкурентоспособных промышленных производств; обеспечение безопасности страны; создание новых рабочих мест и повышение уровня жизни граждан [1]. Для достижения заданных целей государство обладает следующим набором инструментов: таможенное регулирование; регулирование административных процедур; гарантии сохранности активов; государственная поддержка предпринимателей; налоговое регулирование; техническое регулирование.

Таможенное регулирование. Данный вид государственного регулирования промышленности является общепринятым в мировой

практики и направлен на создание наиболее благоприятных условий для производителей отдельных видов продукции. Запрет на ввоз (вывоз) некоторых видов продукции, либо установление соответствующих ставок таможенных пошлин призваны внести диспропорции в сферы производства и потребления той продукции, на регулирование которой направлены данные меры.

Таможенное регулирование импорта, прежде всего, должно быть направлено на поддержку отраслей задействованных в производстве наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Регулирование экспорта должно препятствовать вывозу некоторых видов сырья и продукции с низкой долей добавочной стоимости и наоборот стимулировать экспорт продукции инновационной продукции с высокой долей добавочной стоимости. Снижение таможенной ставки до нуля на оборудование производство которого не осуществляется на территории страны и выпуск которого не может быть налажен в ближайшее время позволит повысить эффективность производства продукции в тех областях промышленности где оно будет задействовано.

Регулирование административных процедур. Привлекательность ведения любой предпринимательской деятельности, вне зависимости от ее отраслевой направленности, напрямую зависит от сложности осуществления административных процедур (длительности, стоимости проведения, наличия специальных знаний). К тому же чрезмерное количество административных барьеров приводит к росту коррупции и как следствие к дополнительной финансовой нагрузке на бизнес. Так по мнению Международной компании по анализу рисков Verisk Maplecroft в 2014 г. Россия в рейтинге по подверженности коррупции и взяточничеству находилась на 10 месте, разделив его с Южным Суданом [3]. По результатам исследования Агентства стратегических инициатив общий объем издержек для бизнеса на заполнение различных форм отчетности составляет порядка 789 млрд. рублей ежегодно [5].

Сложные административные процедуры по получению разрешительной документации, по составлению и предоставлению отчетности, проведения контрольных проверок существенно снижают интерес предпринимателей к российскому бизнесу.

Гарантии сохранности активов. Рейдерство продолжает оставаться одной из самых больших проблем бизнеса. По оценкам Национального антикоррупционного комитета, ежегодно в России происходит до 700 тыс. рейдерских захватов, при этом заводится только 10% уголовных дел, а до суда доходят и вовсе единицы [2].

Уровень защищенности активов предпринимателей напрямую влияет на степень привлекательности инвестиций и деловой активности бизнеса. Решением данной проблемы может стать создание соответствующих нормативных правовых актов направленных на ужесточение ответственности за совершение преступлений связанных с захватом предприятий, а так же

усиление контроля со стороны государства за сделками по переходу права собственности на организации.

Государственная поддержка предпринимателей представляет собой комплекс мероприятий по созданию экономических стимулов направленных на развитие предприятий путем принятия на себя части расходов предприятия государством.

Государственная поддержка производителей промышленной продукции, как правило, осуществляется по четырем основным направлениям: предоставление субсидий на компенсацию затрат (в т.ч. процентов по кредитам), предоставление государственных гарантий по кредитам, участие в реализации проекта в качестве соинвестора и создание (модернизация) инфраструктуры (или ее части) необходимой для функционирования предприятия.

Политика государства в области предоставления субсидий промышленным предприятиям должна быть направлена не только на поддержание убыточных отраслей промышленности (как например, прямые субсидии конкретным предприятиям автомобилестроительной отрасли), но и на создание и развитие существующих предприятий.

Налоговое регулирование является еще одним эффективным инструментом промышленной политики. Однако, вновь создаваемые предприятия или модернизация существующих (за исключением мероприятий реализуемых резидентами территорий особого экономического развития и особых экономических зон) каких либо особых налоговых преференций не имеет. Органы исполнительной власти некоторых субъектов РФ и местного самоуправления предоставляют отдельным инвестиционным проектам налоговые преференции по налогам зачисляемым в соответствующие бюджеты. Основная доля налоговой нагрузки на производственные предприятия приходится на налоги зачисляемые в федеральный бюджет. Таким образом, без создания на федеральном уровне единого комплекса мер по предоставлению налоговых преференций невозможно повысить предпринимательскую активность направленную на поддержание и развитие промышленности.

Техническое регулирование – это важный инструмент в обеспечении модернизации промышленных производств и выпуске конкурентоспособной продукции.

Осуществление модернизации промышленности без технического перевооружения и без разработки и внедрения системы технических регламентов и стандартов невозможно. По данным Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии РФ на настоящий момент действует всего 67 технических регламентов [4].

Существенное отставание в разработке технических регламентов и стандартов, а так же нерешенность, в отдельных отраслях промышленности, вопросов гармонизации технических регламентов РФ с международными не позволяет создать условия необходимые для производства

конкурентоспособной на международном рынке продукции.

Правительства РФ необходимо выработать единый комплексный подход по решению вышеобозначенных проблем в целях ускорения процесса создание высокотехнологичных, конкурентоспособных промышленных производств.

Использованные источники:

1. О промышленной политике в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ / Информационно-правовой портал Гарант.ру. – Электрон. текстовые дан. – Москва: [б.и.], 2016. Режим доступа: http://base.garant.ru/70833138/, свободный.
2. Воронина, Ю. Покусились на чужое [Электронный ресурс] / Ю. Воронина. – Электрон. текстовые дан. – Москва: Российская газета, 07.07.2015. Режим доступа: https://rg.ru/2015/07/07/reyderstvo.html, свободный.
3. Зубов, Н. Россия вошла в число самых коррумпированных стран в мире [Электронный ресурс] / Н. Зубов. – Электрон. текстовые дан. – Москва: Коммерсант.ru. 19.06.2015. Режим доступа: http:// www.kommersant.ru/doc/2749773, свободный.
4. Действующие технические регламенты [Электронный ресурс] / – Москва: [б.и.], 15.12.2015. Режим доступа: http://www.gost.ru/wps/portal/ pages/directions/techreg?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/gost/GOSTRU/directions/TechnicalRegulation/TechnicalRegulationses, свободный.
5. Сформирован план борьбы с административными барьерами и поддержки бизнеса в РФ на 2016 год [Электронный ресурс] / – Электрон. текстовые дан. – Москва: [б.и.], 15.12.2015. Режим доступа: https://asi.ru/news/43535/, свободный.

Григорьев К.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Производственный менеджмент»
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Аннотация. *В статье анализируются существующие критерии оценки эффективности функционирования особых экономических зон на соответствие их целям создания зон.*

Ключевые слова: *особая экономическая зона, критерий, показатель, оценка эффективности функционирования.*

EFFICIENCY MARK OF SPECIAL ECONOMIC TERRITORY

Abstract. *This article is analyzed all actual efficiency criterion of function in special economic territories and their matching for creating all these territories.*

Keywords: *special economic territory, criteria, indicators.*

Особая экономическая зона (ОЭЗ) представляет собой часть территории РФ обладающей особым режимом осуществления предпринимательской деятельности по отношению к остальной территории государства [1]. Особая экономическая зона является инструментом экономической политики государства направленной на развитие отдельных отраслей экономики, разработку и производство новых видов продукции, развитие импортозамещающих производств.

Оценка эффективности функционирования ОЭЗ производится в соответствии с Правилами оценки эффективности функционирования особых экономических зон [2].

Для оценки эффективности функционирования ОЭЗ используется 3 группы показателей:

1. показатель эффективности деятельности резидентов ОЭЗ;
2. показатель эффективности использования вложений бюджетных средств в инфраструктуру ОЭЗ;
3. показатель эффективности функционирования управляющих компаний ОЭЗ.

К критериям эффективности первой группы относятся показатели: количество резидентов ОЭЗ; объем инвестиций осуществленных резидентом; количество созданных рабочих мест; объем выручки полученной резидентом.

Ко второй группе критериев относятся показатели: объем средств федерального бюджета, направленных на финансирование создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иной инфраструктуры особой экономической зоны (плановое и фактическое значения); объем средств бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов, направленных на финансирование создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иной инфраструктуры особой экономической зоны (плановое и фактическое значения); объем налогов, уплаченных резидентами особой экономической зоны в бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации (плановое и фактическое значения); объем таможенных платежей, уплаченных резидентами особой экономической зоны (плановое и фактическое значения); объем используемых резидентами особой экономической зоны налоговых льгот в части, зачисляемой в федеральный бюджет (плановое и фактическое значения); объем используемых резидентами особой экономической зоны льгот по уплате таможенных платежей (плановое и фактическое значения); объем используемых резидентами особой экономической зоны налоговых льгот в части, зачисляемой в бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет (плановое и фактическое значения).

К третей группе критериев относятся показатели: количество объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иной инфраструктуры особой экономической зоны, построенных на территории особой экономической зоны и введенных в эксплуатацию (плановое и

фактическое значения), а также их проектная мощность; объем неосвоенных денежных средств, фактически выделенных из федерального бюджета на создание объектов инфраструктуры особой экономической зоны, накопленным итогом по состоянию на конец отчетного года; объем неосвоенных денежных средств, фактически выделенных из бюджета субъекта Российской Федерации и местного бюджета на создание объектов инфраструктуры особой экономической зоны, накопленным итогом по состоянию на конец отчетного года; доля суммарной площади земельных участков, предоставленных в аренду и (или) находящихся в собственности резидентов особой экономической зоны, в общей полезной площади особой экономической зоны (плановое и фактическое значения); доля мощности объектов инфраструктуры, заявленной и подтвержденной контрактными обязательствами резидентов особой экономической зоны, в общей мощности объектов инфраструктуры, введенных в эксплуатацию, созданных или создаваемых (плановое и фактическое значения).

Однако установленные Правилами показатели эффективности функционирования ОЭЗ не в полной мере отражают степень достижения целей создания ОЭЗ указанных в ст. 3 закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" [1].

Так развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма и санаторно-курортной сферы оценивается с помощью показателе: количество резидентов ОЭЗ; объем инвестиций осуществленных резидентом; количество созданных рабочих мест; объем выручки полученной резидентом.

Развитие портовой и транспортной инфраструктур оценивается через количество объектов инфраструктуры, построенных на территории особой экономической зоны и введенных в эксплуатацию, а также их проектную мощность.

Критерии оценки производства новых видов продукции, разработки технологий и их коммерциализация в Правилах отсутствуют. Для их оценки можно использовать следующие показатели:

1. оценка новых видов продукции:

- количество произведенных новых видов продукции, ед.;
- объем произведенных новых видов продукции, тыс. руб.;
- доля произведенных новых видов продукции в общем объеме производства продукции, процент.

2. оценка разработки технологий и их коммерциализации:

- количество разработанных резидентом ОЭЗ технологий, ед.;
- доля внедренных разработанных резидентом ОЭЗ технологий в коммерческое производство, процент.

Так же при оценке эффективности функционирования, как резидента, так и ОЭЗ в целом, должны использоваться критерии позволяющие оценить степень влияния их деятельности на экономику территорий. Причем оценка должна охватывать не только субъект РФ на территории которого находится

ОЭЗ, но и близлежащие субъекты. Оценку следует проводить в разрезе каждой отрасли, в зависимости от видов экономической деятельности и группы производимой продукции на территориях ОЭЗ (в соответствии с общероссийским классификатором продукции).

Использование предложенных критериев и показателей позволит оценить степень достижения целей создания ОЭЗ, а так же влияние ОЭЗ на экономическую ситуацию в отрасли и субъекте РФ.

Использованные источники:

1. Об особых экономических зонах в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ / Информационно-правовой портал КонсультантПлюс. – Электрон. текстовые дан. – Москва: [б.и.], 2016. Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=182765&fld=134&dst=354,0&rnd=0.27841344994740624, свободный.

2. О порядке оценки эффективности функционирования особых экономических зон [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 07.07.2016 N 643 Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ / Информационно-правовой портал КонсультантПлюс. – Электрон. текстовые дан. – Москва: [б.и.], 2016. Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201682&fld=134&rnd=214990.8403399062101713&, свободный.

Гуменная Н.С.
студент, 3 курс
институт экономики
Московская академия экономики и права

УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Аннотация:В статье рассматриваются экономические механизмы и особенности, привлечения кредитов и займов. Описывается система учета расходов, связанных с выполнением обязательств по полученным и использованным займам и кредитам, включают проценты, причитающиеся к оплате, а также дополнительные расходы. На конкретных примерах разбираются различные ситуации возникающие в сфере кредитно-финансовых отношений.

Ключевые слова:Заём, законодательство,кредит, кредитор, расходы, учет, финансы.

FEATURES OF THE CALCULATION OF AVERAGE EARNINGS FOR THE HOLIDAY

Abstract: The article deals with the economic mechanisms and features to attract loans.Describes the accounting system costs associated with the implementation of commitments received and used credits and loans include interest due for payment as well as additional costs.Specific examples dealt with various

situations arising in the field of credit and financial relations.
Keywords:Loan legislation, credit, creditor, costs, accounting, finances.

Расходы, связанные с выполнением обязательств по полученным и использованным займам и кредитам, включают проценты, причитающиеся к оплате заимодавцам (кредиторам), а также дополнительные расходы. Размер и порядок уплаты процентов должны быть определены в договоре. При отсутствии в договоре условий о размере и порядке уплаты процентов необходимо руководствоваться нормами ст. 809 ГК РФ, согласно которой для расчета процентов используется ставка рефинансирования, действующая в местонахождении заимодавца на день уплаты заемщиком суммы или части долга. Обязанность по уплате процентов возникает с момента получения товаров, работ или услуг (при отсрочке платежа) или с момента предоставления денежных средств (при авансе или предварительной оплате), а прекращается при исполнении стороной, получившей кредит, своих обязательств либо при возврате полученного кредита, займа. В качестве основного метода учета ПБУ 15/2008 «Учет расходов по кредитам и займам» предусматривается включение расходов по займам и кредитам в прочие расходы периода, к которому они относятся. Проценты также могут капитализироваться, посредством включения в первоначальную стоимость инвестиционного актива, представляющего собой объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение или изготовление. К инвестиционным активам относятся объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком или заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств, нематериальных активов или иных внеоборотных активов6. В стоимость инвестиционного актива включаются проценты, причитающиеся к оплате займодавцу, непосредственно связанные с приобретением, сооружением или изготовлением определенного актива. Капитализация процентов предусматривает выполнение ряда условий: расходы по приобретению, сооружению или изготовлению инвестиционного актива подлежат признанию в учете; расходы по займам, связанные с приобретением, сооружением или изготовлением инвестиционного актива, подлежат признанию в учете; начаты работы по приобретению, сооружению и изготовлению инвестиционного актива. При приостановке приобретения, сооружения или изготовления инвестиционного актива на длительный период (более трех месяцев) проценты включаются в состав прочих расходов организации. При возобновлении работ проценты, включаются в стоимость инвестиционного актива. Не считается прекращением работ по приобретению, сооружению или

[6]Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) / www. minfin. ru.

изготовлению инвестиционного актива период, в котором осуществляется дополнительное согласование возникших технических или организационных вопросов. Проценты прекращают включаться в стоимость инвестиционного актива с первого числа месяца, за месяцем прекращения приобретения, сооружения или изготовления инвестиционного актива, а также, если организация начала использовать инвестиционный актив для изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг, несмотря на незавершенность работ по его созданию. Проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), включаются в стоимость инвестиционного актива или прочие расходы равномерно, как правило, независимо от условий предоставления займа (кредита). Начисленные проценты по займам (кредитам) отражаются заемщиком в составе обязательств обособленно от основной суммы долга на субсчете «Проценты по кредитам и займам», открываемом к счетам 66 «Краткосрочные кредиты и займы» и 67 «Долгосрочные кредиты и займы». Проценты по заемным средствам, привлеченным для приобретения материально – производственных запасов, начисленные до принятия активов к бухгалтерскому учету могут включаться в фактическую себестоимость запасов. Дополнительными расходами по займам являются суммы, уплаченные за информационные и консультационные услуги; суммы, экспертизу договора займа (кредитного договора); иные расходы, непосредственно связанные с получением займов и кредитов. Дополнительные расходы по замам могут включаться в состав прочих расходов равномерно, в течение срока займа (кредитного договора)[7].

Проценты, причитающиеся к оплате займодавцу (кредитору), связанные с приобретением, сооружением или изготовлением инвестиционного актива, уменьшаются на величину дохода от временного использования средств полученных займов (кредитов) в качестве долгосрочных или краткосрочных финансовых вложений. Таким образом, ПБУ 15/2008 ««Учет расходов по кредитам и займам» предусматривается возможность использования средств займов и кредитов на приобретение высоколиквидных ценных бумаг, предоставления займов другим организациям, помещения на депозиты.

В случаях, предусмотренных законодательством, организация может осуществлять привлечение заемных средств путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций (выданные заемные обязательства). При выдаче векселей векселедатель отражает сумму, указанную в векселе, как кредиторскую задолженность. Проценты по причитающемуся к оплате векселю организация-векселедатель включает в состав прочих расходов периодов, к которым относятся начисления или равномерно в течение предусмотренного векселем срока выплаты, полученных взаймы денежных средств и отражает обособленно от вексельной суммы как кредиторскую задолженность.

---

[7] Сапожникова Н.Г. Место оценки в формировании информационной системы корпоративного учета // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия – 2015. - №8. С.47-53.

При размещении облигаций - организация-эмитент отражает номинальную стоимость выпущенных и проданных облигаций как кредиторскую задолженность. Проценты и дисконт по причитающимся к оплате облигациям организацией-эмитентом отражаются обособленно от номинальной стоимости облигации как кредиторская задолженность. Начисление процентов или дисконта по размещенным облигациям отражается организацией-эмитентом в составе прочих расходов в тех отчетных периодах, к которым относятся данные начисления, или равномерно в течение срока действия договора займа.

Вслучае если для приобретения инвестиционного актива израсходованы заемные средства, полученные на цели, не связанные с его приобретением, то начисление процентов за использование указанных заемных средств производится по средневзвешенной ставке. Величина средневзвешенной ставки определяется по сумме всех займов и кредитов, остающихся не погашенными в течение отчетного периода. При расчете средневзвешенной ставки из всей суммы непогашенных займов и кредитов исключаются суммы, полученные специально для финансирования инвестиционного актива. Организация учета расходов, связанных с привлечением кредитов и займов исследовалась в ряде работ, где отмечались нецелевое использование кредита при осуществлении финансовых вложений за счет заемных средств, направлении на приобретение , сооружение, изготовление инвестиционного актива средств займов (кредитов), полученных на иные цели[8].

При заключении договора товарного кредита, полученные активы принимаются организацией – заемщиком к учету в составе материально - производственных запасов по фактической себестоимости, указанной в договоре. Проценты начисляются по договорной стоимости передаваемых активов со дня их передачи заемщику и могут выплачиваться в натуральном и денежном выражении. При предоставлении товарного кредита право собственности на активы переходит к заемщику, следовательно возникает объект обложения налогом на добавленную стоимость. Разница в оценке активов возникшая по договору товарного кредита относится на прочие доходы (расходы) корпорации.

Пример 1

31 марта 2016 г. корпорация-заемщик получила материалы по договору товарного кредита сроком оплаты до 30 дней. Стоимость полученных товаров, указанных в договоре товарного кредита составляет 236 000 руб., в том числе НДС 36 000 руб. За предоставленный товарный кредит заемщик должен уплатить за каждый день проценты в денежной форме в размере 15 % годовых. Для возврата товарного кредита корпорацией были приобретены и переданы кредитору аналогичные активы.

В учете произведены следующие записи:

[8] Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Н.Г. Сапожникова. М., 2016.

№ п/п	Содержание хозяйственной операций	Сумма, руб.	Дт	Кт
1.	Поступили материалы от кредитора	200 000	10	66
2.	Начислен налог на добавленную стоимость	36 000	19	66
3.	Начислены проценты по займу	2910	91.2	66
4.	Перечислены кредитору проценты по займу	2910	66	51
5.	Приобретены материалы у поставщика для возврата товарного кредита	200 000	10	66
6.	Начислен налог на добавленную стоимость	36 000	19	66
7.	Принят к вычету налог на добавленную стоимость, предъявленный поставщиком	36 000	68	19
8.	Переданы материалы в погашение основной суммы долга по товарному кредиту	200 000	66	68
9.	Начислен налог на добавленную стоимость при передаче материалов	36 000	66	68

Видами коммерческого кредитования являются аванс, предварительная оплата, отсрочка и рассрочка платежа. В договоре купли – продажи с отсрочкой платежа должно быть указаны срок оплаты активов, а в договоре с рассрочкой платежа – цена активов, порядок, сроки и размеры оплаты. Сумма кредита определяется исходя из стоимости активов. При продаже активов с отсрочкой платежа до полной оплаты активы остаются в залоге у продавца для обеспечения исполнения его обязанности по оплате.

Пример 2

Покупатель по договору купли – продажи 1 июля 2016 г. оплатил товары в порядке предварительной оплаты в сумме 118 000 руб. За предоставленный коммерческий кредит продавец должен уплатить 15 % годовых. Товары отгружены 11 июля 2016 г.

В учете покупателя произведены записи:

№ п/п	Содержание хозяйственной операций	Сумма, руб.	Дт	Кт
1.	1 июля 2016 перечислена предварительная оплата	118 000	60	51
2.	11июля 2016 г.: получены товары от поставщика	100 000	41	60
3.	Начислен налог на добавленную стоимость	18 000	19	60
4.	Произведен зачет аванса	118 000	60	60
5.	Зачтен налог на добавленную стоимость	18 000	19	60
6.	31 июля 2016 г. начислены проценты по коммерческому кредиту	1804	91.2	66

В корпоративной отчетности подлежит раскрытию следующая информация:

- суммах процентов, причитающихся к оплате займодавцу(кредитору), подлежащих включению в стоимость инвестиционных активов;
- суммах расходов по займам, включенным в прочие расходы;
- суммах доходов от временного использования средств, полученного займа (кредита) в качестве долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, в том числе учтенных при уменьшении расходов по

займам, связанных с приобретением, сооружением. изготовлением инвестиционного актива;

- суммах, включенных в стоимость инвестиционного актива процентов, причитающихся к оплате займодавцу (кредитору), по займам, взятым на цели, не связанные с приобретением, сооружением, изготовлением инвестиционного актив.

Использованные источники:

1.Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) / www. minfin. ru.

2. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Н.Г. Сапожникова. М., 2016.

3. Сапожникова Н.Г. Место оценки в формировании информационной системы корпоративного учета // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия – 2015. - №8. С.47-53.

4. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования корпоративной отчетности. // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института - 2015. - №2. – С.4-8.

6. Сапожникова Н.Г. Трансакционные издержки в системе корпоративного учета и отчетности // Вестник Университета (Государственный Университет управления). - 2015. - №7. С.202-206.

Дабиева У.М.
зав.сектором прогнозирования региональной экономики, демографической и социальной статистики
Тувинский институт гуманитарно-прикладных исследований Республики Тыва
Россия, г. Кызыл

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ТУВЕ И ЕГО РОЛЬ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ

Статья посвящена развитию малого бизнеса в Туве. Показано, что Правительство Республики Тыва приняло комплекс мер для поддержки развития малого и среднего предпринимательства республики. Создана базовая инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса. В целях создания на территории Тувы технологического кластера автором предложены меры поддержки малых предприятий, работающих в сфере IT-бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, поддержка, ВВП, развитие, кластер, технологический, экономика.

The article is devoted to development of small business in Tuva. It is shown that The Government of the Republic of Tuva adopted a set of measures to support the development of small and average business of the Republic. Created basic infrastructure support to small and medium-sized businesses. In order to create on

the territory of Tuva technology cluster, the author proposes the measures to support small enterprises working in the field of IT business.

Keywords: small business, support, GDP, development, cluster, technology and economy.

Малый бизнес в западных странах. Малый бизнес является одним ключевых секторов экономики в западных странах. В развитых странах малый и средний бизнес играет значительную роль в развитии народного хозяйства. По данным журнала Форбс доля малого бизнеса в Валовом внутреннем продукте (ВВП) США 50%, Германии – 54%, Италии – 60%, Японии - 55%9 (*Рисунок 1*).

Рисунок 1. Доля малых предприятий в ВВП стран

Малый бизнес является не только основой стабильности экономики и политики Запада, учитывая, что в нем работает значительная доля среднего класса, но он также является движущей силой в продвижении и распространения инноваций, в том числе и радикальных инноваций

Интересное сравнение: доля среднего класса в западных странах около 70-80%, примерно такая же доля малого бизнеса в экономике, доля малого бизнеса в России примерно на уровне 20%, а доля среднего класса – варьируется от 8-22%.

Если в 80-х годах XX века инновации «рождались» и продвигались в основном в крупных корпорациях, имеющих значительный финансовый и производственный потенциал, то, с 90-х годов произошло существенное изменение в роли малого бизнеса в развитии инноваций. Поданным Галицы И. по сравнению с крупным бизнесом малый бизнес намного эффективно реализует инновации. Безусловно, крупный бизнес остается на «фронтире» по количеству научных разработок и количеству вложенных средств в исследования, но, надо учесть тот факт, что половину этих разработок внедряет в жизнь именно малый бизнес, который также реализует на 100% особо рискованные инновационные разработки крупного и среднего

[9]Мовча А. Скрытый резерв: способна ли экономика расти без нефти и газа // журнал Форбс. – 07.2014. http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/261377-skrytyi-rezerv-sposobna-li-ekonomika-rasti-bez-nefti-i-gaza

бизнеса10. Таким образом, малый бизнес является локомотивом инноваций, а инновации по Шумпетеру и есть основной фактор экономического развития.

Рисунок 2. Оценка доли малого и среднего бизнеса в России по данным 2010 г11.

Малый бизнес в России. Что касается России, то есть немаловажный вопрос, на который пока нет точного ответа – какова доля малого бизнеса в экономике (*Рисунок 2*)? Известно, что Президентом поставлена задача увеличить долю малого бизнеса в ВВП страны до 2020 г. до 60-70%.

Рисунок 3. Предполагаемая динамика роста доли малого бизнеса в ВВП РФ. (Расчеты автора)

Конечно, если в оценке правы эксперты «Уралсиба», то долю малого бизнеса можно увеличить в более короткие сроки, а если прав «Эксперт-РА» то для достижения задачи увеличения доли малого бизнеса в экономике до 60% требуется более длительные сроки, либо беспроцентные темпы роста малого бизнеса в среднем около 8% в год (*Рисунок 3*).

Отметим, что в 2008 г. вступил в силу Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором прописаны основные формы поддержки малого бизнеса. В последние годы существенно выросла как прямая финансовая, так и нефинансовые виды поддержки малому и среднему бизнесу. Только в 2013 г. на поддержку развития малого и среднего бизнеса государством выделено более 32 млрд. руб., кроме того предоставлены государственные гарантии для кредитования

[10]Галица И. Инновационный концерн как интегральная форма организации бизнеса [Текст] // Экономист, 2001. – № 11. – С. 27–34.

[11] Буев В. Сбились со счета. Точно определить долю малого и среднего бизнеса в ВВП не удалось// Российская газета – 22.11.2011

на сумму более 20 млрд. рублей.

С другой стороны, по мнению Виленского А.[12] российский малый бизнес достиг в своем развитии «потолка» и его доля в ВВП на уровне 20 % является объективным и реальным на данном этапе развитии экономики России. Дальнейшее его попытка увеличения через государственную поддержку приведет лишь к разрастанию «пузырей» и бесполезной растрате бюджетных средств.

Рисунок 4. Численность малых предприятий с учетом микро предприятий в Туве[13]

Можно предположить, что принятие решение государством о поддержке малых предприятий, привело к их увеличению, но не эффективности.

По данным 2009 г. численность малых предприятий с учетом микро предприятий в Туве по сравнению с 2008 г. увеличилась в 1,9 раза, но кардинального изменения в среднесписочной численности работников и годовом обороте малых не произошло (*Рис. 4, Рис. 5*).

[12] Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в современной России на второй волне грюндерства. // Вопросы экономики. – 2014. - №11. – С. 95-106.

[13]Регионы России: социально-экономические показатели. 2011: статистический сборник / Росстат. М., 2011. 990 с.

Рисунок 5. Характеристика малых предприятий Тувы14

Тем не менее, мы можем отметить значительный резерв увеличения количества малых предприятий в Туве. По числу малых предприятий на 10 тыс. человек населения по данным 2013 г. республика значительно отстает от регионов Сибирского федерального округа. С одной стороны, это говорит о значительном отставании Тувы по развитию малого бизнеса, с другой стороны, можно отметить о незанятых нишах рынков, которые может занять малый бизнес (Рисунок 6).

Рис 6. Число малых предприятий на 10 тыс. человек населения по данным 2013 г.15

Безусловно, Правительство Республики Тыва приняло комплекс мер для поддержки развития малого и среднего предпринимательства республики. Создана базовая инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса. Например, по данным 2014 г. Фонд поддержки предпринимательства Республики Тыва выдала займов на сумму 7,7 млн. руб., при этом средняя сумма займов составила около 300 тыс. руб.16

Учитывая мировой и российский опыт поддержки малого и среднего бизнеса, мы предлагаем увеличить долю поддержки технических и IT проектов, имеющие высокую вероятность для коммерциализации с целью создания на *территории Тувы технологического кластера*. Для этого мы предлагаем добавить к существующим формам поддержки грантовые меры поддержки следующих проектов:

- Лучшее изобретение;
- Лучшая компьютерная программа;
- Лучшая компьютерная игра и т.д.

Главным условием поддержки проектов должно стать получение международного патента, или заключение договора с предприятием о серийном выпуске продукции. Эти меры должны снизить бюджетную эффективность поддержки малых и средних предприятий.

Если говорить, о возможности создания успешного технологического

[14]**Регионы** России. Социально-экономические показатели. 2014: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
[15]**Регионы** России. Социально-экономические показатели. 2014: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
[16]http://www.mert.tuva.ru/directions/entrepreneurship/support/

кластера в секторе малых предприятий *в северных регионах*, можно привести пример братьев Ушницких из Якутии, которые создали ООО «Майтона», сотрудничающая с крупными международными предприятиями по созданию компьютерных игр17.

Давыденко А.В.
студент 4 курса
экономический факультет
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ДЕПОЗИТОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена изучению проблемы функционирования и перспектив развития систем депозитования в банковском секторе России. Динамизм данного процесса в условиях нестабильной экономики России обусловлен разнонаправленным влиянием ряда факторов: нормативно-правовых, финансово-экономических, а также информационно-образовательных. В статье дается эмпирическое обоснование доминирующего влияния выявленных факторов на дальнейшее развитие систем банковских вкладов в кредитных организациях России.

Ключевые слова: банковский сектор, банковские вклады, системы депозитования, система страхования вкладов, банковский сервис, финансовая грамотность.

The article studies the problems of functioning and development prospects deposit systems in the banking sector of Russia. The dynamism of this process in a volatile economy Russia is due to multidirectional influence a number of factors: legal factors, financial and economic factors, as well as information and education factors. The article provides empirical support for the dominant influence of the factors identified in the further development of the system of bank deposits with credit institutions of Russia.

Keywords: banking, bank deposits, deposit systems, the system of deposit insurance, banking services, financial literacy.

Процессы становления и развития системы банковских вкладов в России сопряжены с рядом трудностей, проблем и сложностей, обусловленных влиянием различных факторов. На основе изученного научного и научно-практического материала отечественных и зарубежных исследователей по вопросу дальнейшего развития системы депозитования в банковском секторе, совокупность детерминант, обусловливающих развитие данной системы, можно систематизировать и представить в обобщенном виде

[17] Черникова Н. Якутский квест: Братья Ушницкие зарабатывают миллионы на играх// Секрет фирмы. 8 апреля 2015. http://secretmag.ru/longread/2015/04/08/yakutsk/

(рис. 1).

1. Качество банковского сервиса.

В условиях современного кризиса в банковской сфере все большую актуальность приобретает повышение качества обслуживания клиентов. Важной становится проблема повышения эффективности банковских услуг, первостепенную значимость получают улучшение качества банковского обслуживания и использования современных методов управления, расширение ассортимента банковских услуг. Основными направлениями дальнейшего развития рынка банковских услуг, включая депозитные, должны стать: осознание перехода конкурентных отношений на новый качественный, а не ценовой уровень, готовность к применению новых методов повышения качества банковских услуг.

Однако резервы в этом вопросе далеко не исчерпаны. В частности, нуждаются в постоянном совершенствовании программа управления жалобами клиентов, инфокоммуникационные технологии дистанционного обслуживания, продуктовая линейка.

2. Динамика валютного курса оказывает непосредственное влияние на портфель валютных вкладов.

Рисунок 1 – Ключевые факторы развития системы банковских вкладов в России18

[18] Составлено автором в процессе исследования по: Кришталь Г.А. Система оценки качества обслуживания и качества продаж в банковских учреждениях // Финансы и кредит. - № 8. – 2015; Акинин П.В., Акинина В.П., Алимова И.О. Совершенствование качества банковского сервиса // Финансы и кредит. – № 6. – 2016; Осколкова Н.А.Система страхования вкладов как гарантия стабильности осуществления банковской деятельности // Финансы и кредит. – № 10. – 2016; Шевченко Д.А., Давыденко А.В. Финансовая грамотность населения как фактор сберегательного поведения домашних хозяйств // TERRA ECONOMICUS. – Т. 11. - № 4. – 2013; Давыденко А.В. Информационно-образовательная деятельность банка как фактор формирования доверия населения / Современные тенденции экономического развития: сборник трудов научно-практической конференции молодых ученых федеральных университетов (г. Ростов-на-Дону, 28-30 сентября 2015 г.). – Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2015.

Как следует из данных рисунка 2, до 2014 г. четко прослеживается положительная динамика вкладов населения в рублях, и незначительная – в иностранной валюте, что можно объяснить относительной устойчивостью национальной валюты России.

Рисунок 2 – Динамика вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте за период 2012-2016 гг., млн.руб.19

Однако в конце 2014 г. после обвала рубля наблюдается резкое увеличение объема привлеченных средств в иностранной валюте; по состоянию на 01.02.2015 г. данный показатель достиг 6 трлн рублей., в то время как вклады в рублях сократились. Далее, сравнение динамики изменения курсов доллара и евро помесячно в 2015 г. с динамикой вкладов в иностранной валюте в 2015 г., позволяет сделать вывод о том, что население формирует свои сбережения, основываясь на изменениях курсов валют.

Общий рост портфеля вкладов российских банков отчасти сформирован именно переоценкой валютных депозитов. По данным Банка России, общий объём сбережений на счетах населения вырос на 15,8%, а с поправкой на валютную переоценку – только на 10,9%. Соответственно, доля валютных вкладов изменялась почти вслед за динамикой валютного курса, к началу 2015 г. составив 26,1%, к середине снизившись до 25,5% и к 31 декабря 2015 г. достигнув 28,5% или 6,1 трлн в пересчёте на рубли. Сейчас российские банки снижают процентные ставки по вкладам в рублях, так что, при продолжении падения курса рубля, валютный вклад снова может оказаться более выгодным сберегательным инструментом. Однако банки не особенно

[19] Составлено автором в процессе исследования по: официальный сайт ЦБ РФ // http://www.cbr.ru/statistics

нуждаются в валютных средствах в условиях нестабильности валютного курса и предлагают ещё более низкие ставки по валютным вкладам, чем в начале 2015 г. (до 4% годовых).

3. Нормативно-правовые факторы и совершенствование системы страхования вкладов. Система страхования вкладов выступает в качестве элемента обеспечения устойчивости отдельной кредитной организации и банковского сектора в целом.

Следует отметить, что современная финансовая наука располагает теоретическими и прикладными результатами исследований оценки положительного и отрицательного влияния системы страхования вкладов на устойчивость банковского сектора. При этом различными учеными высказываются противоречивые и поляризованные точки зрения.

Так, оценивая итоги деятельности (в 30-60 годах XX века) Федеральной корпорации по страхованию депозитов в США М. Фридмен и А. Шварц указывали: страхование депозитов является такой формой, которая имеет тенденцию уменьшать само число страховых случаев.

Вместе с тем, профессор С. Кечетти отмечает: «несмотря на то, что система страхования вкладов включается в систему обеспечения устойчивости банковского сектора, большинство историков экономики и финансов убеждены в том, что страхование вкладов с участием государства напрямую ведет к увеличению рисков в банковском секторе. Система страхования вкладов может больше навредить устойчивости банковского сектора, чем повысить его. Аргументом служит возникновение морального риска, обусловленного введением самой системы страхования вкладов»20.

Моральный риск возникает в связи с тем, что при наличии системы страхования вкладов теряется связь между активными и пассивными операциями банка. Способность банка привлекать вклады становится не связанной с рискованностью его активных операций, ибо вкладчики как основной кредитор банка с действием страхования вкладов не имеют стимула оценивать степень риска в деятельности банка. При таких обстоятельствах склонность банков – участников страхования вкладов к высокорисковой деятельности увеличивается, что приводит к большому количеству банкротств в банковском секторе.

Проект Федерального закона «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части регулирования операций кредитных организаций со сберегательными (депозитными) сертификатами и обращения ценных бумаг на предъявителя)»21 направлен на то, чтобы сберегательные (депозитные) сертификаты сделать привлекательной формой размещения средств населения и временно

[20] Акрамов Т.Р. Система страхования вкладов как элемент обеспечения устойчивости банковского сектора // Деньги и кредит. - № 6. – 2013. – С. 57.
[21] Официальный сайт компании «Консультант Плюс» // http://www.consultant.ru/

свободных ресурсов компаний. В этой связи, предлагается дополнить законодательство РФ положениями в части регулирования инструментов сберегательных (депозитных) сертификатов:

- держателями сберегательных сертификатов могут являться физические лица и индивидуальные предприниматели; *сберегательные сертификаты включаются в систему обязательного страхования вкладов физических лиц;*

- держателями депозитных сертификатов могут быть только юридические лица; *депозитные сертификаты не включаются в систему обязательного страхования вкладов физических лиц*.

4. Доверие к финансовым институтам, в т.ч. кредитным организациям является важным социально-психологическим условием повышения банковской (сберегательной) активности домашних хозяйств.

Рисунок 3 – Динамика уровня доверия населения22

В настоящее время недостаточный уровень доверия клиентов к коммерческим банкам оказывает негативное влияние на всех субъектов банковского сектора.

Важным фактором повышения доверия к организациям финансового сектора является их информационно-образовательная деятельность, обеспечивающая более высокий уровень финансовой грамотности населения. Основные тематические направления информационно-образовательной деятельности российских банков касаются системы пенсионного обеспечения и трасфертов, системы страхования физических лиц, использования ими различных депозитных и кредитных инструментов.

Следует указать, что все охарактеризованные выше детерминанты оказывают разнонаправленное воздействие на динамику банковских вкладов в отечественном банковском секторе, что обусловлено нестабильностью российской экономики и колебаниями поведенческих мотивов и стимулов российского населения в отношении сбережений в виде депозитов.

[22] Официальный сайт национального агентства финансовых исследований // http://nacfin.ru/

При разработке и дальнейшем совершенствовании депозитной политики как системообразующих, так и региональных банков необходимо учитывать доминирующее влияние рассмотренных выше факторов, способных оказывающих стимулирующее и дестимулирующее воздействие на развитие российского банковского сектора.

Использованные источники:

1. Акинин П.В., Акинина В.П., Алимова И.О. Совершенствование качества банковского сервиса // Финансы и кредит. – № 6. – 2016.
2. Акрамов Т.Р. Система страхования вкладов как элемент обеспечения устойчивости банковского сектора // Деньги и кредит. - № 6. – 2013.
3. Давыденко А.В. Информационно-образовательная деятельность банка как фактор формирования доверия населения / Современные тенденции экономического развития: сборник трудов научно-практической конференции молодых ученых федеральных университетов (г. Ростов-на-Дону, 28-30 сентября 2015 г.). – Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2015.
4. Кришталь Г.А. Система оценки качества обслуживания и качества продаж в банковских учреждениях // Финансы и кредит. - № 8. – 2015.
5. Осколкова Н.А.Система страхования вкладов как гарантия стабильности осуществления банковской деятельности // Финансы и кредит. – № 10. – 2016.
6. Шевченко Д.А., Давыденко А.В. Финансовая грамотность населения как фактор сберегательного поведения домашних хозяйств // TERRA ECONOMICUS. – Т. 11. - № 4. – 2013.
7. Официальный сайт ЦБ РФ // http://www.cbr.ru/statistics
8. Официальный сайт национального агентства финансовых исследований // http://nacfin.ru/
9. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» // http://www.consultant.ru/

Дадаян А.С.
студент 2 курса
направление подготовки 38.04.02 Менеджмент
экономико-математический факультет
специалист по учебно-методической работе
Волжский гуманитарный институт
Россия, г. Волжский

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Актуальность темы в данной статье заключается в том, что на современном этапе развития российской экономики уровень инфляции снизился, однако требуется его научная аргументация с точки зрения положительного влияния на сферу материального производства, поскольку

даже нынешний уровень инфляции не стимулирует развитие производства в стране. В последние годы проблема борьбы с инфляцией обычно выдвигается правительством на первое место. И хотя определенные успехи в борьбе с ней очевидны, сама проблема еще не решена. Важность же ее настолько очевидна, что любой гражданин нашей страны, не обладая специальными экономическими знаниями, на обыденном уровне познания ощущает все те негативные последствия, которые влечет за собой инфляция.

Ключевые слова: инфляция, индекс потребительских цен, тем прироста, уровень инфляции, инфляционное таргетирование.

Relevance of a subject in this article is that at the present stage of development of the Russian economy the rate of inflation has decreased, however its scientific argumentation from the point of view of positive influence on the sphere of production of goods as even the present rate of inflation does not stimulate development of production in the country is required. In recent years the problem of fight against inflation is usually pushed by the government on the first place. And though a certain progress in fight against it is obvious, the problem is not solved yet. Its importance is so obvious that any citizen of our country, without having special economic knowledge, at the ordinary level of knowledge feels all those negative consequences which are involved by inflation.

Keywords: inflation, consumer price index, that surplus, rate of inflation.

Инфляция – процесс общего роста цен, приводящего к снижению покупательской способности номинальной денежной единицы [4, с. 28-29]. Несмотря на то, что в последние годы инфляция в России остается ползучей (по данным Росстата, 7-8%), на сегодняшний день она по-прежнему является одной из самых острых проблем в стране, решение которой невозможно без понимания причин данного процесса. Факторов, порождающих инфляцию в стране, достаточно много. Прежде всего, стоит учесть объем денежной массы в обращении. Дефицит государственного бюджета, вызванный чрезмерным финансированием отдельных отраслей социокультурной и экономической жизни общества и покрывающийся за счет внутренних и внешних заимствований, а также эмиссии, приводит к увеличению денежной массы в обращении, что, в свою очередь, повышает совокупный спрос и, как следствие, вызывает рост цен на многие товары и услуги. Одним из недавних примеров таких инвестиций в область культуры стало проведение в 2009 году на территории нашей страны конкурса песни «Евровидение». По данным газеты «Ведомости», из федерального бюджета был выделен 1 млрд. рублей, из бюджета Москвы – 200 млн. рублей. Суммарные же затраты на проведение конкурса без учета средств спонсоров и «Первого канала» составляют около 42 млн. долларов США. Спорт также не остался без внимания. Летняя Универсиада 2013 и зимние Олимпийские игры 2014 года сосредоточили на себе огромнейшие материальные средства государства, тем самым резко сократив как федеральный, так и региональные бюджеты. В то же время Олимпиада в Сочи обещает стать одной из самых дорогих в истории.

По словам заместителя министра регионального развития Юрия Рейльяна, предполагалось, что затраты на проведение Игр-2014 составят порядка 950 миллиардов рублей (около 29 млрд долларов), однако уже на 1 января 2013 года было потрачено 1,1 трлн рублей (примерно 38 млрд долларов). И это еще не окончательные цифры. Таким образом, все это в совокупности приводит к дефициту государственного бюджета, результатом чего и становится инфляция. Кроме того, важным фактором возникновения инфляции также является постоянная индексация тарифов естественных монополий. По словам главы Минэкономразвития РФ Алексея Улюкаева, в 2014 году министерство предлагало отказаться от индексации тарифов естественных монополий как для промышленных потребителей, так и для населения, однако в принятом правительством проекте бюджета на 2014-2016 годы заморозка тарифов для граждан не предусматривается. По расчетам Минэкономразвития, в 2014 году тарифы на газ, электроэнергию, тепло выросли на 4,2%. В итоге, повышение тарифной ставки приводит к увеличению затрат на производство и опять же порождает инфляцию. Росту цен способствует еще и долларизация денежного обращения. Глобализация, тесные связи со многими государствами благоприятствуют притоку иностранных валют и приближению российских цен к заграничным, в то время как быстрыми темпами идет процесс вытеснения отечественных товаров импортом, что вызывает внутриэкономический дисбаланс и социальную нестабильность. Не стоит также забывать и о региональной инфляции, причиной которой выступает ценовой разрыв между центром и провинциями. И, наконец, еще одной важнейшей причиной выступают инфляционные ожидания, которые предприниматели постоянно отслеживают, чтобы «оставаться на плаву» и вести собственную денежную политику, поднимая цены пропорционально прогнозируемым данным. Таким образом, все эти причины обусловили существующий уровень инфляции в стране, который, по данным Росстата, на конец 2015 года составил 6,5%. Как сообщает «РИА Новости», больше всего в 2015 году подорожали продовольственные товары – на 7,3% и услуги – на 8%. Непродовольственные товары стали дороже на 4,5%. Рекордсменом роста цен 2015 г. стали куриные яйца, которые подорожали за год почти на треть – на 28,8% (декабрь 2015 года к декабрю 2012 году). Следом за ними идут сливочное масло (18,6%), алкогольные напитки (14,6%), а также молоко и молочная продукция (13,1%). Услуги ЖКХ в 2015 году подорожали для россиян на 9,8%, медицинское обслуживание – на 9%, услуги связи – на 2,2%, дошкольного воспитания – на 9,9%, подсчитали в Росстате. Поездки в пассажирском транспорте в прошлом году стали дороже на 8,9%. [4, с. 27].

Однако, несмотря на растущие цены, если проследить динамику уровня инфляции в стране (рисунок 1), можно заметить, что в последние годы она несколько стабилизировалась и варьируется в пределах 6-8%, что, несомненно, является огромным успехом. По данным Агентства

прогнозирования экономики, в течение последующих лет до 2027 года инфляция в России будет колебаться в коридоре 5,2-7,1 процентов в год.

Рисунок 1 – Динамика уровня инфляции в России 2005-2015 гг., [2]

На основании рисунка 1 можно сказать, что сильный рост инфляции наблюдается в период с 2007 г., в момент кризиса в стране, на начало 2009 года уровень достиг наивысшего значения. Начиная с 2011 года ситуация стабилизируется и на протяжении последних лет уровень инфляции составляет в пределах 7%.

Не стоит забывать, что Россия по-прежнему относится к развивающимся странам, для которых существующий на сегодняшний день уровень инфляции является естественным и вполне приемлемым. Однако среди пяти развивающихся стран БРИКС, несмотря на схожесть экономик, в России наблюдается самый высокий уровень инфляции (рисунок 2), что в первую очередь связано с географическим положением и огромными территориальными масштабами страны.

Рисунок 2 – Инфляция в странах БРИКС, % , [2]

На основании рисунка 2 следует отметить, что наивысший уровень инфляции характерен для России, второе место занимает Бразилия, с достаточно высоким уровнем. Меньший уровень достигается в странах Индии, Китая, и Южно-американской республики.

Что касается положения России среди европейских держав, рост индекса потребительских цен в стране в 2014 году значительно превышает показатели Евросоюза (рисунок 3), что в очередной раз демонстрирует дифференциацию развитых стран Запада и еще только развивающейся России.

Рисунок 3 – Индексы потребительских цен, [1]

Таким образом, для снижения уровня инфляции в стране до показателей ведущих мировых держав необходима грамотная денежно-кредитная и антиинфляционная политика государства. В ближайшие годы перед Банком России стоит задача по постепенному снижению темпов роста потребительских цен. Целевые ориентиры для темпов роста индекса потребительских цен установлены на уровне 5,0% в 2014 году, 4,5% в 2015 году и 4,0% в 2016 году и определены с точностью до 0,5 процентного пункта. В рамках процесса перехода к режиму инфляционного таргетирования Банк России продолжит работу по повышению действенности процентного канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики – основного канала воздействия Банка России на экономику [2]. Режим таргетирования также обеспечит подотчетность, информационную открытость и прозрачность деятельности Центрального Банка, что, в свою очередь, приведет к ценовой стабильности.

Инфляционное таргетирование имеет ряд преимуществ:

- банк может сосредоточить свое внимание на ценовой стабильности, т.е. постепенном бесшоковом снижении и закреплении на приемлемом уровне инфляции;
- денежные власти могут сосредоточиться на внутренних проблемах экономики, так как таргетирование инфляции позволяет более гибко реагировать на изменение макроэкономической ситуации;
- применение этого режима понятно для общественности;
- повышается ответственность банка за свои действия;
- режим инфляционного таргетирования ведет к снижению инфляционных ожиданий, что повышает доверие экономических агентов к

проводимой банком политике. [3, с. 10-11].

Таким образом, как можно заметить, инфляция по-прежнему остается одной из самых острых экономических проблем современной России, которая требует тщательного изучения и анализа. От того, насколько быстрыми, качественными и эффективными окажутся меры государственной политики в данной области, зависит дальнейшее процветание нашей страны, а также ее конкурентоспособность на мировом уровне.

Использованные источники:

1. Агапова, Т. А. Макроэкономика: учебник / – М.: МФПУ Синергия, 2013. – 560 с.
2. Официальный сайт Центрального Банка России http://www.cbr.ru/
3. Сомова И. А. // Таргетирование инфляции в России: проблемы и перспективы // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки, 2012. – Том 12, выпуск 2. – 12 с
4. Чернышова Н. А. Инфляционные процессы в России: причины, итоги, прогнозы / Экономика, управление, финансы: – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 27-30.

Даниэль М.В.
бакалавр социологии
Россия, г. Москва

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ВЫПУСКНИКОВ ДЕТСКИХ ДОМОВ

Аннотация: *статья посвящена роли общественных некоммерческих организаций в социализации детей-сирот и выпускников детских домов. Рассматриваются социальные проблемы сирот и выпускников, раскрывается влияние общественных организаций, оказывающих помощь детям-сиротам, на решение данных проблем.*

Ключевые слова: *общественные организации, некоммерческие организации, социализация, дети-сироты, выпускники детских домов, благотворительность.*

Annotation: the article is dedicated to the role of social nonprofit organizations in socialization of orphans and orphanage's graduates. In consideration are taken: orphans' social problems, influence of social organizations on solving these problems.

Keywords: social organizations, nonprofit organizations, socialization, orphans, orphanage's graduates, charity.

В современной России проблема социального сиротства является одной из актуальных. По данным государственной статистики, численность детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, остается высокой. Так, в 2011 году было 297329 детей-сирот, в 2012 – 321866, 2013 – 348396, 2014 –

34333423.

Многочисленные исследования развития детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, подтверждают, что отсутствие семьи сильно сказывается на формировании личности. Ребенок, в раннем детстве оказавшийся в интернатном учреждении, испытывает трудности в социальной адаптации, задержки в интеллектуальном и эмоциональном развитии, недоверие к обществу, депривацию. Как следствие – негативизм, проблемы в общении, агрессия, подозрительность, недоверие к окружающим, неуверенность в себе.

После выпуска из государственных учреждений, молодые люди сталкиваются с такими проблемами общественной жизни, как получение жилья, дальнейшее обучение или устройство на работу, организация быта, свободного времени, получение медицинской помощи, взаимодействие с социумом и создание семьи и так далее.24

Поэтому работу по созданию условий для успешной социализации выпускников детского дома необходимо начинать еще до выпуска, так как для решения некоторых вопросов требуется время. За это время выпускнику детского дома или интерната необходимо выбрать дальнейший образовательный маршрут. С помощью диагностики определяется социальный статус выпускника, план его первичной адаптации к новым условиям, потребности в дальнейшем попечении, отклонения в социальном поведении и их причины. Вместе с выпускником необходимо составить план развития, в том числе развития требуемых навыков, план коррекции его отклонений в поведении, оптимизировать взаимодействие выпускника с окружением. Нужно также организовать социально-правовое просвещение выпускников, учить решать межличностные конфликты, пропагандировать здоровый образ жизни.

Работа с детьми-сиротами должна быть направлена на формирование у детей позитивного отношения к людям, восприятия труда как образа жизни, способности делать выбор, умения принимать решения и нести ответственность (активная жизненная позиция), способности жить в социуме (ориентироваться в законах, знать права и гражданские обязанности).

Администрация детских домов и государственные службы помогают сиротам адаптироваться в общество. Однако часто их работы оказывается недостаточно, поэтому создаются и функционируют общественные организации, помогающие выпускникам учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, влиться в общество.

На данный момент в России много общественных организаций, занимающихся детьми-сиротами. Данные организации можно условно

---

[23] Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2341006. (дата обращения 04.02.2016)

[24] Семья Г.В. Основы социально-психологической защищенности выпускников образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. – М., 2004.

подразделить на несколько категорий, исходя из их деятельности по отношению к сиротам:

1) коммерческие организации, поддерживающие НКО в сфере помощи детям-сиротам (спонсорство НКО);
2) организации, занимающиеся материальной помощью и обеспечением сиротских организаций;
3) организации, организующие различные мероприятия для детей-сирот (праздники, выездные мероприятия и т.д.);
4) организации, волонтеры которых помогают сиротам в обучении, усвоении образовательных программ, а также дают дополнительную информацию для всестороннего развития;
5) организации, главной целью которых является социализация и адаптация детей-сирот в обществе;
6) организации, занимающиеся устройством сирот в семьи;
7) организации, помогающие приемным семьям и приемным детям.

Общественные организации, деятельность которых связана с качественной помощью детям-сиротам и выпускникам сиротских учреждений, ставят перед собой задачи по развитию навыков, необходимых детям сиротам для социализации в общество, а также предоставлении им необходимой помощи. Большинство таких организаций разрабатывают и реализуют различные программы, помогающие в адаптации, обучении, развитии разных общественно значимых качеств у детей, осуществляют разные проекты помощи детям-сиротам.

Например, общественная организация «В твоих руках» имеет несколько программ помощи в адаптации сирот. Среди них:

- «Социальные метры» - программа, предполагающая изготовление детьми поделок, за которые они получают деньги, которые могут тратить на вещи, общаясь с продавцами;
- «Я выбираю профессию»: в рамках данной программы детям-сиротам рассказывают о возможных для них профессиях;
- «Наставничество»: программа обеспечивает выпускников детского дома специальным волонтером, который помогает в решении жизненных и бытовых проблем.25

Таким образом, можно сказать, что деятельность общественных организаций оказывает большое влияние на развитие и социализацию выпускников детских домов.

Однако, несмотря на деятельность всех некоммерческих организаций, таких организаций в России довольно мало, особенно тех, которые

[25] Сайт организации «В твоих руках» [Электронный ресурс]. URL: http://www.ehands.ru. (дата обращения 08.04.2016)

направлены на качественную, эффективную и долгосрочную работу с сиротами, поэтому в нашей стране все еще остро стоит проблема низкого уровня постинтернатной адаптации в общество выпускников сиротских учреждений.

Системе постинтернатного сопровождения нужно продолжать развиваться в следующих вопросах:

- сообщать выпускникам об их правах и возможностях, о существующих программах сопровождения;
- развиваться в регионах; обмениваться опытом между специалистами по постинтернатному сопровождению;
- изучать особенности и проблемы адаптации сирот;
- развивать в выпускниках самостоятельность и желание развиваться, учиться и работать;
- организовать базу данных по всем выпускникам сиротских учреждений, проводить ежегодный мониторинг.

Кроме того, должна быть поддержка и со стороны общества. Ему необходимо быть более терпимым к выпускникам детских домов, помогать им, не допускать стереотипизации, стигмации и дискриминации сирот.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2341006. (дата обращения 04.02.2016)
2. Семья Г.В. Основы социально-психологической защищенности выпускников образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. – М., 2004.
3. Сайт организации «В твоих руках» [Электронный ресурс]. URL: http://www.ehands.ru. (дата обращения 08.04.2016)

Даутова З.Х.
магистрант, 1 курс
Уфимский государственный
авиационный технический университет
Россия, г. Уфа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ

Исследование бедности с целью решения насущной проблемы человечества в настоящее время является одной из главных задач во всем мире. На сегодняшний день бедность проявляет себя как сложное социально-экономическое явление, которое, несомненно, требует глубокого изучения.

Проблема бедности всегда волновала Россию, однако стоит отметить, что в нормативных источниках отсутствует определение данного понятия. В статье 2 проекта федерального закона № 1046437 - 6 "О государственной социальной помощи лицам, находящимся за чертой бедности" отражается

лишь определение лиц, находящихся за чертой бедности [1].

В научной литературе понятие бедности трактуется различными исследователями по-разному. Возможно, это могло быть связано с тем, что бедность в зависимости от множества факторов может проявляться в новых видах. Именно поэтому одни авторы трактуют бедность как социально-экономическое явление, проявляющееся в критически низком уровнем жизни, определяющееся по объему текущих доходов и расходов населения. Нижним пороговым значением бедности является установленный в данной стране уровень прожиточного минимума [2]. Вторые относят бедность к специфическому состоянию материальной необеспеченности граждан, когда их доходы не позволяют поддерживать общественно-необходимое для жизнедеятельности потребление. Третьи относят бедность к характеристике экономического положения человека, когда индивид не может сам оплатить стоимость необходимых ему благ. Другие относят бедность к экономической категории, которая описывает совокупность отношений, появляющихся в обществе по причине неадекватно действующей системе распределения[3]. В данном случае бедность не позволяет отдельным категориям населения получить доступ к материальным и нематериальным активам, требуемых для удовлетворения основных потребностей индивидов [2].

Также бедность можно рассматривать в широком и узком смысле. При узком значении бедность рассматривается сточки зрения материальных ограничений. Бедность в широком определении явилась результатом исследований данного феномена, потому что бедность это результат взаимодействия политических, экономических, и социальных процессов.

Суть множества дефиниций бедности сводится к тому, что бедность в первую очередь связана с недостатком материальных средств, с низким качеством жизни (плохим здоровьем, недостаточным образованием, неконкурентоспособностью на рынке труда, ограничением в трудоспособности), которое, в дальнейшем отразиться ухудшением в социальной, экономической и политической сферах общества.

Проблема бедности в обществе может проявляться в различных формах. В мировой практике существуют три основные концепции определяющие бедность:

- Абсолютная концепция бедности. Данная концепция бедности берет за свою основу сопоставление минимальных потребностей индивида, требующих удовлетворения, и размера необходимых ресурсов, необходимых для удовлетворения этих потребностей (бедный по доходам).

- Относительная концепция бедности. Концепция, противоположная концепции абсолютной бедности, определяемая на основе относительной линии бедности и душевых доходов (бедный по лишениям);

- Субъективная концепция бедности. Концепция бедности, основывающаяся на суждении, что только сам человек может определить, беден он или нет.

Также отдельно можно выделить депривационный подход. Согласно этому подходу, к бедным относятся те люди, потребление которых не соответствует принятому в обществе стандарту, у которых нет доступа к определённым благам и услугам. Таким образом, при депривационном подходе бедность характеризуется не только недостаточным доходом или низким потреблением товаров и услуг первой необходимости, но и плохим питанием, недоступностью образовательных и медицинских услуг, отсутствием нормальных жилищных условий и др.

Кроме вышеизложенных концепций бедности, зарубежные исследователи выделяют бедность первичную и вторичную. В категорию первичной бедности относят те семья, которые при максимально целесообразном использовании имеющихся средств и сил, организуя рациональный образ жизни, все равно остаются за порогом бедности. К категории вторичной бедности относятся такие семьи, которые не могут удовлетворить основные жизненные потребности по причине нерациональной траты денежных средств.

Отечественными исследователями предложено различать две формы бедности: плавающую и устойчивую. Причина наличия устойчивой бедности в первую очередь связана с тем, что бедность, может воспроизводит бедность. Плавающая – с тем, что бедные, предпринимая усилия, покидают привычный круг и, адаптируются к новым условиям, приобретают более качественный уровень жизни. Кроме того, выделяют социальную, экономическую и региональную бедность. Социальная – это бедность нетрудоспособных и мало трудоспособных людей, инвалидов, больных, физически и психологически неустойчивых и т. д. Экономическая бедность появляется тогда, когда стабильно работающие люди попадают в ситуацию, в которой не могут собственным трудом обеспечить принятый в настоящем обществе уровень благосостояния. Региональная бедность характеризует распределение бедности по условным географическим районам, по ней устанавливают точки наибольшей концентрации бедности и определяют ее причины и последствия. В отдельных районах земли бедность накапливается из поколения в поколение и превращается в хроническое явление. Регионы, представляющие собой экономически неразвитую зону, относят в состав стран «третьего мира» [3].

Кандидатом социологических наук, Родионовой С.Д. в дополнении к основным подходам определения бедности выделяет также следующие концепции:

- «Фиксированная» бедность. Бедность, как правило, рождает бедность.
- «Плавающая» бедность. Бедность, связанная с возможностью «выпрыгнуть» из состояния бедности, пройти сквозь нее как временный период жизни [4].

Сформулируем основные выводы исследования. Природа бедности и причины ее возникновения интересовала ученых во все времена. Именно

поэтому как толкование понятия бедности, так и концепции определения бедности переживают различные изменения, выделяются широким набором способов использования дефиниций.

Каждый из представленных концепций является значимым с точки зрения поиска методов борьбы с бедностью.

Различные толкования бедности предполагают и различные подходы к измерению бедности. Варианты определения бедности не значительно меняют смысла бедности, но значительно меняют стратегии по сокращению бедности.

В большинстве случаев выделение той или иной категории бедности связано со спецификой управленческих воздействий по каждому из выделенных видов, кроме того, тот или иной вид бедности определяет необходимость использования специального методического аппарата его измерения. В совокупности это позволит создать конкретно направленные меры решающие проблему бедности в стране.

Использованные источники:

1. Проект федерального закона № 1046437 - 6 "О государственной социальной помощи лицам, находящимся за чертой бедности"
Режим доступа: http://www.garant.ru/hotlaw/federal/718948/.
2. Хуснутдинова Л.М. Бедность в современной экономической системе. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Казань 2012. – 22 с.
3. Воронков О.В. Подходы к определению и измерению бедности. Статья в журнале «Экономический вестник Ростовского государственного университета» том 5, № 3 с. 147-154.
4. Родионова С.Д. Преодоление бедности в системе социального управления северным городом. Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Тюмень 2014г.- 167 с.

Дурдыева Д.А., к.э.н.
доцент, заместитель директора по научной работе
Парфейникова А.М.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО Российский государственный
социальный университет
филиал в г. Пятигорске
Россия, г. Пятигорск

ОСНОВЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА СТУДЕНТА ПРИ ДИСТАНЦИОННОМ ОНЛАЙН ОБУЧЕНИИ

Durdyeva Jennet
associate professor, deputy director for research, Russian State Social University in Pyatigorsk,
Parfeynikova Anastasia
3rd year student of the branch VPO Russian State Social University in Pyatigorsk

BASES OF TIME-MANAGEMENT OF THE STUDENT WHEN TRAINING ONLINE

АННОТАЦИЯ

В данной статье приводятся теоретические подходы к управлению временем на дистанционном обучении, разработка плана обучения, учебное пространство, получение поддержки и мотивация.

ABSTRACT

This article presents the theoretical approaches to time management to distance learning, the development of a training plan, a training space for support and motivation.

***Ключевые слова*:** тайм-менеджмент, дистанционное обучение, план обучения, контроль, мотивация.

Keywords: time management, distance learning, curriculum, supervision, motivation.

В связи с динамичным развитием дистанционного образования, представляется актуальным посвятить свое исследование тайм-менеджменту студента, обучающегося онлайн. Данный вопрос является важным также в силу относительной новизны данного образовательного процесса в нашей стране.

Дистанционное обучение быстро становится одним из ведущих способов обучения в мире, доказывая свою эффективность с каждым годом. Технологии проникли не только в деловой мир, но и в сферу образования, они становятся неотъемлемой частью нашей жизни и наша основная задача - приспособить их к нашим потребностям. Дистанционное обучение - это получение образования посредством интернета и других современных

технологий, с применением классических и инновационных методик, а также обмен информацией на расстоянии, а тайм-менеджмент призван грамотно выстроить систему такого обучения. Как говорят бизнес-тренеры, тайм-менеджмент не должен тратить ваше время, а должен создавать дополнительное.

Дистанционное обучение требует мудрой организации обучения. Действовать необходимо поэтапно.

Во первых, необходимо разработать индивидуальный план обучения. Данный план поможет определить время, способ и качество образовательного процесса онлайн. При составлении личного плана обучения с использованием дистанционных технологий необходимо определить круг вопросов, решение которых будет решающим для дальнейшего обучения:

- Определить время обучения;
- Определить место обучения (дом, офис, друзья и т.д.);
- Определить количество времени, которое студент будет иметь возможность тратить на обучение (в день, в неделю, в месяц);
- Расставить правильно приоритеты в жизни, чтобы построить траекторию обучения, исходя из них;
- Определить критерии, при которых построенный план обучения признавался бы эффективным.

Во-вторых, необходимо рационально и эргономично организовать рабочее пространство для обучения он-лайн. Перед началом дистанционного обучения важный момент - настроить свое образовательное пространство. Необходимо удостовериться, что все необходимые средства и материалы, включая компьютер имеются в наличии и находятся в рабочем состоянии. Все материалы, учебники и документы, связанные с курсом, необходимо хранить в одном этом месте. Учебное пространство - это удобное, хорошо освещенное и проветриваемое место без лишних, отвлекающих факторов (включенный телевизор в комнате, журналы на рабочем столе, гаджеты, игрушки и т.п.). Небходимо выбрать правильное время для обучения. Дистанционный курс требует концентрации и сосредоточенности. Предпочтение обучению необходимо отдавать в утренние часы.

В-третьих, необходимо получить поддержку из вне(дом, семья, друзья, родственники, работодатель. Прежде, чем начать дистанционное обучение, необходимо объяснить семье или работодателю, что планируется изучение онлайн-курса. Определить совместно, сколько времени будет уходить на обучение дистанционно и выяснить, каковы ожидания от обучения у каждой из сторон. Заручиться поддержкой окружения значит облегчить свой образовательный процесс, делая обучение более эффективным.

В-четвертых, изучить основы тайм-менеджмента с учетом специфики он-лайн обучения. При проведении любого количества времени в интернете онлайн, естьособенность, что время, кажется, проходит намного быстрее. Именно поэтому перед началом обучения важно научиться организовывать не

только пространство вокруг себя, но и время.

Представляется целесообразным рассмотреть некоторые основы для эффективного тайм-менеджмента во время дистанционного обучения.

1. Целеполагание, заключающееся в создании контрольного списка целей, которых необходимо достичь во время обучения. В этом списке нужно отмечать достигнутые цели их по мере завершения. Удобно делать такие списки в виде таблиц и графиков (например, диаграмма Ганта), с уточнением времени, для того, чтобы грамотно распределить последовательность ваших действий, выделить конкретное количество часов на каждую задачу, а также сравнить реальный и планируемый сроки выполнения заданий.

2. Необходимо активно пользоваться напоминаниями. Ограничение количества времени для выполнения поставленной задачи и напоминание, чтобы знать, что лимит времени исчерпан – эффективное средство самоорганизации. Это поможет сосредоточиться на задаче и не отвлекаться на другие, во время нахождения онлайн. Кроме того, каждый раз, когда задают домашнюю работу, необходимо устанавливать себе свой собственный дедлайн, отличающийся от того, который зафиксирован в учебном плане. Выполняя необходимые задания заранее многократно, можно сэкономить дополнительное время, которое может помочь при выполнении других, более сложных задач в обучении.

3. Выделение приоритетов и отсутствие распыления сил. Это нормально - откладывать некоторые задачи для завершения позже, если они не требуют немедленного разрешения в тот же день. Можно воспользоваться уже известными и эффективными техниками расстановки приоритетов вроде матрицы Эйзенхауэра, позволяющей выделить важные и существенные дела и отложить менее важные и срочные.

4. Делегирование - это такой способ управления, при котором происходит передача задачи на выполнение другими людьми. Во время занятий онлайн, не должно быть чувства, что студент должен успеть сделать какие-то домашние или рабочие дела. Разговор, который был проведени ранее с семьей и работодателем, должен был решить, как обязанности студента будут перераспределены, в то время, когда он обучается, что он будете выполнять лично, а что ляжет на плечи других, контактирующих с обучающимся людей.

5. Тщательность изучения материала. Необходимо выделять вопросы и темы, которые не очень понятны в процессе изучения, всегда возвращаться к ним, после завершения главы или раздела. Иногда такой способ помогает лучше разобраться в сложном материале. Если вопрос или тема так и остаются не до конца раскрытыми, можно воспользоваться услугами студенческих интернет-сервисов и других образовательных ресурсов и библиотек. Вопросы, которые кажутся сложными, наверняка были не раз изучены и проанализированы специалистами сервиса, соответственно и ответ можно получить быстро и по существу. Ввиду выбранного профиля

обучения, особенно полезной может оказаться интернет-библиотека учебного заведения, в котором обучается студент.

6. Необходимо активно задавать вопросы. Самым важным источником для объяснения неясных моментов в обучении могут стать преподаватели-тьюторы. Нужно не бояться задавать вопросы. Не заданный вовремя вопрос может привести к непониманию всего курса к концу семестра. Если преподаватель всего за 10 минут может объяснить то, на что можно потратить час, это существенно экономит время студента и обогащает его бесценным опытом.

7. Контроль. Важно не составлять слишком строгий график заранее. Создание еженедельного графика обучения является одним из самых эффективных способов анализировать образовательный процесс. Необходимо здраво оценить обязательства студента в течение недели и запланировать учебное время в естественных перерывах. Такой подход гарантирует промежуточный контроль в тайм-менеджменте курса и позволит в будущем оценить эффективность обучения в целом, то есть осуществить итоговый контроль.

8. Общение. В дополнение к еженедельным обязательствам, также необходимо общаться с сокурсниками, выделяя для этого определенное время. Обучение происходит не в вакууме, и все должны делиться приобретенными знаниями, опытом распределения времени и организации учебного пространства. Для изучения общих тем есть смысл организовать исследовательскую группу онлайн. Это поможет исследовать тему критически и осветить вопрос с разных точек зрения. Также в духе совместного изучения, нужно придерживаться еженедельного графика и следовать общему темпу курса.

9. Использование различных стратегий обучения. Можно оптимизировать приобретение знаний, используя различные методики и стили обучения, чтобы узнавать больше о каждом новом предмете, который появляется в изучаемом курсе. Так как занятия происходят онлайн, то воздействие на студента происходит в первую очередь через зрение и слух. В силах самого студента расширить способы постижения информации, используя разные другие способы восприятия, в том числе творческие и нетрадиционные. Можно писать флэш-карточки (система Лейтнера) на уникальной текстурированной бумаге или зажигать ароматические палочки, во время занятий онлайн. Эти способы могут создать сенсорные ассоциации с фактами, которые изучаются, что поможет вспомнить их позже. Исследования также показали, что один из самых эффективных способов зафиксировать новую информацию в своей памяти - это передать, рассказать ее кому-то еще. Можно попросить друга послушать новоприобретенные знания. Объясняя и комментируя по ходу что-то другому то, что изучил студент, он умножает свои шансы на запоминание.

Когда студент приступает к дистанционному обучению, и в радостном

ожидании начинает занятия, со временем мотивация может снизиться. Когда это происходит, нужно напоминать обучающемуся о причине, ради которой он начал обучение. Нужно выработать помнимание, что делается это, чтобы приобрести необходимые знания и навыки, повысить квалификацию и увеличить шансы на получение достойного места работы. Самодисциплина и преодоление себя делает человека более организованным, сосредоточенным и, главное, успешным.

Ефремова В.А.
студент 4 курса
Юридический факультет
Новосибирский национальный
исследовательский государственный университет
Россия, г. Новосибирск

ОШИБКИ И НЕТОЧНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «КОРРУПЦИЯ», ДАННОГО В СТАТЬЕ 1 ФЗ ОТ 25.12.2008 № 273 «О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ»

Аннотация. Данная статья посвящена анализу нормативного определения понятия «коррупция».

Ключевые слова: коррупция, злоупотребление должностными полномочиями, взяточничество, проблемы, взятка**.**

Abstract. This article deals with the analysis of the legal definition of «corrupt practices».

Keywords: corrupt practices, abuse of power, bribetaking, problem, gratuity.

Анализ российского законодательства представляет наибольший интерес для научной среды в связи с тем, что с принятием новых нормативно-правовых актов законодатель размывает четкость уже существующих формулировок и канонов, внося частицы хаоса в ту субстанцию, которая должна быть абсолютно гранитна. Не является исключением и ФЗ «О противодействии коррупции», определяющий «коррупцию» как злоупотребление служебным положением, дача и получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды данному лицу другими физическими лицами, а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица.

Достоин внимания тот факт, что законодатель сводит понятие коррупции к простому перечислению посягательств, составляющих суть должностной преступности, не отражая сути рассматриваемого явления, а

бессистемно наполняя его, исключив из перечня такие составы превышения должностных полномочий как, например, нецелевое расходование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов и др.

Вызывает вопросы формулировка «злоупотребление служебным положением», так как в Уголовном кодексе России состав, который, видимо, подразумевает законодатель, звучит как «злоупотребление должностными полномочиями» (ст. 285 УК РФ).

Следует также обратить внимание, что понятие коррупции приведено в ФЗ таким образом, что невозможно отграничить его от такого состава преступления, как взяточничество, целью которого является получение выгоды имущественного характера. Законодательная формулировка – явный пример смешения понятийного аппарата, так как понятие «коррупция» шире понятия «взятка».

К преступлениям коррупционной направленности относятся: злоупотребление должностными полномочиями, превышение должностных полномочий, присвоение полномочий должностного лица, незаконное участие в предпринимательской деятельности, получение и дача взятки, служебный подлог, халатность.

В связи с этим профессор В.В. Лунеев подчеркивает, что «коррупция - явление более широкое, чем взяточничество. Мы знаем, что коррупция не сводима к взяточничеству. Она охватывает любые злоупотребления должностных лиц, совершенные с корыстной целью... Коррупция не сводится к примитивному взяточничеству, особенно в условиях рыночной экономики, свободной торговли и демократии. Лоббизм, фаворитизм, протекционизм, взносы на политические цели, традиции перехода политических лидеров и государственных чиновников на должности почетных президентов корпораций и частных фирм, инвестирование коммерческих структур за счет госбюджета, перевод государственного имущества в акционерные общества, использование связей преступных сообществ и т.д. являются завуалированными формами коррупции» 26.

Употребление в дефиниции коррупции термина «должностное положение» ограничивает сферу коррупционной составляющей (применительно к посягательствам против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления), не уделяя внимания таким объектам уголовно-правовой охраны, которые связаны с обеспечением интересов службы в коммерческих и иных организациях.

В результате, если руководствоваться предложенным в Законе пониманием коррупции, то в других сферах деятельности, кроме государственной службы и службы в органах местного самоуправления, нет и

[26] Лунеев В.В. Преступность XX века: мировые, региональные и российские тенденции / В.В. Лунеев. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2005. С. 122.

не может быть коррупции ввиду отсутствия самих должностных лиц.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954 (ред. от 06.07.2016).
2. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ. – 2008. - № 52. - ст. 6228 (ред. от 15.02.2016).
3. Лунеев В.В. Преступность XX века: мировые, региональные и российские тенденции / В.В. Лунеев. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2005. 912 с.

Ефремова В.А.
студент 4 курса
Юридический факультет
Новосибирский национальный исследовательский государственный университет
Россия, г. Новосибирск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация. Данная статья посвящена анализу законодательства в сфере противодействия экстремистской деятельности**.**

Ключевые слова: экстремизм, законодательство, Интернет, проблемы.

Abstract. This article deals with the analysis of the legislation in the sphere of counteraction of extremist activity.

Keywords: extremism, legislation, Internet, problem.

Международная информационно-коммуникационная сеть Интернет достаточно активно используется для опубликования материалов экстремистской направленности. Проблема в усовершенствовании методов борьбы с такого рода действиями носит общемировой характер и достаточно актуальная для Российской Федерации. Через сеть Интернет представители экстремистских групп оказывают влияние на сознание граждан (в большей степени на сознание молодежи, так как именно эта социально-демографическая группа активно пользуется всемирной сетью в своей жизни). В связи с активным использование Интернет-ресурсов, эта проблема проявляется все острее с каждым годом. На современном этапе экстремизм в Интернете как предмет внимания носит общегосударственное значение, а также представляет угрозу национальной безопасности России. В связи с этим направление, связанное с противодействием экстремизму в Интернете, влияет на деятельность многих органов государственной власти и правоохранительных органов страны.

Подтверждением может являться высказывания Президента России В.В. Путина, руководителей ФСБ России и МВД России, представителей различных ветвей власти, которые звучали на протяжении всего 2013 года.

Так, в феврале 2013 года Президент России В. В. Путин дал поручение сотрудникам ФСБ своевременно и незамедлительно противодействовать пропаганде экстремизма в сети Интернет и создать единую систему защиты информационных ресурсов РФ27.

В. Колокольцев поддерживает точку зрения относительно того, что власти государства должны бороться с экстремистскими группами в глобальной сети, ведь Интернет на современном этапе является основным полем для общения подрастающего поколения страны. «Большое профилактическое значение будет иметь принятие проекта федерального закона, предусматривающего уголовную ответственность за совершение преступлений экстремистской направленности с использованием интернет - пространства» 28.

Глава ФСБ А. Бортников летом 2013 года во время заседания Национального антитеррористического комитета указал на то, что социальные сети и часть интернет-сайтов могут представлять собой «своеобразный источник идей эктсремизма»29.

Согласно проведенного специалистами аппарата Национального антитеррористического комитета (НАК) анализа использования террористическими и экстремистскими организациями ресурсов сети «Интернет», в 1998 году террористические структуры поддерживали в развивающейся на тот момент «всемирной паутине» всего 12 сайтов. Уже к 2005 году их насчитывалось около 4800, а в настоящее время, по оценкам экспертов, – около 10 тысяч.

Кроме того, в сети Интернет функционируют различные сайты, идеология которых напрямую связана с организациями экстремистской направленности; такие сайты даже оказывают этим организациям посильную помощь.

В сети «Интернет» в настоящее время работают около 200 только русскоязычных сайтов, поддерживающих идеи терроризма и экстремизма30.

Через экстремистские веб-сайты регулярно происходит информирование о средствах проведения и тактике реализации террористических актов. Используя такие сайты, возможно получить исчерпывающую информацию обо всех видах взрывчатых и отравляющих

---

[27] Путин призвал ФСБ уделять больше внимания интернету. Режим доступа: http://www. securitylab.ru/news

[28] Эксперты СК России будут следить за СМИ и соцсетями. Режим доступа: http://www.securitylab. ru/news/440616.php

[29] Основные проблемы уголовно-правовой оценки проявлений экстремизма и терроризма. Режим доступа: http://dpr.ru/pravo/pravo_21_16.htm

[30] Попов В. В. Методические рекомендации по совершенствованию пропагандистской работы в сфере противодействия распространению идеологии терроризма в субъектах Российской Федерации. Под общей редакцией В.В. Попова. М., 2013 г.

веществ, основах взрывотехники, способах изготовления различного рода самодельных взрывчатых устройств и др.

Относительно рассматриваемого вопроса большинство исследователей придерживаются курса в сторону ужесточения наказания и внесения поправок в УК РФ.

Также существует мнение о необходимости введения некоторых дополнений и в Федеральный закон от 25 июля 2002 г. № 114 «О противодействии экстремистской деятельности», а именно в статью 4 Закона, где законодатель, перечисляя круг субъектов, в обязанность которых входит противодействие экстремистской деятельности, упомянул лишь о носителях публичной власти, упустив из виду тот факт, что и общество должно участвовать в реализации данного противодействия, о чем косвенно указывается в статье 2 Закона: «…сотрудничество государства с общественными и религиозными объединениями, иными организациями, гражданами».

Предполагается эффективным расширить круг субъектов путем их нормативного закрепления в качестве таковых. По мнению приверженцев данной позиции, с экстремизмом должны бороться и государство, и общество. Именно синтез объективных и субъективных факторов и предопределяет распространенность экстремизма в молодежной среде нынешней России. Да, действительно, было бы нецелесообразным считать, что существует возможность победить экстремизм в сети Интернет, не решив основополагающих проблем российского общества. Так, если государство должно искоренить всякие условия, рождающие такое явление в обществе как экстремизма, и решительно пресекать всякую противозаконную деятельность экстремистов, то общество (в лице обычных граждан, общественных объединений и СМИ) должно противопоставлять положениям экстремистской идеологии гуманистические идеи терпимости, гражданского мира и согласия.

Также стоит обратить внимание на то, что до принятия Федерального закона от 28.06.2014 № 179-ФЗ проблема привлечения к уголовной ответственности за распространение экстремистской информации в Интернете оставалась достаточно актуальной. Связано это с тем, что в номах Уголовного Кодекса, в частности в ст. ст. 280 и 282 («Публичные призывы к осуществлению экстремистской деятельности» и «Возбуждение ненависти либо вражды, а равно унижение человеческого достоинства») не было отражено четкого определения понятия «публичность». И оно играло огромную роль: в основных документах «публичность» подразумевает открытое, гласное, предназначенное для широкого круга лиц выражение своего мнения в любой форме, как устной, так и письменной. Данное определение не отражается полностью сущность такого явления, как сеть Интернет.

Таким образом, «недоработанность» основных законов, документов и

актов, а также неточности в определении понятия «публичность» приводят к ощутимым проблемам при привлечении к уголовной ответственности лиц, ответственных за распространение экстремистской информации или пропаганду терроризма.

С принятием же Федерального закона от 28.06.2014 № 179-ФЗ к диспозиции нормы статьи 282 законодатель добавляет: «с использованием средств массовой информации либо информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети «Интернет»», разрешая тем самым поставленную выше проблему. Но сделанная законодателем поправка формулировки диспозиции статьи 282 Уголовного Кодекса России не совпадает с тем, что указанно в Федеральном законе от 25 июля 2002 г. «О противодействии экстремистской деятельности». Согласно ст. 12 Федерального закона «О противодействии экстремистской деятельности» запрещается использование сетей общего пользования для осуществления экстремистской деятельности. Однако Интернет в законодательном порядке к средствам массовой информации не относится.

Следовательно, необходимо отнести в законодательном порядке компьютерные сети Интернет к средствам массовой информации, поменяв при этом и диспозицию статьи 282 Уголовного Кодекса России.

Обобщение рассмотренного материала позволяет сделать вывод о том, что для того, чтобы эффективно противостоять проявлению экстремистских настроений, реализуемых в сети Интернет необходимо формирование и функционирование на постоянной основе популярных интернет-ресурсов, целью которых было бы активное размещение и постоянное обновление материалов с антиэкстремистским контентом, ориентирующих на категорическое неприятие идеологических основ экстремизма, дискредитацию их идеологии, а также для формулирования контрпропагандистских аргументов, лозунгов.

Для успешной реализации основной цели противодействия экстремизму необходимо опираться на возможности патриотически настроенных и популярных в сети «Интернет» блогеров.

Очевидно, что проблема развития экстремизма в сети Интернет носит глобальный характер, о чем было сказано выше. В связи с этим представляется целесообразным создавать при участии организаций, оказывающих услуги в сети Интернет, компаний по наблюдению и оперативному удалению из глобальной сети Интернет тех материалов, которые бы содержали призывы к насилию, к какой-либо фашистской деятельности, носили ярко-выраженный негативный оттенок, могущие отрицательным образом повлиять или вовсе очернить основополагающие устои общества.

Также думается важным:

1) активизировать международное сотрудничеств правоохранительных органов в сфере противодействия экстремистской

деятельности;

2) осуществлять мониторинг СМИ и интернета;

3) включать в учебные планы школ и ВУЗов различного рода курсов, задачами которых являлись бы действия, направленные на:

- формирование в молодежи патриотизма, воспитание в духе открытости и понимания других народов, их культур и истории;
- обучение осознанию необходимости отрицания насилия и использованию только мирных средств для разрешения конфликтов;
- прививание идей альтруизма.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954 (ред. от 06.07.2016).

2. Федеральный закон от 25.07.2002 № 114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 30. - ст. 3031 (ред. от 23.11.2015).

3. Башкатов Л.Н., Беляев А.Е., Игнатьев А.А., Изоитко С.И., Устинков А.В.Основные проблемы уголовно-правовой оценки проявлений экстремизма и терроризма // Журнал «Право и безопасность». №3-4. 2007 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dpr.ru/pravo/ pravo_21_16.htm.

4. Попов В. В. Методические рекомендации по совершенствованию пропагандистской работы в сфере противодействия распространению идеологии терроризма в субъектах Российской Федерации. Под общей редакцией В.В. Попова. М., 2013 г.

Ефремова В.А.
студент 4 курса
Юридический факультет
Новосибирский национальный
исследовательский государственный университет
Россия, г. Новосибирск

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С УЛИЧНОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ

Аннотация. Данная статья посвящена изучению теоретических вопросов, связанных с уличной преступностью.

Ключевые слова: уличная преступность, улица, общественное место, проблемы, преступность в общественных местах**.**

Abstract. This article deals with the study of theoretical issues related to street crime.

Keywords: street crime, street, place of public resort, problem, crime in public places.

Уличная преступность, как социальное явление, прежде всего,

характеризуется специфическим местом, где совершаются интересующие нас преступления. Улицы, как и скверы, площади, бульвары, а также набережные относятся к общественным местам, которые использует неограниченный круг лиц. Такой вывод можно сделать, проанализировав российское законодательство, в частности, Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ, Постановление Правительства РФ от 21.03.1994 № 218 «О минимальных ставках авторского вознаграждения за некоторые виды использования произведений литературы и искусства», и иные нормативно-правовые акты.

Уличные преступления наносят большой социальный вред, они разрушают нормальные отношения, складывающиеся между гражданами в повседневной жизни 31.

Такие понятия, как «улица» и «общественное место» имеют достаточно сходных критериев определения, однако необходимо их различать, в противном случае данные об уличной преступности будут иметь искаженный характер (например, часть уличных преступлений может учитываться как совершенная в общественных местах, что является неверным).

В. Даль под «улицей» понимает: простор меж двух порядков домов; полоса, проезд, дорога, оставляемая промеж рядами домов; вообще простор полосою, меж двух рядов каких либо предметов 32.

Определение улицы, данное В. Далем, является слишком узким и не совсем точным, необходимо указать, что улица является местом вне помещения и под открытым небом, хотя и с некоторыми дополнениями. Так, представляется интересным указание И. В. Рыжкова относительно того, что «улица как среда, лишенная культурного воздействия семьи, общества, изначально содержит криминогенный потенциал. В сфере улицы бурно развивается процесс маргинализации населения» 33.

Исследователи уличной преступности совершенно по-разному понимают, что есть «улица». Проанализировав теоретическую базу, можно выделить два основных подхода к определению сущности данной категории.

Первый подход. Его представителями являются С. Н. Золотухин, А. Н. Гришин, И. В. Рыжков, Ю. В. Кивич и др.. В рамках данного подхода можно выделить следующие определения термина:

1. Улица — открытая и свободная для доступа населения часть территории города или иного населенного пункта вне пределов жилых массивов и иных нежилых помещений организаций, предприятий, учреждений, обеспечивающая жизнедеятельность и взаимоотношения людей в условиях анонимности их поведения и неравномерности социального

[31] Шегабудинов Р. Ш., Краюшкина М. М. Феноменология уличной преступности (постановочные проблемы) // Вестник Московского университета МВД России. 2011. № 2. С. 219.

[32] Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. / Владимир Иванович Даль. — М.: Рус. яз. — Медиа, 2003.—Т. 4

[33] Рыжков И. В. Криминологическая характеристика и предупреждение насильственных преступлений, совершаемых в условиях городских улиц: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2003.

контроля за ними. Под это понятие попадают не только улицы как таковые, но и иные общественные места 34.

2. Улица — свободная для доступа, включенная в инфраструктуру населенного пункта территория, характеризующаяся временной и пространственной неравномерностью социального контроля и преобладающей анонимностью поведения 35.

Авторы данной группы определяют улицу через следующие признаки:

- открытость пространства;
- свободная для доступа часть территории;
- анонимность поведения.

Примечательно, что в приведенных выше определениях термин «улица» во многом отождествляется с термином «общественное место», что неверно.

Сторонником второго подхода является В. Н. Шиханов. Он дает следующее определение: улица — среда взаимодействия, где люди не имеют возможности «отфильтровать» набор потенциальных контрагентов и заставить окружающих вести себя согласно собственным представлениям о должно-дозволенном.

То есть, с одной стороны, это некая территория с неопределенным набором потенциальных участников, имеющих различные цели, а с другой, — специфическое культурное поле, особенность которого обусловлена территориальным признаком — нахождением за рамками ограниченного для доступа либо условно обозначенного пространства 36.

Многие авторы придерживаются подобной точки зрения, и включают в понятие улицы открытую территорию населенных пунктов, неохраняемые помещения, строения и сооружения, в том числе технические помещения и места общего пользования жилых домов 37.

Работники правоохранительных органов, которые по долгу службы связаны с предупреждением уличной преступности, понимают в качестве улицы довольно обширный круг мест: остановки общественного транспорта, подъезды домов, открытые рынки, стадионы, танцплощадки, мосты, подземные переходы, пустыри, пляжи и иные места.

Содержание понятия «улица» нормативно отраженно в совместном Приказе и Положении Генпрокуратуры России N 39, МВД России N 1070, МЧС России N 1021, Минюста России N 253, ФСБ России N 780, Минэкономразвития России N 353, ФСКН России N 399 от 29.12.2005 «О едином учете преступлений»; учет преступлений, совершенных в

---

[34] Золотухин С. Н. Уличная насильственная преступность и ее пред- упреждение: по материалам Уральского региона: автореф. дис … канд. юрид. наук. Челябинск, 2004.

[35] Гришин А. Н. Уличная преступность и ее профилактика службой милиции общественной безопасности в условиях крупного города: автореф. дис. … канд. юрид. наук. СПб., 1999.

[36] Шиханов В. Н. Структурно-функциональный подход в разработке криминологического понятия «улица» // Правоведение. 2009. № 1. С. 135–138.

[37] Софьина О. В. К вопросу о содержании понятия «уличная преступность» // Правовые проблемы укрепления российской государственности: сб. статей. Ч. 31. Томск, 2006. С. 119.

общественных местах и на улицах, реализуется в соответствии с настоящим нормативным правовым актом. В реквизите 21 данного Положения указано, что из общего количества преступлений, совершенных в общественных местах, учитываются как уличные те преступления, которые совершены в местах, к которым имелся свободный доступ в любое время года, суток, где объективно была необходимость выставления патрульно-постовых нарядов:

– на улицах, площадях, проспектах, бульварах, набережных, мостах, путепроводах, эстакадах и т. п. (включая остановки, в том числе на конечных пунктах транспорта);

– на специально оборудованных пляжах (за исключением ведомственных и закрывающихся на определенные сроки);

– на рынках, стадионах, танцплощадках в период их работы (за исключением крытых торговых и спортивных комплексов, залов, танцевальных веранд, закрывающихся на определенные сроки);

– в парках, скверах, переулках, тупиках, дворах (за исключением частных владений);

– в лесопарковых зонах, на берегах открытых водоемов, непосредственно на водоемах, а также в прилегающих к ним зонах отдыха и зеленых насаждений в черте городов и других населенных пунктов.

Следовательно, в соответствии с этим Положением признак «открытости пространства» имеет второстепенное значение.

Интересно, во-первых то, что к указанному перечню не относятся те преступления, которые совершаются в подъездах жилых домов, хотя многие практические работники считают целесообразным учитывать данный тип преступлений, в качестве уличных;

Во-вторых, что подразумевает формулировка «объективно была необходимость выставления патрульно-постовых нарядов»? Чем должна быть подтверждена эта необходимость, и должна ли? Есть ли вообще уличное преступление, если такой необходимости не было?

Что же касается понятия «уличная преступность», то единообразного подхода к определению также нет. Если обратиться к юридическим словарям, то рассматриваемый термин либо вообще не упоминается, либо определяется достаточно собирательно, как вся совокупность преступлений, совершенных в общественных местах. С такой формулировкой невозможно полностью согласиться, ведь, как упоминалось выше, понятие «общественное место» шире понятия «улицы». Представляется целесообразным определить, что, вероятнее всего, уличная преступность является частью преступности в общественных местах, и достаточно существенной.

Ю. В. Кивич определяет «уличную преступность» как самостоятельный вид преступности, представляющий собой совокупность преступлений, совершаемых в населенных пунктах данного государства, вне пределов жилых строений, зданий и огороженных территорий государственных,

производственных и иных учреждений в тот или иной период времени 38. Но автор ничего не говорит о свободы доступа к такой территории, хотя это необходимо, ведь территория может находиться вне пределов жилых строений, зданий, однако доступ к ней может быть закрыт или ограничен.

М. В. Шмаренков предлагает следующее определение уличной преступности: комплекс преступлений, совершаемых на свободной инфраструктурной территории населенного пункта с неравномерным социальным контролем и неограниченным доступом 39. Что есть «инфраструктурная территория населенного пункта», каково её содержание? Всегда ли она является свободной и открытой для доступа? Все это остается неясным.

Таким образом, соотношение понятий «уличная преступность» и «преступность в общественных местах» можно свести к следующим точкам зрения:

1. Понятие «уличная преступность» входит в понятие «преступность в общественных местах», является ее составной частью.

2. Понятия «уличная преступность» и «преступность в общественных местах» совпадают.

3. Понятие «уличная преступность» и «преступность в общественных местах» пересекаются частично. С одной стороны, улица является одним из видов общественных мест, с другой стороны, в понятие «улица» можно включить такие места, как пустыри, берега открытых водоемов, которые не являются общественными.

Последняя точка зрения представляется наиболее верной.

Исходя из исследуемого, целесообразно выделить главные признаки «улицы», её основные характеристики:

1. Свободный доступ;
2. Перемещение / досуг людей;
3. Неопределенность и анонимность лиц;
4. Различный социальный контроль того или иного пространства;
5. Населенный пункт.

Уличная преступность, как самостоятельный вид преступности – совокупность преступлений, совершаемых в рамках населенного пункта на свободной для доступа территории, обеспеченной неравномерным социальным контролем и имеющей своей основной функцией перемещение/досуг людей.

Использованные источники:

1. Шегабудинов Р. Ш., Краюшкина М. М. Феноменология уличной преступности (постановочные проблемы) // Вестник Московского

[38] Кивич Ю. В. Криминологическая характеристика и предупреждение уличной преступности в условиях города: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 1999

[39] Шмаренков М. В. Криминологический аспект уличной преступности в мегаполисах: автореф. дис. … канд. юрид. наук. СПб., 2004.

университета МВД России. 2011. № 2. - С. 214-221.
2. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. / Владимир Иванович Даль. — М.: Рус. яз. — Медиа, 2003.—Т. 4
3. Рыжков И. В. Криминологическая характеристика и предупреждение насильственных преступлений, совершаемых в условиях городских улиц: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2003.
4. Золотухин С. Н. Уличная насильственная преступность и ее предупреждение: по материалам Уральского региона: автореф. дис … канд. юрид. наук. Челябинск, 2004.
5. Гришин А. Н. Уличная преступность и ее профилактика службой милиции общественной безопасности в условиях крупного города: автореф. дис. … канд. юрид. наук. СПб., 1999.
6. Шиханов В. Н. Структурно-функциональный подход в разработке криминологического понятия «улица» // Правоведение. 2009. № 1. - С. 130–140.
7. Софьина О. В. К вопросу о содержании понятия «уличная преступность» // Правовые проблемы укрепления российской государственности: сб. статей. Ч. 31. Томск, 2006.
8. Кивич Ю. В. Криминологическая характеристика и предупреждение уличной преступности в условиях города: автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 1999.
9. Шмаренков М. В. Криминологический аспект уличной преступности в мегаполисах: автореф. дис. … канд. юрид. наук. СПб., 2004.

Иваев Д.Р.
студент 2 курса
юридический факультет
Башкирский государственный университет
Стерлитамакский филиал
Россия, г. Стерлитамак

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматривается современная тенденция интеграции судебного прецедента в российскую правовую систему, его развитие, как источника права в России. Приводятся различные факты и доводы, подтверждающие существование обозначенного процесса.

Ключевые слова: судебный прецедент, правовая система, источники права, ЕПСЧ.

TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN LEGAL SYSTEM

The article deals with the current trend of integration of judicial precedent in the Russian legal system, its development as a source of law in Russia. The various facts and arguments, confirming the existence of a designated process.

Keywords: legal precedent, the legal system, sources of law, ECHR.

Традиционно считается, что российская правовая система относится к романо-германской правовой семье. Следовательно, ее основным источником права является нормативно-правовой акт. Однако сейчас дискуссионным в российской юридической науке стал вопрос о признании судебного прецедента в качестве источника права. Среди ученых-юристов нет единого мнения по данной проблеме.

Существует несколько точек зрения. Первая утверждает, что высшие суды в РФ лишь осуществляют надзор за нижестоящими судами для обеспечения единства применения законов, т.е. занимаются правоприменением. Другие ученые говорят, что судейское правотворчество противоречит принципу разделения властей и не может применяться. Третья точка зрения все же признает правотворчество судов, как источник права [1, с. 249].

К судебным актам, содержащим нормативные предписания, в РФ относят: решения Конституционного Суда Российской Федерации; акты толкования Пленума Верховного Суда; решения судов общей юрисдикции, отменяющие нормативные акты субъектов Федерации в случае их противоречия федеральному законодательству; решения судов по аналогии закона и права; решения Европейского суда по правам человека.

Появление прецедента в нашей правовой системе связывают со следующими факторами. Во-первых, резкие экономические преобразования. Во-вторых, практика управления индивидуальными актами, применявшаяся в СССР. Правотворчество судов было единственным способом эффективного регулирования, когда произошел слом прежней системы. Более всего это относится к деятельности Конституционного Суда РФ.

По мнению некоторых ученых, Конституционный Суд РФ при осуществлении конституционного контроля занимается «негативным нормотворчеством» (не создает нормы, а отменяет их). Решения судов и иных органов, основанные на актах, признанных неконституционными, не используются. По статистике, в среднем за год около 500 норм федеральных законов рассматриваются КС РФ; около половины из них суд толкует и около 20 признает неконституционными [3, с. 15].

Также просматривается тенденция внедрения в нашу правовую систему норм международного судебного права. Некоторые ученые в РФ придерживаются мнения, что акты Европейского Суда по правам человека (ЕСПЧ) являются частью правовой системы России в части, которая принимается в отношении Российской Федерации. В последующем его решения учитываются российскими судами при отправлении правосудия [2, с. 51].

Признание судебного прецедента источником права ставит ряд важных вопросов перед российской юриспруденцией, которые, несмотря на существования прецедента де-факто, не были решены де-юре в силу

отрицания судебного прецедента в России. Таким образом, судебный прецедент должен получить большее распространение и стать одним из официально закрепленных источников права в российской правовой системе наряду с нормативно-правовыми актами.

Использованные источники:

1. Брежнев В.Э. Судебный прецедент в России: полемика и предложения // Научные проблемы гуманитарных исследований. — 2011. — № 9. — С. 249-253.
2. Овсепян Ж.И. Международный судебный прецедент как часть конституционноправовой системы России // Вестник юридического факультета Южного федерального университета. — 2014. — № 1. — С. 51-58.
3. Орлов А.В. Значение актов высших судебных органов российской федерации как судебных прецедентов // Вестник Южно-уральского государственного университета. серия: право. — 2011. — № 40 (257). — С. 15-17.

Иваев Д.Р.
студент 2 курса
юридический факультет
Саляхов Р.А.
научный руководитель, ст. преподаватель
Башкирский государственный университет
Стерлитамакский филиал
Россия, г. Стерлитамак

ПРОКУРОРСКИЙ НАДЗОР ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В статье анализируется проблема недостаточной регламентации законодательством Российской Федерации полномочий прокуратуры по надзору за исполнением избирательного законодательства, а также приводятся рекомендации, которые могут способствовать решению обозначенной проблемы.

Ключевые слова: прокурорский надзор, избирательное законодательство, полномочия прокурора, пресечение правонарушений.

PROSECUTORIAL OVERSIGHT OF IMPLEMENTATION OF THE ELECTION LEGISLATION

The article analyzes the problem of insufficient regulation of the legislation of the Russian Federation Prosecutor's powers over the implementation of the election legislation supervision, and provides guidance that can help solve the problem indicated.

Keywords: public prosecutor's supervision, the electoral law, the powers of the public prosecutor, the suppression of offenses.

Конституция Российской Федерации [1], являясь основой построения демократического государства, в части 3 статьи 3 провозглашает референдум и свободные выборы как высшее непосредственное выражение власти народа.

Однако, как показывает практика проведения выборов, в ходе проведения избирательных кампаний зачастую наблюдаются те либо иные нарушения избирательных прав граждан.

Опыт прошедших выборов депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации шестого созыва (4 декабря 2011 г.), а также выборов Президента Российской Федерации (4 марта 2012г.) показал многочисленные нарушения избирательного законодательства, несмотря на то, что в период подготовки и проведения избирательных кампаний органами прокуратуры и иными органами государственной власти были приняты все необходимые меры по соблюдению законности в ходе организации и проведения выборов, а на выборах Президента РФ впервые была организована видеотрансляция с избирательных участков.

Так, только в ходе выборов депутатов Государственной Думы в 2011 году было установлено 3 тыс. нарушений избирательного законодательства. Вместе с тем следует отметить, что на сайте ассоциации «Голос», созданной в целях выявления нарушений на выборах, указаны показатели количества поступивших жалоб о нарушениях; так, в ходе президентских выборов 4 марта поступило 6 тыс. 491 жалоба на различные нарушения, а в ходе выборов в Госдуму ассоциация получила сообщения о 7 тыс. 801 нарушении [3].

Анализируя практику прошедших выборов, можно выделить следующие наиболее типичные нарушения избирательного законодательства:

- нарушения избирательного законодательства при проведении предвыборной агитации;
- несоблюдение органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации обязанности по предоставлению для проведения выборов помещений, отвечающих установленным требованиям;
- распространение дезинформации о конкурентах;
- нахождение на избирательном участке двух и более наблюдателей от политической партии, участвующей в выборах, и т.д. [4, с. 12].

Согласно ст. 129 Конституции России полномочия прокуратуры определяются федеральным законом, в соответствии с которым прокуратура осуществляет от имени Российской Федерации «надзор за исполнением действующих на ее территории законов». Никаких изъятий из компетенции прокуроров по осуществлению надзора за исполнением законов не допускается. Тем более, когда речь идет об обеспечении основополагающего права граждан избирать органы государственной власти и местного самоуправления.

К сожалению, в установленном Федеральным законом от 17 января 1992 г. № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» [2] перечне объектов прокурорского надзора отсутствуют избирательные комиссии, которые не

должны исключаться из поля надзорной деятельности прокуроров. Сейчас в п. 2 ст. 1 Закона Российской Федерации «О прокуратуре Российской Федерации» исчерпывающе очерчен круг объектов надзора за соблюдением прав и свобод человека и гражданина: федеральные министерства и ведомства, представительные (законодательные) и исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и военного управления, органы контроля, их должностные лица, а также органы управления и руководители коммерческих и некоммерческих организаций.

Как показывает практика, избирательные комиссии сами зачастую нарушают законодательство о выборах. Прокурорская проверка за деятельностью избирательных комиссий может быть проведена лишь на основании имеющихся сведений о нарушении избирательного законодательства.

В этой связи повышению эффективности деятельности органов прокуратуры в области надзора за исполнением избирательного законодательства в немалой степени могло бы поспособствовать законодательное закрепление избирательных комиссий в качестве объектов прокурорского надзора за соблюдением прав и свобод человека и гражданина. В частности, предлагается абзац 1 пункта 2 статьи 1 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации» изложить следующим образом «надзор за исполнением законов федеральными министерствами, государственными комитетами, службами и иными федеральными органами исполнительной власти, представительными (законодательными) и исполнительными органами субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, избирательными комиссиями, органами военного управления, органами контроля, их должностными лицами, субъектами осуществления общественного контроля за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и содействия лицам, находящимся в местах принудительного содержания, органами управления и руководителями коммерческих и некоммерческих организаций, а также за соответствием законам издаваемых ими правовых актов».

Аналогичные изменения необходимо также внести в п. 1 ст. 21, п. 1 ст. 26 ФЗ «О прокуратуре РФ».

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // СПС КонсультантПлюс
2. Федеральный Закон «О прокуратуре РФ» от 17 января 1992 г. N 2202-1 // СПС КонсультантПлюс
3. Письмо Генпрокуратуры РФ от 22.12.2003 N 36-12-03 «О Методических рекомендациях «Осуществление прокурорского надзора за соблюдением избирательных прав граждан» // СПС Консультант плюс.
4. Красинский В.В. Место прокурорского надзора в обеспечении

избирательного законодательства // Журнал о выборах. - 2003. - № 2.

Иваев Д.Р.
студент 2 курса
юридический факультет
Стуколова Л.С.
научный руководитель, ст. преподаватель
Башкирский государственный университет,
Стерлитамакский филиал
Россия, г. Стерлитамак

ДЕДОВЩИНА КАК ФАКТОР ПРЕСТУПНОГО ПОВЕДЕНИЯ В АРМИИ

В статье анализируется проблема социального неравенства в Вооруженных силах Российской Федерации, психологические особенности «дедовщины» и ее влияние на эмоциональное состояние военнослужащих. В выводе приведены рекомендации по решению проблемы.

Ключевые слова: дедовщина, армия, преступное поведение, социальная несправедливость, социальный конфликт.

HAZING AS A FACTOR IN THE ARMY CRIMINAL BEHAVIOR

The article analyzes the problem of social inequality in the Armed Forces of the Russian Federation, the psychological characteristics of "bullying" and its impact on the emotional state of the military. The withdrawal of some suggestions to solve the problem.

Keywords: hazing, army, criminal behavior, social injustice, social conflict.

Преступность как асоциальное явление проявляется во всех сферах жизнедеятельности общества. Не является исключением и такой социальный институт как армия, выступающей в виде «государственной военной организации, составляющей основу обороны Российской Федерации». [1] Дестабилизация межличностных отношений, более того, преступность в армии оказывает негативное влияние на военную организацию, оборону страны и на государство в целом.

Преступления в Вооруженных силах совершаются в виду разных причин. Во-первых, к ним относятся общие причины преступлений (жажда наживы, личная неприязнь и др.) и специальные, присущие именно данной области совершения преступлений, важнейшей из которых является так называемая «дедовщина», под которой подразумевается сложившаяся в Вооружённых Силах неофициальная иерархическая система взаимоотношений между военнослужащими низшего армейского звена, основанная на их ранжировании по признаку величины фактически выслуженного срока службы каждого конкретного индивида и связанной с этим дискриминации». [2] По статистике ежегодно в России около 2–3 тысяч

военнослужащих срочной службы гибнут в результате неформальных отношений порядка между военнослужащими [3, с. 4], что обуславливает остроту поставленной проблемы.

«Дедовщина» как давно сложившиеся явление имеет негативную особенность, выражающуюся в том, что индивид, проходя военную службу действует в своих, зачастую корыстных и негативных интересах, подавляя личность других военнослужащих, их свободу, а в некоторых случаях наносят и вред сослуживцам. Что же обуславливает данную модель поведения?

Мнения исследователей сводятся к тому, что главным фактором выступают психологические особенности военнослужащих.

В качестве психологических особенностей, в первую очередь, выступает заниженная самооценка и попытки ее повысить за счет окружающих. Так, получая в руки некоего рода неофициальную, но признаваемую внутри служащего коллектива, власть они имеют неформальное право принуждать других к совершению нежелательных действий для последних. Исследования показывают, что самооценка мужчин в целом повышается, если они по каким-либо параметрам превосходят других в данной группе. [4]

Так же следует учитывать контингент призывников, что непосредственно определяет их модель поведения. В среднем военнослужащие - это молодые люди лет двадцати, еще не перешедшие в стадию зрелости без четко сложившейся системы мировоззрения. Для некоторых лиц данного возраста являются приемлемыми некоторые действия, унижающие человеческую личность, что обуславливает такое большое количество преступлений в армии.

Кроме того, неспособность личности противостоять сложившейся на протяжении долгого времени системе отношений, принятие неформальных устоев армии, как социальной группы, становятся еще одним фактором, который стимулирует развитие изучаемого явления. Реальность показывает, что даже зрелая личность с развитыми физическими возможностями, превосходящими силы «деда», неспособна противостоять такому натиску со стороны.

Немаловажную роль играет психологический фактор страха и своего рода стыда, ведь культивируемое в обществе представление об аморальности противодействия насилию с помощью обращения к органам охраны правопорядка или лицам, выполняющим их функции, иначе говоря, представление о том, что «стучать» — подло.

Таким образом, причины, отражающие психологические особенности личности военнослужащих, являются весьма существенными детерминациями преступного поведения в армии, и в совокупности со многими другими причинами представляют собой благоприятную почву для дальнейшего процветания в рядах нашей армии такого деструктивного явления как «дедовщина».

Безусловно, необходимо предпринимать различные профилактические меры по выявлению и искоренению подобного рода отношений, зачастую приводящих к неблагоприятным последствиям, для чего нужно разработать и внедрять эффективную систему по предотвращению проявлений отношений «дедовщины» в рядах военнослужащих.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об обороне» [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/9020348 (дата обращения: 22.06.2016)
2. Р.А. Альмухаметов. «Неуставные взаимоотношения» среди военнослужащих срочной службы в современной России: факторы и контексты». [Электронный ресурс]. URL: http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:533e6d4dd8f9b386310bfd282013_4_20.pdf (дата обращения: 22.06.2016)
3. Виноградов М. Дембель все спишет // Известия. 2013. № 40. С. 3-8.
4. А.Р. Бабаев Гендерные и культурные особенности самооценки. [Электронный ресурс]. URL: http://www.strah-i-trevoga.ru/articles/244-fundamentalnye-resheniya/fundamentalnye-resheniya/substantional/samost/346-gendernye-i-kulturnye-osobennosti-samootsenki.html (дата обращения: 22.06.2016)

Ивлева Е.И.
студент 2 курса
факультет «Международные экономические отношения»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Хмыз О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Статья посвящена рассмотрению понятия термина «секьюритизация» как инновационной техники заимствований. Данный процесс включает замену банковского кредитования на облигационный займ. Проведение операций по секьюритизации набирает актуальность в связи с развитием финансового рынка

Ключевые слова: секьюритизация, финансовый рынок, облигационный займ, кредитование, рынок капиталов

The article discusses the concept of the term "securitization" as an innovative technique of borrowing. This process involves the replacement of bank lending in the bond issue. Carrying on securitization transactions is gaining urgency in connection with the development of the financial market

Keywords: securitization, financial market, bonds, loans, capital market

Секьюритизация считается одной из инновационных тенденций развития финансового рынка. Согласно экономическому словарю, это

понятие определяется, как замена нерыночных займов или потоков наличности на ценные бумаги, которые свободно обращаются на рынке капитала.40 В энциклопедическом словаре под редакцией А.Г. Грязновой данное понятие определенно следующим образом: тенденция возрастания роли ценных бумаг и инструментов на их основе на рынке капиталов, привлечение финансирования путем выпуска ценных бумаг вместо привлечения банковских ссуд.41 Выражается секьюритизация, с одной стороны, в увеличении доли финансирования за счет выпуска ценных бумаг по сравнению с кредитным финансированием, с другой стороны, — в расширении видового разнообразия ценных бумаг и всевозможных производных от них гибридных инструментов.

Стоит отметить, что данный термин имеет два значения: в узком и широком смыслах. Согласно первому, существует секьюритизация финансового рынка, т.е. процесс замены существующего банковского кредитования на выпуск ценных бумаг, благодаря которому произошло смещение финансирования на денежный рынок с рынка кредитов. В широком же смысле – секьюритизация активов – определяется как инновационная техника привлечения средств благодаря выделению балансовых активов. Рассмотрим подробнее значения данного процесса на финансовом рынке.

На финансовом рынке происходит множество процессов: информатизация, глобализация, дерегулирование и т.д., но многие эксперты выделяют именно секьюритизацию, как одну из важных и основных тенденций развития. В данном разрезе ее суть заключается в следующем: компании привлекают значительную часть денежных средств путем выпуска и реализации облигаций, а не через классический институт – банк. Для данного процесса нет определенных границ. Одни эксперты включают в него и проведение IPO, другие отмечают выпуск дисконтных ценных бумаг в счет реструктуризации долговых обязательств компании. Одна из классификаций включает деление согласно активам и пассивам. Иными словами, к первому типу относится выпуск компанией или банком ценных бумаг под обеспечение активов; ко второму типу относится выдача компанией или банком ценных бумаг кредитору вместо возвращения основного долга. Американские эксперты охарактеризовали секьюритизацию следующим образом: если раньше кредитная олигополия диктовала собственные условия рынка, то теперь она заменена более сговорчивыми институциональными инвесторами благодаря тому, что был смещен акцент от индивидуальных отношений с кредитной организацией к более широкому сотрудничеству с обезличенными заимодавцами.42 Преимуществами облигационных кредитов по сравнению с

---

[40] Финансы. Толковый словарь. 2-е изд. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Брайен Батлер, Брайен Джонсон, 2000.

[41] Финансово-кредитный энциклопедический словарь/ под ред. Грязновой А.Г. –М.: Издательство «Финансы и статистика», 2004.

[42] Сборник "Энциклопедия российской секьюритизации - 2015" [Электронный ресурс]. URL: http://russecuritisation.ru/news_project/enciklopediya_rossijskoj_sek_yuritizacii_2015/

банковскими являются более высокая доходность, ликвидность, доступ к широкому кругу инвесторов, более длительный срок займа, возможность управления долгом, уменьшение зависимость от одного кредитора.

Секьюритизация отличается от иных видов финансирования наличием следующих признаков. 43 Во-первых, происходит списывание активов с баланса банка или предприятия. В связи с этим разделяются риски компании от рисков чисто активов при экономии собственного капитала. Во-вторых, выпуск ценных бумаг имеет обеспечение. При этом количество гарантий зависит от пула прав требований и дополнительной кредитной поддержки. В-третьих, капитальные и процентные платежи по выпущенным бумагам погашаются за счет капитальных и процентных платежей по пулу активов.

Использованные источники:

1. Финансы. Толковый словарь. 2-е изд. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Брайен Батлер, Брайен Джонсон, 2000.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/ под ред. Грязновой А.Г. –М.: Издательство «Финансы и статистика», 2004.
3. Сборник "Энциклопедия российской секьюритизации - 2015" [Электронный ресурс]. URL: http://russecuritisation.ru/news_project/enciklopediya_rossijskoj_sek_yuritizacii_2015/
4. Секьюритизация факторинговых активов// Киселева М.С., диссертация.-2012

Ивлева Е.И.
студент 2 курса
факультет «Международные экономические отношения»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Хмыз О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА ПОЛЬШИ

Статья посвящена рассмотрению процесса секьюритизации государственного долга. Данный процесс включает выпуск государственных облигаций для привлечения денег для структурных преобразований. Пример Польши демонстрирует, что несмотря на то, что облигационный выпуск успешен, всегда необходимо критично оценивать возможности страны на его погашение.

Ключевые слова: секьюритизация, внешний долг, облигации Брейди, ценные бумаги, финансовый рынок

The article discusses the process of securitization of public debt. This process involves the issuance of government bonds to raise money for structural reforms.

43 Секьюритизация факторинговых активов// Киселева М.С., диссертация.-2012

An example of Poland shows that despite the fact that the bond issue is successful, it should always be critical to assess the country's capacity to repay it .

Keywords : securitization, foreign debt Brady bonds , securities , financial market

Рассмотрим процесс секьюритизации внешнего долга на примере Польши. После экономических преобразований в Польше возникла необходимость не только реструктурировать существующие долги, с тем чтобы обеспечить их обслуживание должником на условиях переговоров с кредиторами, но и сделать реализуемость доселе пассивного долга возможной. С этой целью в 1994 году правительство Польши начало превращать обязательства в рыночные облигации, т.е. производить секьюритизацию своего внешнего долга. С того момента долг в форме стандартизованных ценных бумаг был предметом оборота на международных рынках капитала, в основном на непубличном межбанковском рынке. Инвесторами в новом сегмент стали в большинстве случаев финансовые институты, для которых новые инструменты оказались привлекательной альтернативой других казначейских облигаций. Это связано с низким рейтингом бумаг и, следовательно, более высокой доходностью на них, несмотря на аналогичный по сравнению с некоторыми странами кредитный риск банкротства эмитента.

Польша присоединилась к плану Брейди и выпустила облигации Брейди, которые составили 4,7% от стоимости всех ценных бумаг этого типа и были результатом конверсии долга 17 развивающихся стран на сумму 170 миллиардов долларов США. Брейди облигации – это долговые обязательства, в основном номинированные в долларах, которые были выпущены согласно плану Н. Брейди, который являлся Министром финансов США при Дж. Бушу, для регулирования проблемы внешнего долга развивающихся стран в обмен на просроченные обязательства. Преимущественно эмитентами данных бумаг являлись страны Латинской Америке. При этом рейтинги всех облигаций данного вида был ниже инвестиционного, и только польским Moodys в 1995 году присвоил рейтинг «А».

Выпуск польских облигаций Брейди, который был проведен на сумму 8,25 млрд долларов США, произошел 27.10.1994. Были выпущены шесть серий облигаций, листинг которых произошел на Люксембургской фондовой биржи.

С самого начала польские облигации Брейди пользовались большим интересом со стороны инвесторов, который был вызван, в первую очередь, уменьшением доходности американских ценных бумаг и увеличением привлекательности развивающихся рынков на основании относительно высокой рентабельности. Также на привлекательность повлияло и объявление о том, что доходы от продажи пакетов акций приватизированных государственных предприятий и банков иностранным инвесторам будут

распределены для погашения внешнего долга по Брейди облигациям. Польские ценные бумаги имели рейтинги , что повлекло за собой их низкую доходность по сравнению с другими облигациями развивающиеся рынков. Так Польша привлекла необходимые финансовые ресурсы для экономических преобразований.

Со временем, с целью снижения затрат на обслуживание долга, Министерство финансов Польши приняло решение по реструктуризации внешнего долга, тем самым изменяя долг по облигациям Брейди на внутреннюю задолженность, более современную и финансово обоснованную, чем облигации Брейди. Выкуп до даты погашения был осуществлен с использованием средств, привлеченных Министерством финансов от национального банка Польши, выпустившего казначейские облигации, выраженные в долларах США и составленные в злотых. Этот тип операции выкупа был проведен в мае 1997 г. (1,69 млрд долларов США) и в конце 1998 года (748 млрд долларов США).44Первые дисконтные облигации, которые имели высокую и переменную ставку купона, были выкуплены в первую очередь, так как они были очень дорогими в обслуживании.

Как известно, затраты на обслуживание долга напрямую связаны с ростом доходности государственных облигаций, которая отмечалась в 1999 году. Для подтверждения утверждения, приведем график зависимости доходности облигаций от срока его погашения в указанный период (январь 1999, июль 1999, январь 2000). При этом самая большая разница в процентах по доходности облигации в начале и конце года приходится на облигации с самым коротким сроком до погашения (3 и 6 месяцев), и снижается данная разница с ростом времени до погашения. (см. рис. 1.)

Рисунок 1. Доходность польских облигаций Брейди

Источник: Bond and Money Markets: Strategy, Trading, Analysis/ под ред. Moorad Choudhry

Рисунок 1. Доходность облигаций Брейди Польши в 1999 году

Благодаря этим операциям кредитоспособность Польши на международных рынках выросла, а стоимость внешнего долга была снижена,

[44] Rafał Płókarz, Anna Szelągowska: SECURITIZATION OF THE POLISH SOVEREIGN DEBT IN THE INTERNATIONAL MARKETS [Электронный ресурс]. URL: http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/4_R.Plokarz_A.Szelagowska_Securitization....pdf

в то время как спрос на другие польские облигации Брейди и еврооблигации увеличился.

Выкуп осуществлялся постепенно через крупные инвестиционные банки, которые сотрудничали с эмитентом. В какой-то степени, когда в 2001 году эмитент преобразовал часть облигаций Брейди в еврооблигации, он следовал по стопам стран, которые позволили инвесторам обменивать различные серии своих облигаций Брейди на современные глобальные облигации или евробонды. В 1996 году Мексика была страной, которая впервые инициировала эту операцию для того, чтобы избавиться от всего долга к 2003 г. В последующие годы Венесуэла, Бразилия, Колумбия и Филиппины погасили облигации Брейди во всей их полноте.45

Таким образом, в целом, оценка полезности и эффективности секьюритизации суверенного долга является положительной. На основании опыта Польши можно сделать вывод, что данный финансовый метод был успешным даже в сложных рыночных условиях. Столкнувшись с проблемой поиска средств для крупных инфраструктурных проектов, польское правительство использовало эту технику финансовой инженерии более широко для рефинансирования, например, строительства автомобильных дорог или софинансирования проектов ЕС в рамках частно-государственного партнерства. Новые возможности возникают с реализацией так называемой польской инвестиционной программы (PIP), введенной в 2013 году польским правительством. Целью ПИП является создание условий для обеспечения долгосрочного финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение для государства. Программы включают в себя главным образом долговое финансирование, которое обеспечивается за счет принадлежащих государству банков (кредит и гарантии, подписка на облигации), инвестиционной структуры Inwestycje Rozwojowe SA (образованной в 2013 г.), подписки на доход от облигаций, выпущенных муниципальными компаниями. На разных этапах методы секьюритизации могут применяться для того, чтобы поднять новые фонды и секьюритизировать дебиторскую задолженность.

Использованные источники:

1. Rafał Płókarz, Anna Szelągowska: SECURITIZATION OF THE POLISH SOVEREIGN DEBT IN THE INTERNATIONAL MARKETS [Электронный ресурс]. URL: http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/4_R.Plokarz_A.Szelagowska_Securitization....pdf

2. Zeshan Momin : Sovereign Debt and Brady Bonds// ezinearticles [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ezinearticles.com/?Sovereign-Debt-and-Brady-Bonds&id=6425398 (дата обращения: 25.04.2016).

[45] Zeshan Momin : Sovereign Debt and Brady Bonds// ezinearticles [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ezinearticles.com/?Sovereign-Debt-and-Brady-Bonds&id=6425398 (дата обращения: 25.04.2016).

3. Bond and Money Markets: Strategy, Trading, Analysis/ под ред. Moorad Choudhry

Ивлева Е.И.
студент 2 курса
факультет «Международные экономические отношения»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Хмыз О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ

Статья посвящена рассмотрению развития российской секьюритизации активов. Несмотря на то, что финансовый рынок в России является достаточно молодым, вместе с тем он представляет особый потенциал для роста. В связи с этим рассмотрение инновационных тактик заимствований является актуальным.

Ключевые слова: секьюритизация, финансовый рынок, активы, сделки секьюритизации.

The article is devoted to regard the development of the Russian securitization of assets. Despite the fact that the financial market in Russia is relatively young, however, it is a particular potential for growth . In this regard, consideration of innovative tactics loans is relevant.

Keywords : securitization , financial market, asset securitization.

Первая сделка по секьюритизации была проведена в России в 2004 году компанией ОАО «Газпром», которая секьюритизировала будущие экспортные поступления за газ. Сумма сделки была 1,25 млрд. долл. В том же году Росбанк выпускает облигации на 300 млн. долл., которые были обеспечены потоком платежей по кредитным картам данного банка. В 2005 году автокредиты и потребительские ссуды были секьюритизированы на 340 млн. долл. Рейтинговое агентство Moody’s присвоило им рейтинг, который соответствовал рейтингу России, что сильно повлияло на снижение доходности ценных бумаг. Уже в 2006 году было проведено 11 сделок, 8 из которых – секьюритизация существующих активов, и 3 – будущих поступлений. Примером сделки 2006 года является выпуск банком «Русский стандарт» облигаций на сумму 300 млн. евро под пул в 2 млн, состоящий из потребительских кредитов. В 2007 году было проведено 23 сделки объемом в 2,5 млрд. долл. Данные показатели были бы больше, если бы не кризис на рынке долгового капитала, что повлияло на решение некоторых банков

отказаться от секьюритизации.46

На данный момент большинство сделок секьюритизации существующих активов, которые происходят в России, имеют трансграничную структуру. Вместе с тем, в России все же проводятся внутренние сделки секьюритизации, но в большинстве своем они проходят по ипотечным кредитам на основании закона "Об ипотечных ценных бумагах".

На данный момент число выпущенных путем секьюритизации активов ценных бумаг российских эмитентов, обращающихся на рынке, оценивается примерно в 143 млрд руб. Из этих бумаг 53,4% номинированы в рублях, 37,4% — в долларах и 9,1% — в евро.47 При этом относительное большинство имеют ценные бумаги со сроком погашения от 25 до 30 лет. (см рис. 3.1.)

Рисунок 3.1. Объем выпущенных путем секьюритизации ценных бумаг (по сроку до погашения), млрд руб.

Источник: составлено автором на основе Сборник "Энциклопедия российской секьюритизации - 2015

Развитию рынку секьюритизации, в частности в банковской сфере, в определенной степени препятствует российское законодательство. Секьюритизация внутри страны осуществляется под обеспечение ипотечных активов, это происходит без существенных юридических рисков. При этом секьюритизация прав по банковским картам, потребительским кредитам почти невозможна или связана с огромными рисками.

Выделим основные трудности при развитии процесса секьюритизация в России:

- нечеткое регулирование залога прав;
- сильно формальные процедуры уступки прав;
- невозможность уступки неиндивидуализированных прав;
- невозможность уступки прав в отношении еще не существующего права, которое не оспаривается и не обусловлено встречными

[46] Федоров К.И. Секьюритизация активов как способ финансирования бизнеса// Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии, № 2 (8) / 2011

[47] Секьюритизация долгосрочных кредитов// Банкиру [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.klerk.ru/bank/articles/323482/ (дата обращения: 25.04.2016).

предложениями.

Использованные источники:

1. Федоров К.И. Секьюритизация активов как способ финансирования бизнеса// Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии, № 2 (8) / 2011

2. Секьюритизация долгосрочных кредитов// Банкиру [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.klerk.ru/bank/articles/323482/ (дата обращения: 25.04.2016).

Ильдибейкин Р.Б.
студент магистратуры 1 курса
Ульяновский государственный университет
Институт экономики и бизнеса
кафедра экономического анализа и государственного управления
Россия, г Ульяновск

ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена качеству и проблемам государственных функций и предоставлению государственных услуг. В ней рассматриваются актуальные вопросы населения к органам власти. В статье затронуты важные процессы формирования электронного правительства.

Ключевые слова: качество, многофункциональный центр, государственные услуги ,электронное правительство.

В последние годы в России вопросы качества исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг приобрели особую актуальность. Стремительно растет популярность системы электронных услуг, увеличивается количество заявлений, подаваемых гражданами через Интернет. Органы государственной власти стремятся повысить качество, доступность предоставляемых государственных услуг и сократить сроки этих процедур, снизить административные издержки со стороны граждан и организаций, а также сделать более открытой необходимую информацию.

Для того, чтобы лучше изучить предмет исследования, необходимо уточнить основные г, о которых идёт речь.

Государственная функция - регулярно осуществляемая органом исполнительной власти деятельность по реализации или обеспечению реализации властных полномочий.

Административный регламент осуществления государственной функции - нормативный правовой акт органа исполнительной власти, определяющий последовательность действий и сроки (административные

процедуры), обеспечивающую исполнение государственных функций, включая предоставление государственных услуг, эффективную работу структурных подразделений и должностных лиц, реализацию прав граждан и организаций.

Функции органов государственной власти разделены на основные и вспомогательные:

Основная функция - деятельность, осуществляемая органом исполнительной власти для достижения целей его создания, ориентированная на обеспечение потребностей граждан, органов и организаций и зафиксированная в Положении об органе исполнительной власти,

Вспомогательная функция - деятельность, осуществляемая структурными подразделениями органов исполнительной власти в целях выполнения основных функций.

Государственная услуга- деятельность органа исполнительной власти, оказывающего государственную услугу, выражающаяся в совершении действий и (или) принятии решений, влекущих возникновение, изменение или прекращение правоотношений или возникновение документированной информации (документа) в связи с обращением гражданина или организации в целях реализации их прав, законных интересов либо исполнения возложенных на них нормативными правовыми актами обязанностей.

Государственная услуга и государственная функция отражают процессы взаимодействия государства и общества, их принципиальное различие - в инициаторе взаимодействия:

1) если инициатором взаимодействия является орган власти (например, осуществление контрольной проверки, расчет каких-либо общих тарифов и т.д.), то взаимодействие квалифицируется как государственная функция;

2) если инициатором взаимодействия является гражданин, организация (например, получение паспорта, лицензирование своей деятельности, расчет индивидуального тарифа, получение дубликата утерянного документа, запрос информации для СМИ), то такое взаимодействие является государственной услугой.

Реестр государственных услуг - перечень государственных услуг, формируемый органами исполнительной власти в соответствии с их функциями. Реестр государственных услуг после прохождения экспертизы в экспертной группе при Комиссии по проведению административной реформы утверждается руководителем органа исполнительной власти. Предварительная экспертиза реестра государственных услуг необходима для пресечения навязывания обществу избыточных государственных услуг. В реестр государственных услуг входят услуги, которые связаны со взаимодействием с гражданами (организациями).

Потребитель государственной услуги - гражданин Российской Федерации, иностранный гражданин, лицо без гражданства (далее - гражданин) или организация, обратившиеся в орган исполнительной власти,

предоставляющий государственную услугу, для реализации прав либо законных интересов или исполнения возложенных нормативными правовыми актами обязанностей.

Стандарт государственной услуги - обязательные для исполнения правила, устанавливающие требования к оказанию государственной услуги, включающие характеристики процесса, формы, содержания и результата оказания данной государственной услуги в интересах потребителя государственной услуги.

Административный регламент предоставления государственной услуги - нормативный правовой акт органа исполнительной власти, определяющий сроки и последовательность действий (административные процедуры), обеспечивающие качественное и быстрое предоставление государственной услуги потребителям государственной услуги.

Административная процедура - последовательность действий органа исполнительной власти при исполнении государственной функции или предоставлении государственной услуги.

Срок предоставления государственной услуги - время от получения пакета документов, необходимого для выполнения государственной услуги в соответствие с нормативными правовыми актами до предоставления конечного документа (документов), для которого гражданин (организация) обращался в орган исполнительной власти.

Паспорт государственной услуги - набор систематизированных данных о государственной услуге.

В настоящее время, в ходе исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг, наблюдаются следующие проблемы.

Система контрольных и надзорных функций в органах исполнительной власти сложна, избыточна, не прозрачна и противоречива - контрольные функции (исследования, обследования, экспертиза, анализ первичной информации и т.д.) пересекаются с надзорными (проведение проверок, наложение взысканий, лицензирование, выдача разрешений, регистрация, приостановление деятельности и т.д.). Это приводит к усилению административного давления, увеличению количества административных ограничений деятельности организаций, в том числе предпринимательской деятельности.

В рамках административной реформы осуществляется разграничение контрольных и надзорных функций органов исполнительной власти и местного самоуправления, разработка необходимых нормативных правовых актов.

Контроль рассматривается в качестве функции по проведению испытаний, измерений, экспертиз, осуществляемых организациями, аккредитованными в органах исполнительной власти. Надзорные функции должны осуществляться органами исполнительной власти.

В рамках административной реформы все административные

процедуры и административные действия должны быть проверены на избыточность.

Избыточная административная процедура - последовательность действий, исключение которых из административно-управленческого процесса не приводит к снижению качества предоставления государственной услуги (согласование, уведомление и др.).

Избыточное административное действие - административное действие, исключение которого из административной процедуры позволяет достичь результата административной процедуры без дополнительных затрат.

Наблюдается также проблема открытости деятельности органов, предоставляющих государственные услуги, и органов, предоставляющих муниципальные услуги, а также организаций, участвующих в предоставлении предусмотренных ч. 1 ст. 1 Федерального закона № 210-ФЗ государственных и муниципальных услуг.

В контексте организации предоставления государственных и муниципальных услуг этот принцип реализован в положении п. 2 ст. 5 Федерального закона № 210-ФЗ, предусматривающем право заявителей при получении государственных и муниципальных услуг на получение полной, актуальной и достоверной информации о порядке предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе в электронной форме. Предоставление в установленном порядке информации заявителям и обеспечение доступа заявителей к сведениям о государственных и муниципальных услугах определено в п. 1 ст. 10 Федерального закона № 210-ФЗ в качестве одного из требований к организации предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме. Проблемным же моментом действия данного принципа можно обозначить неактивное обращение граждан к сведениям о государственных и муниципальных услугах, а также о субъектах, которые их оказывают.

Наблюдается и проблема доступности обращения за предоставлением государственных и муниципальных услуг и предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе для лиц с ограниченными возможностями по здоровью. Данный принцип заключается в гарантии для заявителя иметь доступ к государственным и муниципальным услугам, в том числе и с ограниченными возможностями.

Доступность обращения за предоставлением данных услуг может заключаться в информированности о видах услуг, сроках их предоставления и в достаточности окон для обслуживания услугополучателей в местах предоставления услуг; в оснащенности мест оказания услуг необходимыми информационными стендами, копировальной техникой и прочим.

К сожалению, принцип доступности обращения за предоставлением государственных и муниципальных услуг не может включить в свой смысл в полном объеме качество обслуживания граждан. Ведь обеспечить беспрепятственный доступ к местам предоставления услуг – это еще не значит

гарантировать высокое качество процесса и обслуживания и рассмотрения претензий (жалоб) граждан к услугодателям [13, с. 24].

Таким образом, оценивая доступность государственных и муниципальных услуг, необходимо учесть четыре ее составляющих:

– территориальную доступность;
– финансовую доступность;
– интуитивно-понятийную доступность;
– запрет сверхформализма [3, 338].

Только при соблюдении всех перечисленных условий можно говорить о реальной доступности государственных и муниципальных услуг [8, с. 27].

Анализ законодательства позволил определить факторы, препятствующие дальнейшей работе по повышению эффективности государственных услуг в социальной сфере: отсутствие четкого разграничения государственных услуг от государственных функций; совпадение многих показателей эффективности деятельности как для управленческих органов в социальной сфере, так и для организаций, непосредственно осуществляющих государственные услуги. Кроме того, низкая общественная активность в процессе оценивания качества получения государственных услуг негативно сказывается на попытках повысить качество и доступность государственных услуг в социальной сфере [5, с. 77].

Следует подчеркнуть, что принцип обеспечения права на учет своего мнения, выражающийся в реализации механизма «обратной связи», в России заложен в программе совершенствования системы государственного и муниципального управления, с учетом принятых указов Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» [14] от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [9]. Благодаря принятию соответствующих правовых актов у граждан (потребителей) появилась уникальная возможность оценивать эффективность деятельности руководителей органов местного самоуправления, унитарных предприятий и учреждений, а также отдельных акционерных обществ, осуществляющих предоставление услуг населению муниципальных образований.

Возможность получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, если это не запрещено законом, а также в иных формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации, по выбору заявителя, в большей степени является решением вышеизложенных проблем.

Предоставление муниципальных услуг в электронной форме – это возможность получения гражданами муниципальных услуг «не выходя из дома». Т.е. без посещения государственных органов, воспользовавшись информационно-телекоммуникационной сетью Интернет. Нормативное определение понятия «предоставление муниципальных услуг в электронной

форме» впервые дано в Федеральном законе от 27 июля 2010 №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [4].

Согласно статье 2 вышеназванного закона: предоставление муниципальных услуг в электронной форме - предоставление муниципальных услуг с использованием информационно-телекоммуникационных технологий, в том числе с использованием портала государственных и муниципальных услуг, многофункциональных центров, универсальной электронной карты и других средств, включая осуществление в рамках такого предоставления электронного взаимодействия между государственными органами, органами местного самоуправления, организациями и заявителями.

Механизм реализации предоставление муниципальных услуг в электронном виде включает следующие этапы:

На первом этапе формируется Реестр муниципальных услуг. Положение о формировании и ведении реестра муниципальных услуг разрабатывается и утверждается местной администрацией, а сам реестр содержит сведения:

1) о муниципальных услугах, предоставляемых органами местного самоуправления в соответствующем муниципальном образовании;

2) об услугах, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления муниципальных услуг и включены в перечень, утвержденный в соответствии с пунктом 3 части 1 статьи 9 настоящего Федерального закона;

3) об услугах, указанных в части 3 статьи 1 настоящего Федерального закона и оказываемых муниципальными учреждениями и иными организациями, в которых размещается муниципальное задание, выполняемое за счет средств местного бюджета;

Также в реестр могут быть включены иные сведения, состав которых устанавливается местной администрацией. В первую очередь необходимо обратиться к услугам, закрепленным в Распоряжении Правительства РФ от 17.12.2009 N 1993-р.

На втором этапе каждая услуга регламентируется, т.е. разрабатывается административный регламент предоставления муниципальной услуги. Административный регламент - нормативный правовой акт, устанавливающий порядок предоставления муниципальной услуги и стандарт предоставления муниципальной услуги. Порядок разработки и утверждения административных регламентов предоставления муниципальных услуг устанавливается местной администрацией (разрабатывается и принимается местной администрацией соответствующий порядок). Основа – Постановление Правительства РФ от 11.11.2005 N 679 (ред. от 02.10.2009) "О Порядке разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг)".

Разработку проекта административного регламента осуществляет орган, предоставляющий муниципальную услугу. Проект административного регламента подлежит размещению в сети Интернет на

официальном сайте органа, являющегося разработчиком административного регламента. Проекты административных регламентов подлежат независимой экспертизе и экспертизе, проводимой уполномоченным органом местного самоуправления. Предметом независимой экспертизы проекта административного регламента является оценка возможного положительного эффекта, а также возможных негативных последствий реализации положений проекта административного регламента для граждан и организаций.

На третьем этапе информация вносится в реестр и портал муниципальных услуг. Портал государственных и муниципальных услуг – государственная информационная система, обеспечивающая предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, а также доступ заявителей к сведениям о государственных и муниципальных услугах, предназначенным для распространения с использованием сети Интернет и размещенным в государственных и муниципальных информационных системах, обеспечивающих ведение реестров государственных и муниципальных услуг.

Предоставление муниципальных услуг в электронном виде является одним из направлений административной реформы в Российской Федерации. Также это составляющая концепции создания электронного правительства РФ.

В Ульяновской области приводиться в соответствие с Федеральным законом от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» нормативно-правовая база предоставления услуг. Разработаны и утверждены 14 нормативных правовых актов, в том числе:

а) регулирующие вопросы в сфере организации предоставления государственных и муниципальных услуг в переходный период;

б) определяющие оператора информационной системы межведомственного электронного взаимодействия;

в) утверждающие:

- порядок разработки и утверждения административных регламентов;
- перечень услуг, которые являются необходимыми и обязательными;
- положение о порядке формирования и ведения реестров и Портала государственных и муниципальных услуг.

Уже сегодня осуществляется обмен частью документов в электронном виде на базе автоматизированной информационной системы МФЦ. МФЦ - многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг – российская организация независимо от организационно-правовой формы, уполномоченная на организацию предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе в электронной форме, по принципу "одного окна". Наряду с простыми услугами для перевода в электронный вид, было выбрано 10 наиболее сложных услуг с точки зрения числа участников межведомственного взаимодействия. Это,

например, предоставление субсидий и компенсаций населению, приватизация жилья, выдача разрешения на строительство и так далее. Такому выбору есть очень простое и логичное объяснение: переводя именно сложные услуги на предоставление в электронном виде, охватывается максимальное число органов-участников предоставления услуг, что облегчает в дальнейшем подключение других услуг и сервисов.

В Ульяновском регионе действует сеть из 15-и многофункциональных центров в 14 городах и районах, в которых оказываются государственные и муниципальные услуги. МФЦ будут созданы и в оставшихся 10-ти сельских районах. Сегодня услуги МФЦ, безусловно, востребованы гражданами. В 2009 году одним «пилотным» МФЦ было оказано 4,5 тысячи услуг, в 2010-м уже сетью МФЦ – 82,5 тысячи, а только за 10 месяцев 2011 года – более 125-и тысяч. Другим важным показателем является высокий уровень удовлетворённости граждан качеством предоставляемых услуг в МФЦ. В 2010 году по опросу заявителей этот показатель составил 92%, в 2011 – 97%. С начала 2012 г. количество предоставленных государственных услуг для населения на базе МФЦ в г. Ульяновске составило 69164, количество предоставленных государственных услуг для населения на базе МФЦ в муниципальных образованиях - 2 577, количество предоставленных государственных услуг для населения на базе отделений почтовой связи ФГУП «Почта России» - 2212 [2]. В городе Ульяновске на базе многофункционального центра оказывается 34 муниципальных услуги. Работа МФЦ как муниципальных посредников является для заявителей услуг бесплатной. Центры взимают с граждан или организаций (то есть заявителей услуг) только те платежи, которые чётко регламентированы законом: пошлины, сборы и т.д.

Необходимо также отметить, что в настоящее время функционирует единый Портал государственных и муниципальных услуг (www.gosuslugi.ru). Сегодня справочно-информационный портал «Государственные услуги» — это единая точка доступа физических и юридических лиц к информации о государственных услугах, предоставляемых органами исполнительной власти РФ. Портал служит официальным источником информации о порядке предоставления государственных услуг, а также содержит образцы документов. Информация на портале размещается федеральными и региональными органами власти РФ [1, 18].

Все услуги, размещенные на портале, соотнесены с конкретным регионом РФ. В карточке услуги содержится ее описание, информация о ее стоимости, сроках исполнения, также можно изучить бланки заявлений и форм, которые следует заполнить для обращения за услугой, ознакомиться с перечнем документов, необходимых для ее получения. Если по каким-либо причинам в предоставлении услуги было отказано или сроки ее исполнения были недопустимо затянуты, то сведения об определенных законодательно условиях отказа в услуге и о возможностях обжаловать это решение можно

найти в соответствующих рубриках.

Также для оптимизации административных процедур рекомендуется упрощение исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг. В целом, под упрощением административных процедур и административных действий понимается:

- сокращение количества документов, подлежащих предоставлению гражданами и организациями для получения государственной услуги;
- применение новых форм документов, позволяющих устранить необходимость многократного предоставления идентичной информации, размещение бланков заявлений и форм на сервере органа исполнительной власти, разработка системы дистанционного предоставления государственной услуги;
- снижение количества взаимодействий между гражданами (организациями) и должностными лицами, в том числе за счет введения системы "одного окна".

Таким образом, можно видеть, что государство стремится повысить качество исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг, используя для этой цели различные средства, в том числе вводя электронную форму оказания данных услуг, а также регламентизацию и стандартизацию.

Использованные источники:

1. Арутюнова Л. Б. Предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде. - //Журнал «Правовая информатика», Выпуск № 1 / 2012.
2. Погодина Е. А., Мингачев Р. М. Организация и оценка качества предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде. - //Журнал «Управление экономическими системами: электронный научный журнал». Выпуск № 42 (6) / 2012.
3. Бабаева З. К. К вопросу о принципах предоставления государственных и муниципальных услуг. - //Журнал «Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право», 2015. Т. 15, вып. 3.
4. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг : федер. закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 31, ст. 4179.
5. Еремина О. Ю. Качество и доступность государственных услуг в социальной сфере как показатель эффективности деятельности органов исполнительной власти // Журнал российского права. 2014. № 1. С. 67–77.
6. Гафарова Г. Р. Финансово-правовые аспекты ценообразования в сфере государственных услуг // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 11. С. 22–25
7. Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2008 годах : распоряжение Правительства РФ от 25 октября 2005 г. № 1789-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 46, ст. 4720.

8. Толмачев В. А. Понятие доступности государственных и муниципальных услуг // Право и государство : теория и практика. 2013. № 8 (104). С. 22–27.
9. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления: указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 // Собр. Законодательства Рос. Федерации. 2012. № 19, ст. 2338.
10. О стратегии развития России до 2020 года: выступление Владимира Путина на расширенном заседании Государственного Совета [Электронный ресурс]. URL: www.regnum.ru
11. Послание Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева Федеральному Собранию РФ // Рос. газета. 2010. 1 дек.
12. Тезисы доклада министра Э.С. Набиуллиной по вопросу «О ходе выполнения Плана мероприятии по совершенствованию государственного управления» на заседании Правительства Российской Федерации, Москва, 24 марта 2011 г. [Электронный ресурс]: URL: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20110324_017
13. Киселева Н. В. Принципы предоставления государственных и муниципальных услуг // Государственная власть и местное самоуправление. 2014. № 5. С. 21–25.
14. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов : указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 // Собр. Законодательства Рос. Федерации. 2008. № 18, ст. 2003.
15. [Электронный ресурс]: http://egov-std.ru - Справочно-информационный портал "Стандарты электронных услуг".

Ильченко И.А., к.хим.н.
доцент
кафедра управления
Таганрогский институт управления и экономики
Каратыгина И.А.
студент 4 курса
факультет управления
Россия, г. Таганрог

КАЧЕСТВО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЮ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация. В статье приведены результаты исследования мнения жителей г.Таганрога о социальной защите населения. Установлены наиболее востребованные услуги в области социальной защиты, и проведена оценка их качества респондентами. Выявлены недостатки в работе органов социальной защиты населения и предложены направления совершенствования их деятельности.

Ключевые слова: социальная защита населения, качество услуги, социологический опрос, анкетирование.

Summary. In the article the results of research the views of residents of Taganrog on the social protection of the population are given. The most demanded services in the field of social protection are established, and the assessment of their quality carried out by the respondents. Shortcomings of work of social security authorities of the population are revealed, and the directions of enhancement of their activities are offered.

Keywords: social protection of the population, service quality, sociological poll, questioning.

Услуги в области социальной защиты населения являются составной частью социальной политики государства и направлены как на предупреждение ситуаций социального риска, так и на формирование условий для смягчения и устранения последствий таких ситуаций. В условиях экономического кризиса возрастает доля населения, нуждающегося в социальной защите, а проблемы качества предоставления социальных услуг являются актуальными для любого муниципального образования.

Для изучения мнения жителей г. Таганрога о социальной защите населения в апреле 2016 г. было проведено социологическое исследование, в котором приняло участие 103 респондента. Характеристики выборки: 1) по полу – мужчины (35,0 %), женщины (65,0 %); 2) по возрасту – лица в возрасте от 18 до 35 лет – 21,4%; 36-53 лет – 38,8%; 54-71 лет – 25,2%; от 72 лет и старше – 14,6%; 3) по социальному статусу – рабочие (19,4%), домохозяйки (18,4%), пенсионеры (35,0 %), студенты (8,7 %), безработные (18,4%); 4) по уровню материального благополучия − менее 5 тыс. руб. в месяц на человека (8,9%); от 5 до 10 тыс. руб. в месяц на человека (23,3%); от 10 до 15 тыс. руб. в месяц на человека (48,9%); свыше 15 тыс. руб. в месяц на человека (18,9%); 5) по степени необходимости социальной защиты – а) семьи с детьми, находящиеся в трудной жизненной ситуации (30 респондентов, из них: многодетные семьи (43,3%); малообеспеченные семьи (30,0%); семьи, имеющие детей-инвалидов (26,7%)); б) инвалиды – 12 чел.; в) граждане пожилого возраста (женщины старше 55 лет, мужчины старше 60) – 31 чел.; г) лица, признанные в установленном порядке (15 чел.): вынужденными переселенцами (73,3%); пострадавшими от стихийных бедствий, радиационных и техногенных катастроф (26,7%).

Согласно результатам анкетирования, респонденты обращаются в следующие органы социальной защиты населения: в ГУ «Управление ПФР в г. Таганроге» − 34%, в «Управление социальной защиты населения г. Таганрога» − 31,3%, в ГКУ РО «Центр занятости населения г.Таганрога» − 17,3%; в МАУ «МФЦ г. Таганрога» − 12,6%; в МБУ «Центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов города Таганрога» − 4,8%. Оказалось, что 9,7% анкетируемых обращаются в органы соцзащиты ежемесячно, 35,9% обращаются ежеквартально, 23,3% − один раз в год; 6,8% − один раз в два года; 9,7% − 2-3 раза в жизни; 14,6% − один раз в жизни. Следовательно, каждому респонденту приходилось решать проблемы в

органах соцзащиты, что свидетельствует о репрезентативности выборки. Наиболее востребованными у опрошенных оказались следующие виды услуг: 1) предоставление пенсионных выплат (перерасчет и доставка пенсий; приостановление, прекращение и возобновление выплаты пенсии) – 29,1%; 2) услуги по предоставлению социальных пособий (24,3%); 3) услуги по предоставлению социальной поддержки семьи и детства (17,5%); 4) предоставлению гражданам субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг (16,5%); 5) услуги по предоставлению выплат в связи со смертью кормильца (13,6%); 6) предоставление содействия гражданам в поиске подходящей работы (9,7%); 7) предоставление помощи с привлечением социального работника (8,7%); 8) предоставление профессионального обучения безработным гражданам (8,7%); 9) предоставление социальной поддержки для инвалидов и ветеранов (7,8%); 10) предоставление компенсаций переезда и проезда (6,8%).

Для выяснения степени удовлетворенности респондентов качеством предоставления социальных услуг, им было предложено оценить те услуги, которыми они пользовались или пользуются в настоящее время по 5-балльной шкале: 5 баллов – полная удовлетворенность качеством услуги, а 1 балл – полная неудовлетворенность. Средний балл качества каждой услуги был рассчитан как средневзвешенное арифметическое:

$$X = \sum_{i=1}^{n} v_i \cdot x_i,$$

где vi – вес балла в долях единицы по результатам анкетирования;

xi – балл оценки качества (от 1 до 5 по 5-балльной шкале)

Качество услуг, предоставляемых ЦСЗН г.Таганрога, характеризуется следующими величинами среднего балла: 1) предоставление выплат в связи со смертью кормильца − 3,8 балла; 2) предоставление гражданам субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг −3,3; 3) предоставление компенсаций переезда и проезда − 4,3; 4) предоставление пенсионных выплат (перерасчет и доставка пенсий; приостановление, прекращение и возобновление выплаты пенсии) − 3,9; 5) предоставление помощи с привлечением социального работника − 4,4; 6) профессиональное обучение безработных граждан − 3,9; 7) содействие гражданам в поиске подходящей работы − 3,7; 8) социальная поддержка для инвалидов и ветеранов − 4,1; 9) социальная поддержка семьи и детства − 3,7; 10) предоставление социальных пособий − 3,1.

По мнению респондентов, недостатками, препятствующими работе органов, предоставляющих услуги социальной защиты населения в г.Таганроге, являются: 1) скорость обслуживания − 25,6%; 2) длительность предоставления мер социальной поддержки − 18,9%; 3) сложность и неясность информации, полученной от сотрудников − 18,3%; 4) недоступность информационного материала в средствах массовой информации − 9,2%; 5) недоступность информационного материала на

официальных сайтах − 9,2%; 6) культура обслуживания (вежливость и внимательность) сотрудников − 14,0%; 7) недоступность информационного материала на стендах в помещениях органов социальной защиты населения − 4,9%.

В числе возможных направлений улучшения качества предоставления услуг соцзащиты анкетируемые отметили: повышение профессионализма работников − 41,2%, необходимость внедрения электронных форм документов при предоставлении услуг − 28,4%, необходимость сокращения сроков предоставления услуг − 17,6%, улучшение информированности населения с участием СМИ − 8,1%; улучшение информированности населения с помощью официальных сайтов − 4,7%.

Таким образом, из результатов проведенного исследования следует, что наиболее часто анкетируемые обращаются в такие органы соцзащиты населения как ГУ «Управление ПФР в г. Таганроге», «Управление социальной защиты населения г. Таганрога» и ГКУ РО «Центр занятости населения г. Таганрога». Наивысший балл получило качество таких услуг, как предоставление помощи с привлечением социального работника – 4,4; предоставление компенсаций переезда и проезда – 4,3; предоставление социальной поддержки для инвалидов и ветеранов – 4,1. Наибольшие претензии предъявляют клиенты к качеству предоставления социальных пособий (средний балл равен 3,1), поэтому руководству «Управления социальной защиты населения г. Таганрога» следует рекомендовать обратить внимание на организацию всего комплекса действий по оказанию данной услуги. В целом степень удовлетворенности респондентами качеством предоставления социальных услуг в г. Таганроге можно считать достаточной, т.к. средний балл составляет от 3,1 до 4,4.

Главными недостатками деятельности органов, предоставляющих услуги социальной защиты населения в г. Таганроге, являются скорость обслуживания, сложность и неясность информации, полученной от сотрудников, и длительность предоставления мер социальной поддержки.

Для совершенствования деятельности органов социальной защиты населения можно предложить следующие направления: сокращение сроков предоставления услуг, внедрение электронных форм документов при предоставлении услуг и повышение профессионализма работников.

Ильченко И.А., к.хим.н.
доцент
кафедра управления
Таганрогский институт управления и экономики
Полтавский С.А.
студент 4 курса
факультет управления
Россия, г. Таганрог

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И МАССОВОГО СПОРТА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье изучены проблемы организации занятий физической культурой и массовым спортом в рамках реализации государственной программы «Развитие физкультуры и спорта» муниципалитетом г. Таганрога. Выявлены проблемы, имеющиеся в данной сфере, и даны рекомендации для развития физической культуры и массового спорта в городе.

Ключевые слова: физическая культура, массовый спорт, социологический опрос, анкетирование.

Summary. In the article the problems of the organization of physical culture and mass sport are studied within the framework of the state program "Development of physical culture and sports" by the municipality of Taganrog. The problems which are available in this sphere are revealed, and recommendations are given for the development of physical culture and mass sport in the city.

Keywords: physical culture, mass sport, sociological poll, questioning.

Социально-экономическое развитие общества тесно связано с обеспечением благоприятных условий для воспроизводства и поддержания высокой работоспособности его граждан как ключевого фактора этого развития, поэтому развитие массового спорта и физической культуры в масштабах страны и в отдельных субъектах является важной предпосылкой для эффективного использования трудовых ресурсов. Реализация государственной программы «Развитие физкультуры и спорта» затрагивает все уровни государственного управления и все слои населения, в связи с чем изучение мнения граждан муниципального образования позволяет выявить и устранить проблемы в сфере физической культуры и спорта на муниципальном уровне, препятствующие реализации государственной программы.

Для изучения мнения населения о государственной программе «Развитие физической культуры и спорта» и состоянии сферы физической культуры и спорта в г. Таганроге с февраля по март 2016 г. было проведено социологическое исследование, в котором приняло участие 125 респондентов. Характеристики выборки: а) по полу – мужчины (33,0 %), женщины (67,0%); б) по возрасту – лица в возрасте от 15 до 20 лет – 70,0%; 21-25 лет – 20,0%;

26-35 лет – 5,0%, 36-45 лет – 2,0%, 46-60 – 3,0%; в) по социальному статусу – рабочие (7,0%), служащие (5,0%), учащиеся и студенты (84,0%), домохозяйки (2,0%) пенсионеры (1,0%), предприниматели (2,0%); г) по среднемесячному доходу на 1 чел. − менее 3,5 тыс. руб. (9,0%), 3,5-5 тыс. руб. (23,0%), 5-7 тыс. руб. (23,0%), свыше 7 тыс. руб. (45,0%); д) по образованию − высшее образование (16,0%), неоконченное высшее (69,0%), среднее (14,0%), неоконченное среднее (2,0%); е) по району проживания − Северный (23%), Северо-западный (9%), Восточный (14%); Центральный (30%), Западный (24%).

Согласно результатам исследования, 60% опрошенных знают о существовании государственной программы «Развитие физической культуры и спорта», что свидетельствует об удовлетворительном уровне информированности населения благодаря размещению информации о данной программе и ее мероприятиях в средствах массовой информации. В то же время отношение респондентов к данной программе оказалось следующим: 34% опрошенных дали ответ «полностью удовлетворяет», 39% − ответ «скорее удовлетворяет, чем не удовлетворяет», 5% − ответ «скорее не удовлетворяет, чем удовлетворяет», 1% − ответ «совершенно не удовлетворяет», 21% опрошенных затруднился с ответом. Поскольку в той или иной степени удовлетворены реализацией данной программы 73% респондентов, то можно считать, что большая часть респондентов удовлетворена программой. При этом 59% анкетируемых посещают спортивные мероприятия, проводимые в городе, что говорит о наличии к ним интереса со стороны населения. Относительно удовлетворённости количеством проводимых мероприятий были получены следующие результаты: 28% респондентов выбрали ответ «скорее удовлетворены, чем нет» и 16% − ответ «полностью удовлетворены», т.е. 44% опрошенных устраивает количество спортивных мероприятий. При этом 38% опрошенных затруднились ответить, 14% сказали, что они «скорее не удовлетворены, чем удовлетворены», и 4% отнесли себя к категории совершенно не удовлетворенных количеством спортивных мероприятий.

Респондентам, посещающим спортивные мероприятия в городе, было предложено их оценить по трем критериям: информированность населения, качество проведения мероприятия и удобство места проведения. Для анализа результатов анкетирования был рассчитан индекс для равнения групп И по формуле:

$$И = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_{+} - \sum_{j=1}^{k} a_{-}}{\sum_{m=1}^{l} a_{m}}$$

где $\sum_{i=1}^{n} a_{+}$ − общее количество положительных ответов («полностью удовлетворен», «скорее удовлетворен, чем нет»);

$\sum_{j=1}^{k} a_{-}$ − общее количество отрицательных ответов («совершенно не удовлетворяет», «скорее не удовлетворяет, чем удовлетворяет»);

где $\sum_{m=1}^{l} a_m$ – общее количество всех ответов, включая ответ «затрудняюсь ответить».

Для степени информированности населения о проводимых спортивных мероприятиях индекс для равнения групп И оказался равным И=-0,027, для качества проводимых мероприятий И=0,22, а для удобства места проведения мероприятия И=0,387. Источниками информации населения о спортивных мероприятиях, по мнению респондентов, являются: печатные издания – 2%; Интернет – 36%; радио – 7%; наружная реклама (афиши, баннеры) – 21%; местное телевидение – 7%; знакомые – 27%.

При оценке удовлетворенности населения количеством спортивных площадок общего доступа в районах проживания были получены следующие значения индекса для равнения групп И: Восточный район (И=0,04), Центральный (И=0,074), Западный (И= -0,4), Северо-Западный (И=-0,56), Северный (И= -0,5). Отрицательные значения величины И для Западного, Северо-Западного и Северного районов свидетельствуют о неудовлетворенности жителей города количеством спортивных площадок и сооружений в данных районах.

По результатам анкетирования на момент проведения анкетирования 47% опрошенных занимается спортом на регулярной основе, 34% не занимаются сейчас, но занимались раньше, и 19% не занимается спортом вообще. Ситуацию в целом можно считать положительной, т.к. почти половина опрошенных (47%) регулярно занимается спортом, а в соответствии со «Стратегией развития физической культуры и спорта» данный показатель по России в 2015 г. должен составлять 30%. Тем анкетируемым, которые не занимаются спортом в настоящее время, был предложен вопрос, желают ли они снова заниматься спортом регулярно, на что 81% респондентов ответили положительно. Среди причин, мешающих респондентам заниматься спортом, были названы: недостаток времени на занятия спортом – 52%, отсутствие желания – 11%, недостаток финансов – 22%, неудобное расположение учреждений спорта – 10%, отсутствие желаемых секций/видов спорта – 5%. При этом 30,7% опрошенных вновь стали бы заниматься спортом, если бы появились бесплатные спортивные секции, 32,3% – если бы понизились цены в спортивных учреждениях, 18,5% – если бы появились секции и виды спорта, которые их интересуют, 18,5% – если бы увеличилось количество спортивных учреждений.

Таким образом, физическая культура и массовый спорт в г.Таганроге развиваются в соответствии с государственной программой «Развитие физической культуры и спорта», степень удовлетворенности населения количеством спортивных площадок общего доступа в районах проживания является низкой в Восточном и Центральном районах города (индекс для равнения групп И равен 0,04 и 0,074 соответственно), а жители Западного, Северо-Западного и Северного районов неудовлетворенны этим показателем (значения И равны -0,4, -0,56 и -0,5 соответственно). Основными причинами,

препятствующими регулярным занятиям таганрожцев физической культурой и спортом, являются недостаток финансовых средств, недостаток свободного времени, отсутствие желания заниматься физической культурой и спортом.

Для повышения доли населения, регулярно занимающейся физической культурой и спортом в г.Таганроге, можно рекомендовать Администрации города следующие направления деятельности: 1) повысить мотивацию населения к занятиям физической культурой и спортом; 2) оказывать влияние на ценовую политику спортивных учреждений города; 3) создать дополнительные спортивные площадки и сооружения общего доступа в Северном, Северо-Западном и Западном районах города.

Казаева М.С.
студент 4 курса
Абросимова Е.В.
студент 2 курса магистратуры
Улеев А.С.
студент 2 курса магистратуры
Экономическое отделение
Набережночелнинский институт КФУ
Российская Федерация, г. Набережные Челны

АНАЛИЗ АМЕРИКАНСКИХ МЕТОДОЛОГИЙ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ

1. Методология «Rummler»

Данная методология направлена на улучшение технологии человеческой производительности. Её также называют оценкой эффективности деятельности человека. Концепция предполагает строгий анализ деятельности персонала на разных уровнях для определения причин появления недостатков в работе. Позволяет внедрить мероприятия, направленные на улучшение производительности, оценку эффективности деятельности на организационном и процессном уровнях, а также на индивидуальных уровнях. Даёт возможность проследить процессы в целом и коммуникацию между группами в частности.

Методика основана на двух концепциях: три уровня производительности и три измерения производительности. Методика, реализованная в табличной форме, носит название «модель девяти коробок» (табл. 1). Необходимо рассмотреть каждую переменную для выявления влияния на организационной, коллективной, индивидуальной деятельности с целью определения возможности для усовершенствования. Связи в модели горизонтальные и вертикальные. Цели и стратегии находят свое отражение в основных бизнес-процессах, а в дальнейшем – в бизнес-функциях процессов. В результате получаются распространенные на все структурные элементы цели и задачи организации. Структура управления и инструменты должны согласовываться на каждом уровне: обязанности сотрудников-исполнителей

являются составной частью бизнес-процессов. В дальнейшем они встраиваются в организационную структуру, а после в бизнес-модель. На каждом из уровней организации определяются цели и меры. Требования к производительности на каждом уровне следующие:

1. Потребность и цели: определяются потребности контрагентов в продукции или услугах организации.

2. Потребность и структура: системы и процессы, позволяющие реализовать цели, должны быть выполнены с максимальной эффективностью.

3. Потребность и управление: происходит реализация проекта для достижения целей.

Эти 3 уровня и требования к производительности объединяются, каждая переменная рассматривается для выявления влияния индивидуальной, коллективной, организационной деятельности с целью определения точек возможного улучшения.

Таблица 1- Модель девяти коробок

Уровень	**Цели**	**Структура/дизайн**	**Управление**
организационный	Оперативные планы, показатели, стратегия	Бизнес-модель	Культура управления, оценка результативности деятельности
процессный	Потребности потребителей, бизнес-среда	Проектирование систем, организация рабочей среды, разработка процессов	Процессное управление, постоянная модернизация
исполнительный	Оценка сотрудников-исполнителей, оценка эффективности, построение индивидуальных планов развития	Должностные обязанности и квалификация сотрудников—исполнителей, обучение	Наказание и поощрение сотрудников-исполнителей, поддержка и обратная связь производительности

Представленная методология зародилась в 1990-х годах, авторы – Руммлер Г. (G. Rummler) и Бранч А. (A. Branch). Результатом внедрения послужило обеспечение оптимальной производительности на всех связанных между собой уровнях организации.

На сегодняшний день данная методология используется в качестве руководства для поведенческого подхода к повышению производительности.

2. Методология «Hammer»

Методология направлена на повышение эффективности бизнес-процессов путем радикальной смены старых правил ведения бизнеса. Другими словами, предлагается начать бизнес с нуля с применением новых

знаний и технологий. Реинжиниринг применяется как для отдельных процессов или подпроцессов, так и для всей организации. Направлен на улучшения показателей производительности таких как: качество, скорость, стоимость, уровень обслуживания. Результатом внедрения методологии будет увеличение эффективности на конкретном участке деятельности организации. Лидером реинжиниринга является высший руководитель организации, который управляет процессом. Он также определяет хозяина процесса, создающего реинжиниринговую команду под покровительством руководящего комитета и при поддержке «царя». Процессная (реинжиниринговая) команда несёт ответственность за реинжиниринг конкретного процесса, диагностирует имеющийся процесс, контролирует, перепроектирует и заново осваивает его. Руководящий комитет вырабатывает политику, общеорганизационную стратегию реинжиниринга, отслеживает реализацию. «Царь» реинжиниринга внутри организации разрабатывает инструменты и методы реинжиниринга, обеспечивает синергизм разнообразных реинжиниринговых проектов.

Методология сформулирована в 1990 г. М. Хаммером, который определил реинжиниринг как фундаментальное перепроектирование бизнес-процессов организации, чтобы усовершенствовать ключевые показатели деятельности такие как: качество, стоимость, темпы, услуги.

Основными принципами реинжиниринга бизнес-процессов являются:

1. Объединение нескольких работ в одну. Предполагает сжатие процесса, ускоряющее его выполнение приблизительно в 10 раз.
2. Решение принимают сами исполнители.
3. Работа происходит исключительно там, где это необходимо.
4. Происходит сокращение проверочных и подконтрольных работ.
5. Согласования минимизируются.
6. Единственная точка контакта – менеджер.

Методы реализации принципов данной методологии:

1. Стандарт IDEF (технология структурного анализа и проектирования). Сложные информационные системы делятся на составные части, каждая из частей рассматривается отдельно от других.
2. Объектно-ориентированные методы. Обеспечивают создание прозрачных моделей информационных систем и бизнеса, которые допускают использование отдельных компонентов.
3. CASE-технология. Являются инструментом решения таких задач как: структурный анализ предмета, моделирование предложений, управление ресурсами и др.
4. Имитационное моделирование процессов. Позволяет строить модели функционирования процессов.

Недостатками концепции являются: большой риск провала, большое сопротивление персонала, отсутствуют чёткие временные границы проекта.

Достоинствами концепции можно считать свободу менеджера в

принятии решений, что снижает риски провала. При успешном проведении реинженириинга производительность труда и конкурентоспособность возрастают во много раз, затраты снижаются, сокращается время выполнения бизнес-процессов.

На сегодняшний день данная методология является наиболее прогрессивной и универсальной. Успешное проведения реинжиниринга достигается только в 30-50% случаев, соответственно риск провала достаточно велик. Компании, которые успешно провели реинжинириг: «American Express», «Ford», «Kodak», «Chrysler», «Texas Instruments», «Duke Power».

Использованные источники:

1. Хаммер М. Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – Москва: Изд. Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 215 с.

Кайтмазов В. А.
студент 4 курса
финансово-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Владикавказский филиал

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АКЦИЗОВ В СИСТЕМЕ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ

Аннотация: В статье рассматривается роль и значение акцизов в системе косвенных налогов.

Ключевые слова: косвенные налоги, акцизы, налоговая система РФ.

В условиях перехода на рыночные механизмы основными доходами бюджетной системы в Российской Федерации, как и в странах с развитой рыночной экономикой, стали налоги и сборы.

Налоги и сборы представляют собой часть национального дохода, мобилизуемую во все звенья бюджетной системы. Под налогом понимается обязательный индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований, и поступающий им в заранее установленных законом размерах и в определенные сроки.

Систему налогов, поступающих в бюджеты разных уровней, можно классифицировать по разным признакам: по объектам обложения, по характеру построения налоговых ставок, по использованию и т.д. Исходя из объектов обложения, различают прямые и косвенные налоги.

Прямые налоги – это налоги, взимаемые государством непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Группу прямых налогов образуют налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций,

налог на имущество и другие.

Косвенные налоги взимаются в виде надбавки к цене товара, с оборота реализации товаров, работ и услуг. К ним относятся акцизы, налог на добавленную стоимость.

При косвенном налогообложении субъектом денежных отношений становится продавец товара или услуги, выступающий посредником между государством и плательщиком (потребителем товара или услуги).

Косвенные налоги характеризует простота взимания и уплаты в бюджет. Поскольку косвенные налоги включаются в цену товаров и услуг, они незаметны и психологически легче воспринимаются плательщиками.

Преимущества косвенных налогов связаны в первую очередь с их ролью в формировании доходов бюджета.

Во-первых, косвенным налогам характерно быстрое поступление. Осуществилась реализация - проводится перечисление налога в бюджет. Это, в свою очередь, дает средства для финансирования расходов.

Во-вторых, так как косвенными налогами охватываются товары народного потребления и услуги, то достаточно высокой есть вероятность их полного или почти полного поступления. Остановить процесс потребления товаров и услуг невозможно, так как без этого невозможна сама жизнь.

В-третьих, потребление более-менее равномерно в территориальном разрезе, а поэтому косвенные налоги снимают напряжение в межрегиональном распределении доходов. Так как нигде в мире до сих пор не удалось достигнуть равномерного развития всех регионов, то без использования косвенных налогов возникают трудности в сбалансировании местных бюджетов.

В-четвертых, косвенные налоги осуществляют существенное влияние на само государство. Используя все свои возможности и инструменты, оно должно обеспечить соответствующие условия для развития производства и сферы услуг, так как чем больше объем реализации, тем больше поступления в бюджет. Единой проблемой при этом является правильный выбор товаров для акцизного налогообложения.

В-пятых, косвенные налоги влияют на потребителей. При умелом их использовании государство может регулировать процесс потребления: изменяя размер налога на тот или иной продукт и тем самым, меняя его цену, власти могут влиять на изменение размеров его потребления. Такое регулирование должно быть гласным и открытым, так как не всегда интересы государства совпадают с интересами общества.

С точки зрения решения фискальных заданий косвенные налоги всегда эффективнее прямых. Это связано с целым рядом причин. Одна из главных причин заключается в разных базах налогообложения: прибыли или дохода при прямом налогообложении, объема и структуры потребления - при косвенном. Известно, что экономическое развитие всех без исключения стран имеет циклический характер с тем или другим периодом колебаний,

экономический рост чередуется спадами в экономическом развитии. Именно в период кризисного падения экономики, когда уменьшаются макроэкономические показатели развития, происходит и уменьшение базы налогообложения, что приводит при неизменных ставках к уменьшению доходов бюджета. Практика свидетельствует, что база прямых налогов является более чуткой к изменениям в экономическом развитии, чем база косвенных.

С точки зрения влияния на экономическое развитие косвенные налоги традиционно связывают с их влиянием на цены.

Очевидно, что косвенные налоги осуществляют тем большее влияние на общий уровень цен, чем больший объем производимых в стране товаров они охватывают, чем выше их ставки. Исследования экономистов свидетельствуют о том, что введение косвенных налогов или увеличение их ставок может привести к повышению общего уровня цен в стране даже при неизменности всех основных экономических факторов. Поэтому, как свидетельствует зарубежный опыт, их пытаются вводить только в период экономической стабильности.

При некоторых условиях косвенные налоги, в отличие от прямых, благоприятнее влияют на процессы накопления, так как они в меньшей степени затрагивают прибыль предприятий, которая является одним из основных источников накопления, а также потому, что с их помощью государство может изменять соотношение между потреблением и накоплением, если израсходует средства, полученные за счет сокращения потребления, на инвестиционные цели.

Использованные источники:

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике на 2014 и плановый 2015-2016 годах // Финансы. № 7. 2014.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая с изменениями и дополнениями на 1 февраля 2015 г. – М.: Изд-во «Проспект», 2015.
3. Комментарии к части первой Налогового кодекса Российской Федерации. – М.: Проспект, 2015.
4. Комментарий к части второй Налогового кодекса Российской Федерации (постатейный)/Сост. и автор комментарий С.Д.Шаталов. – М.: МЦФЭР, 2015.

Кайтмазов В. А.
студент 4 курса
финансово-экономический факультет
Тавказахова А. А.
студентка 4 курса
финансово-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Владикавказский филиал

РОЛЬ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: Статья посвящена изучению теоретических аспектов роли акцизного налогообложения в формировании доходов бюджетной системы Российской Федерации.

Ключевые слова: косвенные налоги, акцизы, формирование доходов бюджетной системы.

Из всего многообразия видов налогов, установленных в налоговой системе России, фактически пять налогов (НДПИ, НДС, акцизы, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц) с фискальной точки зрения являются решающими. Они играют на протяжении всех лет создания основ механизма рыночных отношений в России решающую роль в формировании доходов российской бюджетной системы.

В налоговой системе России большую роль играют именно косвенные налоги на товары и услуги (НДС, акцизы). Прямые же налоги концентрируются преимущественно на региональном уровне.

Группировка налогов по методам их установления и взимания, характеру применяемых ставок и объектов обложения и ряду других признаков представляет собой классификацию налогов.

Акцизы взимаются в процессе движения доходов или оборота товаров (работ, услуг). Эти налоги включаются в виде надбавки в цену товара, а также тарифа на работы или услуги и оплачиваются потребителем. Таким образом, косвенные налоги непосредственно связаны с той деятельностью, которой занимается налогоплательщик. Владелец товара (работы или услуги) при их реализации получает с покупателя одновременно с ценой налоговые суммы, которые затем перечисляет государству, поэтому косвенные налоги нередко называют налогами на потребление. Таким образом, косвенные налоги предназначаются для перенесения реального налогового бремени на конечного потребителя. При косвенном налогообложении субъектом налога является продавец товара (работы, услуги), которые выступают в качестве посредника между государством и фактическим плательщиком налога – потребителем этого товара (работы, услуги).

Акцизы имеют привлекательность по многим позициям: это и возвратный характер при реализации для производителей и

предпринимателей; и стабильный источник поступлений в бюджетную систему, а при наличии набора косвенных налогов и дифференцированных ставок по ним, получаем прогрессивный и справедливый метод обложения доходов различных социальных групп.

Противники косвенного налогообложения утверждают, что он тормозит продвижение товара от продавца к покупателю. Но косвенные налоги имеют равнодушный характер по отношению к производителю и продавцу, при условии качества, спроса и разумного подхода к ценообразованию продукта. Конечно, косвенные налоги утяжеляют цену товара (работы, услуги), но при реализации происходит возмещение начисленного налога. Здесь говорится о стимулирующей функции косвенных налогов, так как хозяйствующий субъект должен производить или брать на реализацию конкурентоспособную продукцию с позиции качества и цены. Так как косвенные налоги начисляются на сформированную цену, и служат лишь отражением ее в фиксированной ставке, имеется возможность и необходимость регулировать элементы себестоимости, а также прибыль для достижения соответствующего спроса на продукцию, по предлагаемой цене, тем более что снижение прямых налогов способствует этому.

Косвенные налоги, применяемые в условиях галопирующей инфляции, являются более надежными источниками, чем прямые, так как они более абстрагированы от формирования элементов цены, и начисляются на цену в целом, что дает стабильное поступление доходов в бюджетную систему.

Косвенное налогообложение фильтрует вторичный денежный поток, осаждая в бюджетную систему часть доходов, ушедших от прямого налогообложения. Доходы физических лиц, не подпадающие под прямое налогообложение, могут быть использованы на потребление, которое в основной своей массе облагается косвенными налогами. Посредством оптовой и розничной торговли часть неучтенного дохода мобилизуется в бюджетную систему в виде налога на добавленную стоимость и акцизов.

На российском рынке значительную долю в реализации составляют импортные продукты поэтому, подавляющая часть налоговых поступлений от этого сегмента экономики будет за счет косвенных налогов.

Снижение налоговой нагрузки, в частности за счет уменьшения налоговых ставок на прибыль и применения унифицированной ставки на доходы с физических лиц, высвобождает большой объем прибыли и доходов в личное распоряжение хозяйствующего субъекта, а следовательно стимулируется инвестиционная и покупательная деятельность. Таким образом, косвенные налоги это стабильный и неиссякаемый источник бюджетной системы.

Последние изменения в налоговом законодательстве относительно косвенного налогообложения могут не очень хорошо сказаться на экономике. Так снижение НДС на 2% не оказало положительного влияния на покупательную способность граждан, т.к. свободное ценообразование на

первоначальном этапе позволит лишь увеличить прибыль, а в дальнейшем это уменьшение “съест” инфляция.

Каждый косвенный налог является самостоятельным, но, дополняя друг друга они служат, единым целям обложения доходов в расчетной части физических лиц, поэтому их можно объединить в систему косвенного налогообложения.

Суммарная ставка косвенных налогов для потребителя представляется как сумма уплаченных налогов физическим лицом или домашним хозяйством в определенный период времени.

Аккумуляция акцизов в бюджете и их преобладающий характер в нем, дает возможность перераспределения государством в пользу малообеспеченных слоев населения. Кроме обеспечения функций самого государства, которое включает расходы на содержание аппарата управления, оборону и т.п. полученные средства идет и на социальные выплаты, культуру, образование, научные расходы, т.е. тем категориям граждан, которые не платят высоких косвенных налогов.

С увеличением дохода делается акцент на расходы непродовольственного характера и дорогостоящие услуги, именно в этой части происходит усиление обложения косвенными налогами, вследствие этого возрастает и постепенное усиливание косвенных налогов.

Акцизы являются необходимой составной частью справедливого налогообложения. Они позволяют более равномерно распределить налоговое бремя между плательщиками.

Современные акцизы претерпели самые крупные изменения в финансовой практике. Суммарные акцизы приобрели черты налогов прогрессивных и пропорциональных.

Акцизы являются более простыми для государства с точки зрения их взимания, но также и очень сложными для налогоплательщика с точки зрения укрывательства от их уплаты. Привлекательность для государства эти налоги имеют еще и потому, что их поступление в казну напрямую не связано с финансово-хозяйственной деятельностью субъекта налогообложения и фискальный эффект достигается в условиях падения производства и даже убыточной работы предприятий и организаций.

Тем самым акцизное налогообложение обеспечивает устойчивость доходной базы государства, особенно в условиях высоких темпов инфляции. Кроме того, акцизы являются менее болезненными для налогоплательщика и как бы незаметны для него.

На этапе рыночной трансформации экономики Российской Федерации и в начале XXI века их доходы имеют тенденцию к снижению. Но, несмотря на это, удельный вес косвенных налогов в 1,5-2 раза превышает данный показатель стран с развитой рыночной системой. Этот вывод подтверждается не только проведенным структурным анализом налоговых систем России и ведущих стран Европы, но и результатами исследования корреляционно-

регрессионных связей между налоговыми доходами консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации и поступлениями от прямых и косвенных налогов за период с 2005по 20121 годы. При этом доказано наличие высокой степени данного рода связи между налоговыми доходами бюджетов и поступлениями от прямых и косвенных налогов. Значимость доходов от косвенных налогов превосходит в 1,96 раза степень влияния прямых налогов на поведение результативного признака – общей суммы доходов консолидированного бюджета. Данный показатель, рассчитанный по федеральному бюджету, равен 5,54. Поэтому и формируется экономический интерес государства к адвалорным налогам как к основному источнику получения бюджетных доходов. Такой сугубо количественный подход генерирует, усиливает противоречия во взаимоотношениях государства и плательщика данного вида налогов, что ведет не только к росту предельных административных, а также других издержек, но и к увеличению задолженности, недоимки, экономически не обоснованному предъявлению сумм по возврату ранее уплаченного налога.

На основе статистического исследования с использованием методов экономико-математического моделирования и корреляционного анализа сделан вывод о значимости линейных регрессионных зависимостей между налоговыми доходами консолидированного бюджета Российской Федерации и добавленной стоимостью. Она характеризуется выборочными коэффициентами корреляции, которые формируются в рассматриваемых процессах под неслучайным детерминированным воздействием факторов, отраженных данными налоговых доходов, с делением их на поступления от косвенных и прямых налогов в консолидированный бюджет.

Особую группу косвенных налогов составляют акцизы. По своей природе они близки к налогам на потребление, особенно к налогу с продаж, однако имеются и некоторые различия. НДС и налог с продаж нацелены, как правило, на обложение всего или преобладающей части конечного потребления при относительно умеренных ставках для различных товарных групп и с возможными заниженными ставками для социально значимых товаров.

Акцизы также направлены на обложение конечного потребления, но не всего, а лишь его определенных частей. При этом они выполняют не только усиленно-фискальную, но и иную функцию. Например, базовыми товарами, которые обязательно облагаются акцизами во всех развитых странах, являются алкогольная и табачная продукция в пределах государственной монополии на ее производство и распределение. Подобное обложение обосновывается не только необходимостью получения высоких налоговых поступлений от потребителей подобной продукции, что и определяет высокие акцизные ставки, но и стремлением несколько ограничить с помощью повышенных цен потребление этой вредной для здоровья продукции. Акцизы также используются для обложения некоторых других товаров, причем, как

правило, с чисто фискальными целями.

Использованные источники:

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике на 2014 и плановый 2015-2016 годах // Финансы. № 7. 2014.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая с изменениями и дополнениями на 1 февраля 2015 г. – М.: Изд-во «Проспект», 2015.
3. Комментарии к части первой Налогового кодекса Российской Федерации. – М.: Проспект, 2015.
4. Комментарий к части второй Налогового кодекса Российской Федерации (постатейный)/Сост. и автор комментарий С.Д.Шаталов. – М.: МЦФЭР, 2015.

Канеева Э.В.
студент 2 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: постоянное реформирование пенсионной системы Российской Федерации связано со значительным ростом расходов на осуществление выплаты страховых пенсии и вопрос обеспечения устойчивости и сбалансированности системы обязательного пенсионного страхования в последние годы стоит достаточно остро.

Ключевые слова: пенсионная система, трудоспособные граждане, реформа, пенсионный коэффициент**.**

Российской Федерации, за свою недолгую жизнь, уже успела, несколько раз капитально перестроится. После распада Советского Союза, Российской Федерации перешла по наследству распределительная пенсионная система. Так как в СССР на одного пенсионера, приходилось в среднем 8-10 трудоспособных, занятых в экономике граждан, то данная система полностью соответствовала требованиям времени.

Именно поэтому в 2002 году в России, была проведена пенсионная реформа. Основная цель — достижение долгосрочной финансовой сбалансированности пенсионной системы, повышение уровня пенсионного обеспечения граждан и формирование стабильного источника дополнительных доходов для инвестиций в социальную систему. Суть заключалась в том, что у каждого работника был персонифицированный (личный) счет в Пенсионном фонде РФ, на котором учитывалась накопительная часть пенсии.

Доходы Пенсионного фонда Российской Федерации формировались за счет поступлений от единого социального налога (далее – ЕСН), порядок

уплаты ЕСН и размер тарифов регламентировался Налоговым кодексом Российской Федерации. Это означало, что решения об увеличении размеров пенсий и решения об изменении тарифов налоговых сборов в пенсионную систему принимаются различными ведомствами, цели которых не всегда совпадали. На ЕСН была возложена задача, не только выступать источником финансирования социальных обязательств государства, но и одновременно с этим служить катализатором политики легализации доходов населения.

Однако, и новая, распределительно-накопительная система, потребовала изменений. Проблемы пенсионной системы, зашли так далеко, что первоочередной заботой государства стало, не обеспечение достойной пенсии будущим пенсионерам, а стабильность выплат нынешним пенсионерам. И это привело к откату обратно, от распределительно-накопительной системы, к распределительной, но не за счет увеличения занятых в экономике граждан, а за счет моратория на накопительную компоненту.

Бюджет Пенсионного Фонда, в 2014 году, был сформирован с дефицитом в 126 499 693,3 тыс. рублей, из них 6 397 058 749,7 тыс. рублей в части, не связанной с формированием средств для финансирования накопительной части трудовых пенсий.

Это означало, что доходов, поступающих в бюджет не хватает для исполнения обязательств, что противоречит принципу сбалансированности бюджета ПФР, а следовательно необходимы изменения.

Данные реалии подвели государство к новой пенсионной реформе 2014 - 2015 годов. Суть данной реформы заключалась в том, что 2014 года, рожденные после 1967 г. могли формировать собственные пенсионные накопления в системе обязательного пенсионного страхования, т.е. могли выбрать подходящий тариф накопительных взносов – отказаться от формирования накопительной части пенсии, выбрав 0%, которые по умолчанию предусмотрены сегодня для «молчунов», или направить 6% страховых взносов на формирование накопительной компоненты.

Для граждан, не написавших заявление, отражающее их намерения относительно формирования накопительной пенсии был введен термин «молчун». Для «молчунов» пенсионные накопления не формируются, а все взносы отправляются на страховую пенсию.

Также следует отметить, что с 2014 года Российская Федерация перешла на обновленную формулу расчета пенсий, согласно которой начисления производятся не в рублях, а в пенсионных коэффициентах. Их количество рассчитывается в зависимости от величины начисленных работодателем страховых взносов за всю трудовую жизнь, общего страхового стажа, а также возраста выхода на пенсию. Стоимость одного пенсионного коэффициента определяется Правительством Российской Федерации ежегодно.

Подводя итоги, обращается внимание, что тенденции развития пенсионной системы Российской Федерации, а также реализация

предложений по ее совершенствованию находятся в тесной взаимосвязи с общей социально-экономической и, в первую очередь, макроэкономической ситуацией в нашей стране.

Одновременно с этим следует учитывать, что предусмотренные в работе меры не будут эффективно реализованы, если одновременно не произойдет позитивная трансформация внешних по отношению к пенсионной системе демографических факторов и положения на рынке труда.

Использованные источники:

1. www.minfin.ru
2. Чичайкина В. Ф. «Формирование и использование средств внебюджетного фонда» // Финансы. – №5. – 2013. –с. 13-24.

Канеева Э.В.
студент 2 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

ПРЕДПОСЫЛКИ К ПОВЫШЕНИЮ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Множество экономических, социальных и демографических факторов свидетельствуют о возможности увеличения возрастных требований к предоставлению права на страховую пенсию по старости.

Ключевые слова: продолжительность жизни, пенсии, прожиточный минимум пенсионера

Множество экономических, социальных и демографических факторов свидетельствуют о возможности увеличения возрастных требований к предоставлению права на страховую пенсию по старости.

Так, средняя ожидаемая продолжительность жизни, с 1995 года в Российской Федерации выросла на 5,2 года - для женщин, и на 7 лет – для мужчин.

Кроме того, средний статистический период получения мужчинами и женщинами пенсии после ее назначения также ежегодно увеличивается. Только за период с 2000 - 2012 год продолжительность жизни на момент достижения пенсионного возраста выросла на 2,5 года и составила 21,4 года. При этом по прогнозам Росстата соответствующий показатель будет ежегодно увеличиваться.

Также следует учесть, что средняя продолжительность жизни женщин в настоящее время в Российской Федерации составляет 77,2 года, при этом соответствующий показатель в Европе в среднем составляет 80,9 лет, при этом пенсионный возраст в России для женщин установлен на уровне 55 лет, тогда как в Европе в среднем пенсионный возраст составляет 63 года.

В Российской Федерации самый низкий пенсионный возраст – это

наследие советской системы (возраст установлен в 1932 году и после этого не изменялся), когда граждане начинали трудится в раннем возрасте и выходили на пенсию – мужчины – в 60 лет, женщины в 55 лет при средней продолжительности жизни в то время – 68, 8 лет. Сейчас средний возраст выхода на пенсию – 54 года. В сопоставимых условиях доля граждан в возрасте 55-60 лет в 1930-х годах составляла около 10%, тогда как в настоящее время указанная доля граждан составляет около 30%.

При этом следует отметить, что право на выплату пенсий в 1930 годах имели работники горнорудной и текстильной промышленности, а так же с 1937 года городские рабочие и служащие. С 1956 года право на пенсии получили работники колхозов, в связи с чем, пенсионное обеспечение получило всеобщий охват граждан

Одновременно обращается внимание, что в настоящее время в трудоспособный возраст входит малочисленное поколение 1990-х годов, в то время как, выходит из трудоспособного возраста на пенсию многочисленное поколение 1950-х годов. Это приведет к тому, что уже к 2030 году численность работников, за которых уплачивают страховые взносы, будет меньше численности пенсионеров.

При этом коэффициент нагрузки (число работников, уплачивающих пенсионные взносы, на 100 пенсионеров) в Российской Федерации уже является одним из самых низких в мире.

Повышение пенсионного возраста является адекватным ответом на сокращение продолжительности трудовой деятельности. Начало трудовой деятельности отодвигается в связи с увеличение времени образования, а время выхода с рынка труда, наоборот, уменьшается в связи с широко распространенными практиками досрочных пенсий. В результате продолжительность трудовой жизни существенно сокращается, что не позволяет рассчитывать на существенный размер пенсий.

В условиях сокращения численности экономически активного населения рынок труда нуждается в росте предложения труда, в том числе, со стороны возрастных работников.

Продолжительность жизни при рождении растет – по данным демографического прогноза Росстата до 2030 года, продолжительность жизни при рождении составит:

В 2016 году – у мужчин – 65 лет, у женщин – 76,6 года
В 2020 году - у мужчин – 66,2 года, у женщин – 77,3 года
В 2030 году – у мужчин – 68,5, у женщин – 78,7 года
Аналогичные показатели в прошлом составляли:
В 1961 году – у мужчин – 63,8 лет, у женщин 72,4 года
В 1971 году – у мужчин – 63,2 года, у женщин – 73,6
В 1980 году – у мужчин – 61,5 лет, у женщин 73,1 года
В 2000 году – у мужчин – 59,0 лет, у женщин 72,3 года
В 2009 году – у мужчин – 62,8 лет, у женщин 74,7 года

В соответствии с вышеизложенными данными можно установить новый пенсионный возраст, 60 лет. С 2017 года постепенное повышение пенсионного возраста для женщин – на 6 месяцев в год.

Одновременно обращается внимание, что вопросы по изменению пенсионного законодательства следует обсуждать с привлечением профсоюзов, работодателей, институтов гражданского общества, общественных организаций и экспертного сообщества, и только после широкого обсуждения с учетом мнения общества по данным вопросам принимать согласованные решения.

Использованные источники:

1. www.minfin.ru
2. Куртин А.В. Некоторые аспекты реформирования пенсионной системы Российской Федерации // Трудовое право. №4. - 2013. - С.40-47.

Карпенко Д.В.
магистрант 2 курса
Кудряшова Е.П.
магистрант 2 курса
Институт управления и региональной экономики
Россия, г. Волгоград

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ЯПОНСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: *В статье обобщен опыт японского управления и разработаны предложения по его использованию для совершенствования социально-экономического развития Волгоградской области.*

Ключевые слова: *опыт, управление, развитие, национальные особенности.*

JAPANESS EXPIRIENCE EXECUTION IN SOCIAL AND ECONOMY DEVELOPMENT OF VOLGOGRAD DISTRICT

Abstract: *In the article united Japanese management experience and worked out suggestions for its using for improvement of social and economy Volgograd development.*

Key words: *experience, management, development, nation peculiarities.*

Происхождение многочисленных проблем социально-экономического характера в регионах связано, прежде всего, с неэффективностью управления организациями. Преимущественно, это обусловлено неприятием российскими менеджерами современных достижений мировой практики в области управления.

«Многообразие мнений исследователей и отсутствие предопределенной на федеральном уровне общепринятой технологии по разработке стратегии развития региона обусловливают множество подходов к данному процессу» [3]. Успешное развитие региона в большей степени зависит от эффективного

функционирования предприятий, осуществляющих свою деятельность на его территории, поэтому необходимо акцентировать внимание именно на внутренних проблемах хозяйствующих субъектов области. «Узкими местами» большинства компаний являются вопросы мотивации и стимулирования сотрудников, их адаптации и обучения. Кроме того, их деятельность затрудняет сложившаяся система управления персоналом, которая «игнорирует поступление в организацию молодых специалистов-выпускников вузов» [2].

Так, говоря о проблеме мотивации и стимулирования сотрудников, можно указать отсутствие мотивирующего характера в системах оплаты труда на предприятиях Волгоградской области, которые вовсе не способствуют желанию сотрудника развиваться в профессиональной сфере, не учитывают фактический трудовой вклад конкретного работника в результаты деятельности фирмы.

Что касается адаптации, стоит отметить, что лишь немногие организации исследуемой области проводят какие-либо мероприятия для включения нового сотрудника в систему внутриорганизационных трудовых отношений, что негативно сказывается как на деятельности конкретного работника, так и на компании в целом. «Отсутствие управления процессом адаптации может привести к непониманию работником своего места в производственном и управленческом процессе, что влечёт неэффективные коммуникации, непонимание целей и задач и возможному увольнению работника» [4].

Подход к обучению сотрудников в большинстве случаев сводится к организации тренингов 1-2 раза в год, а это является недостаточным в условиях быстрого устаревания профессиональных навыков и знаний. Проблема трудоустройства подтверждается данными портала Superjob.ru за 2015г., согласно которым, в регионе трудоустроены по профессии только 41% выпускников Волгоградского государственного технического университета, окончивших направление подготовки «Менеджмент», 65% - Волгоградского государственного университета и 62% выпускников Волгоградского филиала РАНХиГС при Президенте РФ, что указывает на нежелание компаний области брать на себя ответственность за «воспитание» молодого специалиста [5].

В настоящее время во всём мире возрос интерес к формам и методам управления, используемым в японских компаниях, ведь Япония, по праву, признана великой экономической державой: по номинальному ВВП она занимает третье место в мире и четвертое по ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности. Успех Японии сегодня связан с тем, что «развитие японской системы управления происходило отчасти благодаря влиянию местных традиций, отчасти на него повлияла американская оккупация после Второй мировой войны», а также являлось необходимым шагом для искоренения бедности и разрухи после войны [1].

В японском менеджменте выделяют следующие особенности, благодаря

которым, японская модель менеджмента воспринимается как одна из наиболее эффективных в мире. Система продвижения по старшинству: труд старшего по возрасту или «ветерана» фирмы оплачивается гораздо более высокой заработной платой по сравнению с младшим или «новичком», ведь уважение старшего в Японии всегда было и остаётся непреклонной нормой регуляции поведения.

Повышение заработной платы в японских компаниях происходит каждый год. Безусловно, при этом учитываются профессионализм, должность и образование работника. Однако, главенствующими факторами, всё же, являются возраст и выслуга лет в организации. Эти же факторы определяют и продвижение сотрудника по службе.

Пожизненный наём предполагает, что работник всю свою трудовую деятельность с момента первого выхода на рынок труда и до выхода на пенсию проводит в одной фирме, за счет чего, он с первых дней работы ощущает стабильность своего положения в жизни и проникается уверенностью в том, что если фирма функционирует - его занятость гарантирована. Такое положение вещей является важнейшим стимулирующим фактором. При этом японский менеджмент имеет целый ряд специфических особенностей.

Единовременное рекрутирование: «японские молодые специалисты устраиваются на работу в первый месяц после выпуска из учебного заведения, так как их выпуск совпадает с началом финансового года в компаниях», а большинство японских фирм не принимают на работу людей в середине финансового года (в отличие от Европы и США, где рекрутирование происходит в течение года в зависимости от потребностей в рабочей силе) [1].

Несмотря на то, что многим жителям Волгоградской области свойственна продолжительная работа на одном предприятии, иногда даже в течение всей трудовой деятельности, понятие пожизненный наём не используется. По большей части это связано с наличием родственных связей работников. Поэтому руководителям предприятий области необходимо заняться созданием условий для обеспечения долгосрочной занятости работников. За счет этого достигается привязка долгосрочных интересов сотрудников к интересам фирмы. Однако применительно к условиям российской действительности систему пожизненного найма следует несколько модифицировать: гарантировать занятость лояльным и дисциплинированным сотрудникам, выплачивать заработную плату вовремя, заботиться о работнике через развитие организационной культуры фирмы.

На основе японского опыта целесообразно вводить «плавающие» оклады, определение заработка сотрудника с помощью оценок экспертов, бестарифную оплату труда. Благодаря принципу старшинства при оплате труда обеспечивается устойчивое поддержание благосостояние работника: получая с годами большую зарплату, он сможет покрывать нарастающие расходы, обусловленные повышением стоимости жизни и растущими

личными потребностями.

Аспект единовременного рекрутирования позволит улучшить результаты поступления на работу выпускников вузов. Кроме того, компаниям региона не следует проявлять чрезмерное внимание проверке профессионализма кандидатов на вакантное место и наличие опыта работы в других компаниях. Им необходимо разработать собственные программы обучения сотрудников и шире внедрять систему внутрифирменного обучения в целях привлечения перспективных, потенциальных работников, которые не обладают узкопроспециализированными знаниями, а также для развития работников, уже занятых на данном предприятии.

Итак, ввиду особенностей среды, в которой функционируют предприятия Волгоградского региона, можно сделать вывод, что они не могут в чистом виде перенять японскую культуру управления, поэтому необходимо адаптировать её важнейшие черты. Полагаясь на японский опыт, крайне важно на предприятиях Волгоградской области создать такие условия, которые должны побуждать работников эффективно трудиться на благо компании. Таким образом, если данные предложения будут реализованы, то это позволит решить обозначенные социально-экономические проблемы Волгоградской области, что даст новый «виток» развитию рассматриваемого региона.

Использованные источники:

1. Википедия: Япония [Электронный ресурс]: wikipedia.org/japan
2. Внедрение бережливого производства в России. Условия и требования [Электронный ресурс]: lean-marketing.ru
3. Курчаев Ш.В. Концептуальные основы формирования стратегии социально-экономического развития региона / Курчаев Ш.В. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2010. - №2 (17). – С. 21-27
4. Петрова Е.А. Методические подходы к оценке системы адаптации персонала / Петрова Е.А. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2015. - №3 (32). – С. 79-86
5. Портал Superjob: статистика трудоустройства выпускников вузов [Электронный ресурс] www.superjob.ru

Карпенко Д.В.
магистрант 2 курса
Кудряшова Е.П.
магистрант 2 курса
Институт управления и региональной экономики
Россия, г. Волгоград

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОБНОВЛЕНИЮ КАДРОВОГО СОСТАВА ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ВКХ В КОНТЕКСТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация: *Статья посвящена обоснованию отсутствия эффективности существующего кадрового потенциала предприятий отрасли ВКХ Волгоградской области. Представлены результаты анализа кадрового потенциала отрасли в разрезе возрастной структуры, выявлены проблемы. Разработан алгоритм по обновлению коллектива путем внедрения практики кросс-функциональной стажировки выпускников вузов и план ее проведения. В статье отражены социально-экономические последствия от реализации мероприятия.*

Ключевые слова: *кадровый потенциал, обновление коллектива, стажировка молодых специалистов, повышение эффективности, оценка кадрового потенциала, отрасль ВКХ, персонал.*

RECOMMENDATIONS FOR THE UPDATING OF THE BUSINESS SECTOR STAFF WSS TO THE IMPROVEMENT OF HUMAN POTENTIAL

Abstract: *The article seeks to substantiate the lack of effectiveness of existing human resources potential of the industry WSS Volgograd region. The results of the industry's human resource capacity in the context of the analysis of the age structure, revealed the problem. The algorithm for updating the team by introducing the practice of cross-functional internship graduates plan and its implementation. The article reflects the socio-economic impact of the implementation of the event.*

Keywords: *human resources, team updates, training of young professionals, efficiency, evaluation of personnel potential, WSS sector staff.*

На сегодняшний день предприятия функционируют в таких динамичных условиях хозяйствования, что без рационально организованного механизма управления развитием его кадрового потенциала их успешная деятельность не представляется возможной, поскольку именно «человеческий ресурс является фундаментом эффективности деятельности организации и ее экономического роста» [1]. В результате чего любая экономическая оценка предприятия не обходится без анализа ее кадрового потенциала.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – «одно из важнейших элементов социально-экономической системы, в котором формируются многие параметры качества жизни населения и экономического потенциала территориальных подсистем государства» [3]. На предприятиях

водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) персоналу отводится одно из главных мест, поскольку именно от него во многом зависит обеспечение качества потребительских свойств и режима предоставления услуг, а также стабильность работы самого предприятия. «Однако, несмотря на всю важность и, казалось бы, естественность проблемы, отсутствует системный подход к ее изучению» [6].

Управление персоналом в государственных организациях имеет свою специфику. В отличие от коммерческих компаний, кадровая политика которых направлена преимущественно на повышение уровня их конкурентоспособности на рынке и извлечение прибыли, то «для муниципальных предприятий важность работы с персоналом обусловлена стремлением повысить качественные характеристики результатов труда» [2].

Предприятия отрасли ВКХ являются типичными иерархическими структурами с жесткой формализацией, благодаря чему многими исследователями отмечается «застой кадров» на таких предприятиях, то есть часто они являются «семейным бизнесом», в который новому человеку «со стороны» весьма тяжело проникнуть, что противоречит современным реалиям бизнеса, затормаживая развитие. Данное положение подтверждается проведенным нами исследованием по изучению кадрового потенциала предприятий отрасли ВКХ Волгоградской области. Результаты изучения одного из аспектов - возрастной структуры персонала предприятий отрасли ВКХ представлены на рис.1.

Рис.1 Возрастная структура сотрудников предприятий отрасли ВКХ Волгоградской области

Источник: сост.авт.

Как видно из рис.1 преобладающей категорией работников являются работники в возрасте от 45 до 55 лет. Данная категория работников отличается высокой степенью консервативности и дорожит своим рабочим местом. Второй по численности является категория сотрудников пенсионного возраста, что в дальнейшем негативно отразится на деятельности предприятий. В наименьшей степени представлена категория «молодежь» - 9%, из которых только 2% поступили на работу по окончании учебных заведений в 2015 году, однако важность этой категории нельзя недооценивать с точки зрения внедрения новых взглядов, реализации свежих идей. Из чего можно сделать вывод, что на данных предприятиях не созданы условия для

того, чтобы на них могли попасть и закрепиться на рабочих местах молодые и перспективные сотрудники.

Лучшим решением существующей проблемы «застоя кадров» является обновление коллектива, поскольку пришедшие в организацию сотрудники работают более усердно, чем «засидевшиеся» специалисты, поскольку им еще предстоит завоевать авторитет, чтобы прочно закрепить свои позиции. Часто в подобных организациях уверенность в завтрашнем дне давно работающих сотрудников подкреплена родственными связями, оказывающими расслабляющее влияние на сотрудника. Эффективная деятельность организации в целом в таком случае остается под большим вопросом.

Таким образом, в качестве одного из направлений по совершенствованию кадрового потенциала предприятий отрасли ВКХ, можно рассматривать разработку мероприятий для объективного проникновения в организацию молодого специалиста. Его целями являются: увеличение производительности труда за счет омоложения коллектива сотрудников, повышение технологической и компьютерной грамотности персонала предприятий за счет привлечения молодых технически грамотных сотрудников. Ввиду глубокого знания специфики сферы повысится эффективность коммуникаций с клиентами Предприятия, а также произойдет улучшение имиджа предприятий отрасли ВКХ как работодателей на рынке труда.

Для реализации данного мероприятия автором предлагается следующий алгоритм (табл.1).

Таблица 1

Алгоритм для реализации мероприятия по привлечению молодых квалифицированных специалистов

Ответственные лица Исполнитель/ Контроль	Действия
Отдел кадров (ОК) / ОК	В области осуществляют свою деятельность два вуза, которые готовят специалистов по профилю изучаемых предприятий. Следует сделать запрос в данные институты по поводу составления списка из 6 перспективных выпускников для каждого из предприятий и связаться с ними,
ОК / ОК	Утвердить команду, которая будет координировать данный проект – «комиссия»,
Комиссия / ОК	Определить структурные подразделения предприятий, в которых молодые специалисты будут проходить стажировку, и утвердить наставников для «новичков»,
Наставник / Комиссия	Определить функции и критерии успешности прохождения стажировки,
Наставник/ ОК	Прохождение новыми сотрудниками стажировки в подразделениях предприятий,
Комиссия/ ОК	Сбор и анализ информации по итогам прохождения стажировки в структурных подразделениях,
ОК / ОК	Трудоустройство стажеров в структурные подразделения

	предприятий,
ОК / Комиссия	Составление итогового отчета по результатам данного мероприятия.

Источник: сост.авт.

Предполагается, что в состав комиссии будут входить Председатель, которым будет являться начальник Отдела Кадров и члены – начальники структурных подразделений, в которых осуществляется стажировка выпускников. Кроме того, она будет носить кросс-функциональный характер, то есть за время пребывания на предприятиях (6 месяцев), выпускникам необходимо будет работать в нескольких подразделениях. Такой подход важен для решения конкретных актуальных проблем предприятий, которые требуют системного подхода, основанного на знаниях в различных функциональных областях.

Таким образом, представим план реализации мероприятия в табл.2.

Таблица 2

План работы по реализации мероприятия

Задача	Срок реализации	Ответственные лица
Определение и утверждение структурных подразделений для прохождения в них выпускниками стажировок	До 1.09.16	Заместитель Директора по общим вопросам, ОК
Создание методики кросс-функциональной стажировки	До 1.10.16	ОК
Создание 6 новых штатных единиц	До 1.10.16	ОК
Определение наставников для стажеров	До 1.10.16	Заместитель Директора по общим вопросам
Задача	Срок реализации	Ответственные лица
Описание обязанностей стажера и критериев успешности прохождения стажировки	До 1.10.16	Наставники
Создание комиссии и презентация наставникам программы стажировки	До 15.10.16	ОК
Презентация стажерам программы по кросс-функциональной стажировке	До 28.12.16	ОК
Собственно стажировка выпускника	1.02.16-1.08.16	Комиссия
Сбор отчетов о стажировке выпускников, анализ и принятие решения о трудоустройстве стажера	В течение недели по окончании стажировки	Комиссия
Трудоустройство выпускников в штат предприятий	В течение двух недель по окончании стажировки	ОК

Источник: сост.авт.

Во время стажировки первые три месяца для стажеров будут засчитаны

в качестве преддипломной практики. За данный период выплаты заработной платы осуществляться не будут. За последующие 3 месяца оплата будет производиться в размере половины оклада.

Таким образом, от реализации мероприятия по кросс-функциональной стажировке выпускников вузов в рамках совершенствования кадрового потенциала отрасли ВКХ Волгоградской области ожидаются следующие положительные социально-экономические результаты:

-в случае успешного прохождения кросс-функциональной стажировки трудоустройство в штат предприятий 6 выпускников, в результате чего они получают мотивированных сотрудников, обладающих компьютерной грамотностью и широким представлением о функционировании предприятия,

-в структурных подразделениях произойдет естественная замена сотрудников пенсионного возраста молодыми квалифицированными специалистами,

-обновление коллектива будет способствовать повышению эффективности сотрудников предприятий,

-происходит «диалог поколений», то есть наставники – опытные сотрудники обучают вновь принятых, участвуя в процессе их адаптации.

В заключении стоит отметить, что практическая реализация предложенных рекомендаций положительным образом повлияет на кадровый потенциал, сделает более совершенным, отвечающим как краткосрочным, так и долгосрочным целям, и задачам не только каждого предприятия в отдельности, но и укрепит позиции отрасли в целом.

Использованные источники:

1. Болдырева, Р.Ю., Мосин, Ф.А. Анализ существующих подходов к понятию «кадровый потенциал» [Текст] // Известия Тульского государственного университета: Экономические и юридические науки. – 2011. – № 1−2. – с. 28−32.

2. Винокурова, А. Ю. Кадровый потенциал государственной и муниципальной службы [Текст] / А. Ю. Винокурова // Актуальные проблемы права: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2014 г.). — М.: Буки-Веди, 2014. — с. 151-155.

3. Галеженко О.Н. Проблемы функционирования ЖКХ в условиях реформирования отрасли / Галеженко О.Н. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2012. - №2 (21). – С. 121-127

4. Донгак, Ч. Г. Повышение конкурентоспособности строительной организации на основе развития ее кадрового потенциала [Текст]: дис. .канд.экон.наук: 08.00.05 / Ч. Г. Донгак.- Санкт-Петербург, 2011.- 141 с.

5. Киршина, И.А. Разработка стратегии и системы оценки кадрового потенциала инновационного предприятия [Текст]: дис…канд.экон.наук: 05.02.22 / И.А. Киршина. – Санкт-Петербург, 2012. – 198 с.

6. Овчинцева О.С. Социальные основы реформирования жилищно-

коммунальной отрасли в регионах Российской федерации / Овчинцева О.С. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2011. - №2 (19). – С. 56-61
7. Парушина, Н.В., Лытнева, Н.А. Система показателей экономики труда в управлении кадровым потенциалом организации [Текст] // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 35. – № 2. – С. 131–135.
8. Удалов, О.Ф. Кадровый потенциал и рост эффективности управления на промышленных предприятиях [Текст] // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. - № 4. – с.93-100.

Кириченко Е.П.
студент 4 курса
Северо-Кавказский федеральный университет
РФ, г. Ставрополь

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

В статье рассматривается кредитно-денежная политика России, роль Центрального Банка, а так же выявляются факторы, под влиянием которых формировалась и проводилась кредитно-денежная политика государства.

Ключевые слова: государство, денежно-кредитная политика, факторы, центральный банк, влияние.

Денежно-кредитная политика занимает важное место в определении и ведении экономической политики любого государства. **Денежно-кредитная политика – это** совокупность мероприятий в области денежного обращения и ссуды, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса[1].Основными носителями современной денежно-кредитной политики выступают: Центральный банк России и министерство финансов; крупнейшие коммерческие банки, выполняющие в национальной банковской сфере системообразующую роль; ассоциация коммерческих банков; аналитические и научные центры национальной банковской системы.

В России состав инструментов и методов денежно-кредитной политики постепенно менялся, следовательно, менялась и сама политика банков в этой области. Эти изменения были нацелены на улучшение процентной политики, а также на возможность влияния Банка России на другие секторы экономики. Весь процесс формирования и проведения денежно-кредитной политики происходил под влиянием определенных факторов[2].

Среди основных таких факторов можно выделить: макроэкономическое состояние страны во время проведения данной политики; состояние и глобализация финансового рынка, социально-экономическое положение в стране, бюджетная политика, факторы внешнеэкономического характера,

кризис общественного доверия по отношению к банку, значимые изменения в экономике, недостаточность информации[2].

Кроме уже выделенных факторов, существуют факторы, которые оказывают влияние на эффективность денежно-кредитной политики. Здесь можно выделить следующие: уровень государственного долга, возможность долгосрочных инвестиций в экономике, автономность центрального банка, внешняя политика государства, учет прошлых ошибок в проведении кредитно-денежной политики, кредитоспособность предприятий. Рассмотрим более подробно каждый из факторов влияния.

Важнейшим из них является макроэкономическое состояние в стране. Серьезной проблемой макроэкономической нестабильности являются колебание уровня цен на активы, а также границ инвестирования и кредитования. Это касается как промышленно-развитых, так и развивающихся стран. Последствиями этих колебаний являются финансовые кризисы, которые выводят из равновесия макроэкономику страны.

Следующим фактором, влияющим на денежно-кредитную политику, являются внешнеэкономические факторы. Они, в первую очередь, связаны с нестабильностью мировых цен на топливно-энергетические ресурсы, которые являются основой российского экспорта. Существенное снижение этих цен влечет за собой сокращение сальдо торгового баланса и уменьшение притока иностранной валюты[3].

В прошлом, когда довольно высокие цены на товары российского экспорта, в частности нефтегазового комплекса, были одним из ключевых факторов, определяющих валютный курс, Банк России был противником излишнего укрепления рубля. Таким образом, путем вмешательства во внутренний валютный рынок, произошли изменения торговых условий, что привело к дисбалансу между спросом и предложением, падению рубля. Соответственно, снизилась роль Банка России на валютном рынке.

Осуществление денежно-кредитной политики не должно противоречить с поставленными задачами социально-экономического развития страны. В основном, государство сталкивается с выбором между целями экономического развития и денежно-кредитной политикой либо в условиях кризиса, либо в связи с другими социальными изменениями. Исходя из этого, появляются ограничения при проведении денежно-кредитной политики. Необходимость повышения уровня жизни населения, проведение структурных изменений в экономике страны – все это обусловило государство к нахождению компромисса между распределением ресурсов. Кроме того, требуются средства для погашения внешнего долга и функционирования оборонно-промышленного комплекса. Значительное регулирование цен и тарифов на индекс потребительских цен снижает эффективность использования показателей денежной массы в качестве промежуточного ориентира денежно-кредитной политики.

К внутренним факторам влияния на денежно-кредитную политику

относятся принципы бюджетной политики, т. е. формирования государственного бюджета, и степень общественного доверия к центральному банку, так как именно он является ответственным за ее проведение. К принципам формирования бюджета страны относятся планирование и утверждение федерального бюджета на трехлетний период в форме закона; распределение доходов с определением размера нефтегазового трансферта, направляемого на расходы федерального бюджета и в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния[4].

Кризис общественного доверия вынуждает центральный банк проводить политику, направленную на ужесточение условий и ограничение объема кредитных операций, называемой «политикой дорогих денег». Это подразумевает и изменение процентной ставки. Если эти изменения являются резкими, то общественность может обвинить банк в непоследовательной кредитно-денежной политике и приписать ошибки в прогнозах развития экономики. Это приведет к потере клиентов банка, следовательно, снизится эффективность денежно-кредитной политики.

Подводя итог, можно сказать о том, что корректировки, вносимые центральным банком в процентную политику, должны быть нечастыми, своевременными и основанными на полной достоверной информации.

Использованные источники:

1. Дановский С.Л. Дановский С.Л. Социальная и психологическая характеристика последствий денежно-кредитной политики // Социол. исслед. 2012 г.
2. Сорокоумова Ю.М. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕДИНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА 2014 ГОД И ПЕРИОД 2015–2016 ГОДОВ // ЭКО – 2014 г.
3. Ершов М. Банковская система и развитие российской экономики // МЭиМО. – 2014 г.
4. Степин Е.И. Механизмы воздействия денежно-кредитной политике в России. // Экономика-2012 г.

Кожухов Д.М.
студент 1 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Кулай С.В.
преподаватель
кафедра экономики у управления
КузГТУ филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск

О КОРРУПЦИИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье приведены примеры фактов коррупции в Кемеровской области, перечислены мероприятия органов власти по ужесточению законодательства, выявлены основные причины коррупции.

Ключевые слов: пример коррупции в Кемеровской области, взятка, коррупционное нарушение, причины коррупции.

The article gives examples of corruption in the Kemerovo region , the event listed authorities to tighten legislation , identified the main causes of corruption .

Key words : the case of corruption in the Kemerovo region , bribery , corruption offense, the causes of corruption.

Исследователи не раз проводили замеры уровня коррупции в российских регионах, и всякий раз Кемеровская область находилась внизу рейтинговых списков, т. е., по экспертным оценкам - вполне благоприятная ситуация по сравнению, например, с Москвой, Ставропольем или с Краснодарским краем. Первый замер проводился в 2000 г., когда Аман Тулеев только начал реализацию своей политической и управленческой стратегии.

Кампания по борьбе с коррупцией во власти в Кузбассе началась в 2010 г. Первоначально на махинациях ловили глав местных администраций и их замов. Но на сегодняшний день из 13 снятых за коррупцию мэров реальный срок получил только один. Видимо, эта безнаказанность пускает корни всё глубже, охватывая нижние ступеньки чиновничьей пирамиды.

А за 2015 год в Кузбассе выявили более пяти тысяч коррупционных нарушений, что превысило итоги 2014 года на 48% .

В пресс-службе прокуратуры области сообщили, что наиболее подверженными коррупции являются образовательные и правоохранительные сферы. Среди распространенных нарушений – является злоупотребление должностными полномочиями, взяточничество, сокрытие сведений о доходах и имуществе, хищение бюджетных средств. По требованию прокуроров к ответственности были привлечены более 400 должностных лиц, 35 юридических лиц и кадровых работников.

Так в первом квартале текущего года в кузбасские суды было направлено 67 уголовных дел коррупционной направленности, по ряду из них уже вынесены приговоры. Например, на днях виновным в получении взяток и служебном подлоге был признан бывший преподаватель кафедры информационных систем и управления Новокузнецкого филиала КемГУ, «заработавший» таким образом 71500 руб. Суд приговорил его к штрафу в размере 1,5 млн руб.

Другой пример: начальница отдела автоматизации была поймана на махинациях - переводила деньги на счета вымышленным людям . Но до того момента когда её поймали, ей удалось перевести 400 тыс. бюджетных рублей на счета вымышленных людей. Деньги были ввернуты в казну, работницу уволили, а материалы проверки передали следователям.

За превышения своих полномочий был задержан мер Калтана. Как сообщили в следственном комитете РФ, «подозреваемый издал распоряжение, в соответствии с которым комитет по управлению муниципальным имуществом города Калтан без проведения обязательного

конкурса передал в аренду одной из коммерческих организаций тепло-сетевой комплекс». «Кроме этого, данная организация неправомочно получила компенсацию за услуги населению по теплоснабжению», - сообщили представители прокуратуры.

Например, уголовное дело в отношении главного государственного инспектора Межрегионального отдела по надзору за подъёмными сооружениями Южно-Сибирского управления Ростехнадзора и главного инженера ООО «Запсибэлектрострой». Как выяснилось, чиновники получали проценты после оценки результатов оперативного эксперимента, в ходе которого получены достаточные данные, указывающие на наличие признаков преступления в действиях граждан. В данном случае речь идет о том, что, благодаря кузбасским коррупционерам, взяткодатель получил сразу семь удостоверений на право обслуживания объектов Ростехнадзора.

Как сообщили в пресс-службе СКП, в результате незаконных действий подозреваемых местный бюджет недополучил 26,1 млн рублей, причем из них 12 млн рублей утрачены безвозвратно, поскольку не могут быть взысканы в судебном порядке из-за истечения срока исковой давности. Фактически, ряд юридических и физических лиц с дозволения чиновников получали прибыль, пользуясь землей безвозмездно. Сейчас по данному факту уголовное дело по ч. 1 ст. 293 УК РФ (халатность).

В Кемеровской области предлагают бороться с коррупцией при помощи гласности. Об этом было заявлено на заседании экспертного совета по противодействию коррупции и недобросовестности при осуществлении гражданских прав.

В апреле 2010 года был подписан указ президента РФ о Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010-2011 годы. Национальный план противодействия коррупции должен обновляться каждые два года (в настоящее время действует Национальный план противодействия коррупции на 2014-2015 годы).

4 декабря 2012 года президент РФ Владимир Путин утвердил поправки в закон «О правительстве РФ». Согласно поправкам, вступившим в силу 1 января 2013 года, член правительства Российской Федерации обязан представлять сведения о своих расходах, а также о расходах своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей по каждой сделке по приобретению земельного участка, другого объекта недвижимости, транспортного средства, ценных бумаг, акций, при условии, если сумма сделки превышает общий доход члена правительства РФ и его супруги (супруга) за три последних года, предшествующих совершению сделки. Также члены правительства стали обязаны отчитываться об источниках получения средств, за счет которых была заключена сделка.7 мая 2013 года президент РФ подписал закон, запрещающий членам правительства иметь иностранные счета и ценные бумаги в банках за рубежом. Закон также касается судей, депутатов,

сенаторов, военнослужащих, следователей, прокуроров, сотрудников МВД, таможенных и налоговых органов, внебюджетных фондов, аудиторов Счетной палаты, глав городских округов и муниципальных районов. Кроме того, запрет распространяется на претендентов на выборные посты, а также на супругов и несовершеннолетних детей всех вышеперечисленных лиц. В отношении иностранной недвижимости действует правило безусловного декларирования, то есть чиновникам и депутатам разрешается ее иметь, но они должны раскрыть источник средств на ее приобретение.

Таких негативных примеров в Кемеровской области множество, однако, общество должно понимать, что такие случаи ставят под серьезную угрозу экономическую безопасность региона и страны в целом.

Подводя итог, можно выделить основные причины высокой коррупции в нашей стране: двусмысленные законы; незнания простыми лицами закона, которое позволяет должностным лицам произвольно препятствовать осуществлению бюрократических процедур или завышать надлежащие выплаты; профессиональная не компетентность бюрократии; отсутствие сформированных механизмов взаимодействия органов власти.

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции»
2. Информационно-аналитический портал Нефть России http://www.oilru.com/news/366151/
3. Самые быстрые новости России 2000-2016 http://www.newsru.com/
4. http://russianamerica.com/common/arc/story.php?id=845588&id_cat=2810
5. Румянцева Е. Е. Каков в совокупности и по его частям ущерб от коррупции — кто представит обществу самую верную методику его расчета?//Экспертная сеть по вопросам государственного управления «Госбук» http://www.gosbook.ru/node/81444
6. Электронное периодическое издание «Ведомости» http://www.vedomosti.ru/politics/news/2013/04/27/zapret-chinovnikam-i-deputatam-imet-scheta-za-rubezhom-odobren-sovfedom

Комиссарова И.В.
старшая медицинская сестра ОПМО
ФГБУЗ ЦМСЧ-58 ФМБА России
Россия, г. Северодвинск

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ КЛИМАТОМ КОЛЛЕКТИВА

Статья посвящена изучению особенностей управления социально-психологическим климатом коллектива персонала в современном обществе.

Ключевые слова: коллектив, социально-психологический климат, персонал, управление.

The article studies the characteristics of management of social and

psychological climate of the collective staff in modern society.
Keywords: collective, socio-psychological climate, staff, management.

В условиях современной научно-технической революции постоянно растет интерес к явлению социально-психологического климата коллектива. Актуальность данной проблемы диктуется прежде всего возросшими требованиями к уровню психологической включенности индивида в его трудовую деятельность и усложнением психической жизнедеятельности людей, постоянным ростом их личностных притязаний. Совершенствование социально-психологического климата коллектива - это задача развертывания социального и психологического потенциала общества и личности, создания наиболее полнокровного образа жизни людей. Формирование благоприятного социально-психологического климата трудового коллектива является одним из важнейших условий борьбы за рост производительности труда и качество выпускаемой продукции. Вместе с тем, социально-психологический климат является показателем уровня социального развития коллектива и его психологических резервов, способных к более полной реализации. А это, в свою очередь, связано с перспективой возрастания социальных факторов в структуре производства, с совершенствованием как организации, так и условий труда. От уровня оптимальности социально-психологического климата каждого отдельного трудового коллектива во многом зависит и общая социально-политическая, идеологическая атмосфера общества, страны в целом.

Значимость социально-психологического климата определяется также тем, что он способен выступать в качестве фактора эффективности тех или иных социальных явлений и процессов, служить показателем как их состояния, так и их изменения под влиянием социального и научно-технического прогресса. Социально-психологический климат выступает также в качестве полифункционального показателя уровня психологической включенности человека в деятельность, меры психологической эффективности этой деятельности, уровня психического потенциала личности и коллектива, масштаба и глубины барьеров, лежащих на пути реализации психологических резервов коллектива.

Эффективность совместной деятельности во многом зависит от оптимальной реализации личностных и групповых возможностей. Благоприятная атмосфера в группе не только продуктивно влияет на результаты ее, но и перестраивает человека, формирует его новые возможности и проявляет потенциальные. В связи с этим возникает необходимость в оптимизации стиля межличностного взаимодействия.

Управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия, способного многократно повысить ее эффективность, а само понятие «управление персоналом» рассматривается в достаточно широком диапазоне: от экономико-статистического до философско-

психологического.

Система управления персоналом обеспечивает непрерывное совершенствование методов работы с кадрами и использованием достижений отечественной и зарубежной науки и наилучшего производственного опыта.

Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы, методы и формы воздействия на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их.

Успех работы предприятия обеспечивают работники, занятые на нем. Именно поэтому, современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства - персоналом предприятия.

Вполне естественно, что на каждом предприятии возникает необходимость в определении численности персонала, в эффективной системе подбора, найма и расстановки кадров, в обеспечении их занятости с учетом интересов производства и самого работника, в системе вознаграждения за труд по его результатам, продвижения работников, системе трудовой мотивации, в учете индивидуальных проблем работников, улучшении их бытовых условий и отдыха и т.д.

Деятельность трудового коллектива должна быть направлена на планомерное достижение социально-экономической цели, заключающейся в получении высоких конечных результатов при минимизации затрат всех ресурсов, создании благоприятного морально-психологического климата, стимулов и условий труда, определяющих его высокую привлекательность и удовлетворенность им всех членов коллектива.

На результативность деятельности предприятия, конечно, определяющее влияние продолжает оказывать экономический аспект в управлении персоналом.

В процессе трудовой деятельности люди взаимодействует, образуя социальные отношения. Наиболее важными являются отношения человека к человеку и отношения человека к труду. Внешнее проявление отношения человека к труду проявляется в его трудовом поведении. В свою очередь характер трудового поведения работника и его отношения к труду определяет множество взаимосвязанных факторов, изменяя которые можно влиять на трудовое поведение индивида, а, следовательно, и на качество работы.

Таким образом, все более управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни организации, способной многократно повысить её эффективность, а само понятие "управление персоналом" рассматривается в достаточно широком диапазоне: от экономико-статистического до философско-психологического.

Одного осознания возможности решения проблемы недостаточно, чтобы она была решена, в самом деле. Необходимо ещё и знание о том, как это сделать, умелое(практическое овладение соответствующими навыками) и уместное(адекватность используемого метода ситуации в организации) использование соответствующих технологий и методов управления персоналом.

Использованные источники:

1. Боровиков Н.В. Климат организации. // Управление персоналом -2011 .- №3.– с.4-6.
2. Васильева А.С. Психологические особенности преподавания экономических дисциплин в ВУЗах // Потенциал современной науки. - 2016 - №4 – с.136-139.
3. Петрова Т. Ю. Особенности влияния социально-психологического климата в педагогическом коллективе на организацию образовательного процесса. //Научный аспект.– 2012 –№ 4 - с.74-78

Константинова Ю.Н.
ст. преподаватель
кафедра Управления
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В условиях постоянного изменения внешней среды, которые требуют действенной корректировки региональной политики и изыскания новых способов и методов регионального управления, происходит социально-экономическое развитие регионов.

Территориальный маркетинг (ТМ) − это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также тех внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория[1].

Являясь самостоятельным видом маркетинга, ТМ позволяет определить роль и задачи органов власти для создания условий устойчивого развития места засчет того, что в условиях конкурентной среды, происходит максимальное удовлетворение потребностей жителей и организаций этой территории. ТМ ориентирован не только на создание условий для адаптации к изменениям внешней среды, но и для эффективного использования внутреннего потенциала территории.

ТМ представляет собой методы, инструменты, действия, которые обеспечивают успешную продажу территории (например, конкретные характеристики места – его расположение, имеющиеся ресурсы, памятники архитектуры, т.е. все то, что способно сделать место более привлекательным для посещения, проживания или организации бизнеса). ТМ направлен на

создание, изменение или повышение имиджа территории, увеличение количества инвестиций, увеличение числа участия в различного рода программах (региональных, федеральных и т.д.).

К субъектам ТМ относятся органы власти, комерческие и некоммерческие организации. На сегодняшний день ТМ широко используется на практике, в данной работе рассмотрены возможности его применения в Ростовской области.

В 2007 году в Ростовской области была разработана «Стратегия социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года» (далее «Стратегия»), которая подверглась изменению в 2011 г., т.к. произошли изменения социально-экономического положения в России и мире в целом. Вследствие мирового финансово-экономического кризиса, который повлек изменения в денежно-кредитной и бюджетной политике, в конъюнктуре рынка специализации Ростовской области, в сфере занятости и доходов населения, заставили внести необходимые коррективы в действующую стратегию долгосрочного социально-экономического развития региона. Также, внесение изменений и дополнений в «Стратегию» было вызвано потребностью её согласования со Стратегией социально-экономического развития ЮФО на период до 2020 года[2]. Данный документ позволяет обеспечить управление долгосрочным развитием региона, направленный на эффективное использование ресурсов и рыночного потенциала региона с той целью, чтобы обеспечить достойное обеспечение и повышение уровня жизни населения области.

Анализируя внутреннюю среду области можно выделить проблемы развития и ее потенциал.

К основным проблемам области следует отнести:

- административная поддержка инвестора имеет недостаточный уровень;
- при прохождении административных процедур можно столкнуться к определенными сложностями;
- информация о доступных инвестиционных площадках и тенденциях развития отраслей не качественная;
- обеспечение рабочей силой по отраслям и уровню квалификации носит неравномерный характер;
- системы коммунального хозяйства сильно изношены;
- учреждения культуры, спорта и досуга имеют слаборазвитую сеть;
- отсутствует должным образом работающая система побудительных механизмов.

К потенциалу развития области следует отнести:

- географическое и геополитическое положение (граничит с экономически развитыми регионами РФ и Украины – Донбасс, Краснодарский, Ставропольский края и т.д.), развитость транспортной инфраструктуры (транспортно-распределительный узел);

- крупная городская агломерация, проявляющаяся в численности населения, которая по оценкам составляет от 1,8 до 3 млн. чел., а также административный статус территории;

- уровень демографического потенциала - численность населения области на 01.01.2016 г. составляла 4236,0 тыс. чел.

- высокий уровень и качество урбанизации территории – большинство городов области – это полифункциональные города, однако есть небольшие индустриальные центры, удаленные от Ростова (основного центра развития), которые находятся в тяжелом состоянии, например Гуково, Новошахтинск, Миллерово, Зерноград и т.д.;

- развитость образовательных и научных учреждений, которые позволяют обеспечить развитие человеческих ресурсов на высоком уровне;

- природные ресурсы Ростовской области достаточно разнообразны и пригодны для сельского хозяйства;

- уровень диверсификации экономики находится на высоком уровне, который позволяет создать потенциал для надежности экономического развития, а также обеспечения соцгарантий;

- существенное конкурентное преимущество Ростовской области обеспечивается энергоизбыточностью региона.

Обеспечивая качественное муниципальное управление, положительный имидж территории, разработку и реализацию программ межтерриториального сотрудничества, активные действия общественных некоммерческих организаций, все это позволит внедрить ТМ.

Отсюда следует, что для создания предпосылок успешного социально-экономического развития области, необходимо обеспечить достижение высокой привлекательности территории относительно других МО, тем самым гарантировать привлечение ресурсов в область. ТМ не допускает того, чтобы органы власти слепо следовали за потребителем, а напротив, ТМ используется как инструмент, позволяющий формирование спроса, определение привлекательных сегментов развития, определения основных деловых и функциональных стратегий. ТМ в силах стать хорошим толчком для того, чтобы объединить различные субъекты ТМ для совместного достижения повышения уровня жизни, создания условий устойчивого социально-экономического развития территории.

Использованные источники:

1. Панкрухин А. П. Муниципальное управление: маркетинг территорий. - М.: Логос, 20с.

2. http://www.donland.ru/ Официальный портал Правительства Ростовской области.

Корнилова А.Е.
студент 1 курса
специальность “Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности”
Кулай С.В.
преподаватель
кафедра экономики и управления
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск

ИНВЕСТИЦИИ В УГОЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КУЗБАССА

В данной статье рассматривается вопрос целесообразности инвестирования в угольную промышленность Кузбасса. Любое долгосрочное вложение средств, которые требует тщательного анализа эффективности и разработку инвестиционной стратегии, что и предложено ниже.

Ключевые слова: инвестиции, уголь, промышленность.

This article discusses the advisability of investing in the coal industry of Kuzbass. Any long-term investment that requires careful analysis of the effectiveness and development of the investment strategy as suggested below.

Key words: investments, coal, industry.

Кузбасс является лидером по степени освоения запасов угля. Инвестиции в предприятия данного региона выгодны, ведь угольные запасы велики, и добыча угля ведется в больших объемах. Предприятия Кемеровской области обеспечивают «черным золотом» не только свой регион и страну, но и страны за рубежом.

Исследование инвестиционных перспектив развития угольной промышленности Кемеровской области актуальны в свете принятых решений по модернизации и внедрению инноваций в промышленных секторах РФ. В России на федеральном уровне Кузбасс является главным угольным бассейном- на его долю приходится 56 % общего объёма российской добычи угля, в том числе 80 % особо ценных коксующихся марок. Этот уголь обладает уникальными показателями, значительно превосходящим по характеристикам угли, которые добывают в других регионах. В Кузбассе также наблюдается устойчивый рост среднемесячной производительности труда по рабочей добыче угля.[6]

По запасам угля, пригодным для добычи открытым способом, Кемеровская область занимает второе место после Канско-Ачинского бассейна, а по степени освоения — первое. В настоящее время Кузнецкий бассейн — это основной поставщик угля практически во все регионы России и за рубеж. На данный момент возможности существующих угольных предприятий позволяют удовлетворить все внутренние потребности страны. Поэтому весь прирост добычи угля в последние годы направлялся на экспорт.

В рамках энергетической стратегии, рассчитанной до 2035 г, создана долгосрочная программа развития угольной промышленности. В рамках этой программы была утверждена стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года. В соответствии со стратегией привлечения инвестиций в Кемеровскую область до 2035 года утверждена Госпрограмма Кемеровской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса» на 2014-2016 годы. На сегодняшний день создана законодательная и нормативная база для осуществления поставленных задач инновационного развития области с целью увеличения ее экономической конкурентоспособности.[1]

Следует обратить внимание, что все инновации будут внедряться с учётом обеспечения безопасности шахтёрского труда и высокой степени экологической защиты региона. Ведь особую опасность при угледобыче представляют взрывы газа метана, который выделяется во время подземных работ из угольных пластов.

Необходимые темпы роста для результатов регионального производства не будут достигнуты без широкого использования достижений науки и создания инновационной среды для решения накопившихся серьёзных проблем угольной промышленности Кузбасса. Инновационные проекты, осуществляющиеся на данном этапе в угольной промышленности Кузбасса, могут обеспечить существенное повышение производительности труда в отрасли. [5]

В Кузбассе уже началось строительство первого в России завода по производству синтетического моторного топлива из углей Серафимовского месторождения. Реализация инновационных проектов в большинстве компаний по добыче и переработке угля в России позволяет повысить не менее чем в 2-3 раза производительность труда и предполагает значительное снижение уровня производственного травматизма на 40-60% [2].

Объем инвестиций, которые вкладываются в угольную отрасль Кузбасса (по мировым стандартам) недостаточен даже для массового обновления основных фондов, не говоря уже о требованиях «экологической модернизации», хотя в 2016 г. согласно экономическим прогнозам он должен достигнуть 92 млрд руб.

Последние новости в мировой экономике и политике не могли не отразиться на угольном рынке. Однако, несмотря на внешние обстоятельства и санкции, которыми пригрозили России, объёмы по добыче угля растёт, и отрасль продолжает медленно, но стабильно развиваться. На фоне непостоянных, колеблющихся цен на нефть, на мировых рынках, именно уголь стабилизирует ситуацию в энергетике многих стран.

Угольная отрасль Кузбасса прошла успешно реструктуризацию, вышла на рентабельный уровень работы. За последние 15 лет инвестиции в угольную промышленность региона достигли рекордного объёма и составили 623 млрд. рублей. Построено 83 новых и современных предприятий по добыче и

переработке угля. [4]

Так, например, 18 ноября 2015 года бригада участка №4 шахты «Комсомолец» ОАО «СУЭК-Кузбасс» добыла с начала года двухмиллионную тонну угля. Такой результат был, достигнут впервые за всю, не маленькую, 82-летнюю историю предприятия. В этот же знаменательный день коллектив обогатительной фабрики шахты «Комсомолец» досрочно выполнил годовой производственный план 2 247 тысяч тонн.

Достичь таких высоких результатов предприятию удалось с помощью реализации масштабных инвестиционных проектов в рамках долгосрочной стратегической программы СУЭК по развитию предприятий СУЭК-Кузбасс, утверждённой советом директоров под руководством Андрея Мельниченко.

В частности, только за последние три года в развитие обогатительной фабрики шахты «Комсомолец» вложено более 750 миллионов рублей. Было приобретено новое оборудование, построены дополнительные здания и галереи. Технологический цикл теперь осуществляется с замкнутой водно-шламовой схемой, что позволяет избежать воздействия на окружающую среду за счёт отказа от сброса шламовых вод. [3]

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что инвестиции в угольную отрасль Кузбасса выгодны. Уголь этого региона снабжает не только свою область, но и страны за рубежом. На предприятиях внедряются новые технологии, модернизируется и обновляется оборудование, что позволяет добывать больше угля за меньшее количество времени. «Нам нужны прорывные проекты в угольной отрасли. Это фундамент нашей кузбасской экономики, залог стабильности региона, наше достойное будущее. В мире кризис, но нам просто никак нельзя терять занятые за 15 лет ниши на мировом рынке. Сегодня Кузбасс стал настоящим полигоном для внедрения и испытания мировых суперсовременных технологий в угольной отрасли» – подчеркнул губернатор Кемеровской области А. Тулеев.

Использованные источники:

1. Ежемесячный научно-технический и производственно-экономический журнал Уголь 5-2008 (дата обращения 21.06.2016)
2. Статья “Инновации как фактор конкурентоспособности угледобывающего предприятия” http://vestnik.kemsu.ru/Content/journals/201211/279-284%20Sapozhnikova.pdf (дата обращения 21.06.2016)
3. Статья “Шахта «Комсомолец» СУЭК-Кузбасс достигла рекордного показателя добычи в своей истории”http://www.metcoal.ru/news.asp?action=item&id=19325 (дата обращения 21.06.2016)
4. Статья “Характер шахтёрского Кузбасса” http://rg.ru/2015/03/02/kuzbass.html (дата обращения 21.06.2016)
5. Статья “Развитие международного сотрудничества как фактор повышения эффективности угольной промышленности Кузбасса” http://science.kuzstu.ru/wp-

content/Events/Conference/RM/2015/RM15/pages/Articles/IEU/6/6.pdf (дата обращения 21.06.2016)
6. Статья “Крупнейшие месторождения угля в России, самые значимые для экономики страны бассейны” http://greenologia.ru/eko-problemy/dobycha-uglya/mestorozhdeniya-uglya-v-rossii.html (дата обращения 21.06.2016)

Косова М.Г.
студент гр. 05001421
НИУ «БелГУ»
Усманов Д.И., с.н.с, к.э.н.
научный руководитель
Россия, г. Белгород

ТОРГОВЛЯ НА АУКЦИОНАХ

Актуален ли способ продажи товаров с помощью аукциона? Организация и проведение продажи товаров через аукцион является достаточно признанной и востребованной схемой во всем мире торговли и бизнеса. Данная форма рыночных отношений занимает особое место в их системе и характеризуется своими определенными особенностями.

Понятие «аукцион» представляет собой специально организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями[4]. Коммерческий смысл аукционного торга в том, чтобы, используя прямую конкуренцию аукционеров в месте продажи, добиться роста цены товара и получить тем самым максимальную прибыль[1].В дореформенный период России развитие как теории так и практики аукционов не привлекало внимание экономистов. Однако, в 90-е годы их заинтересовал данный вопрос. Аукционы обеспечивали население товарами народного потребления, мебелью и строительными материалами для строительства и ремонта жилья, дач, садовых домиков, гаражей на законных основаниях. Суть таких рыночных отношений в современных условиях заключается в том, что аукционы реализуются преимущественно для продажи ограниченных товаров: пушнины, предметов антиквариата, художественных изделий, изделий из драгоценных металлов, лошадей, произведений искусства, книг и др.

Аукционы являются коммерческими организациями с соответствующим расположением помещений, оборудованием и квалифицированными специалистами[2]. Обычно аукционы проводятся организациями, которые специализируются на данной деятельности. Однако, также аукционы могут организовываться предприятиями, для которых торги не являются основным видом деятельности, но уставом предусмотрено право на их проведение. Такими организациями являются художественные салоны, галереи, музеи и т.д. Любой предоставленный товар проходит предварительную экспертизу. Данный процесс необходим для оценки

качества товара. После проведения экспертизы устанавливается начальная цена на товар. Установленная начальная цена может быть, как низкой так и высокой. При низкой начальной цене аукционист постепенно повышает ее, пока не будет достигнут наиболее высокий показатель. Высокая начальная цена же характеризуется тем, что аукционист изначально устанавливает цену товара на уровне, несколько превышающем ожидаемую цену продажи, а затем постепенно снижает цену лота, пока не получит предложение о покупке.

Понятно, что процесс проведения аукциона является достаточно уникальным. Он обладает своей системой проведения. Аукционные торги проводятся в специальном зале. Время данного мероприятия оглашается заранее. Реализация товаров оформляется контрактом. Продавец получает за продукты их начальную стоимость. Перед проведением торгов товары делят на лоты, затем лоты или их образцы выставляются для осмотра покупателями. Каждый лот имеет свой номер, под которым он участвует в торгах. После начала аукциона каждый покупатель может предлагать свою ставку. Понятие «шаг аукциона» характеризуется определенным интервалом, при котором покупатель может увеличивать ставку. Участник, предложивший лучшую ставку на момент окончания аукциона, при условии, что конечная цена не ниже «желаемой цены продавца», становится победителем аукциона. Поэтому, заключительная стадия аукциона – оформление аукционной сделки и сдача товара покупателю. Во время аукциона или на следующий день администрация аукциона вручает покупателю контракты на купленный товар, эти контракты подписываются покупателем и являются обязательными для него[3]. Несмотря на то, что на аукционах товар можно приобрести дешевле, чем в магазине и что встречаются редкие товары, которые трудно где-либо купить, аукционы обладают своими специфическими минусами. Например, во-первых, если вы предпочитаете определенность и уверенность, то вам не стоит принимать участие в торгах, потому что на аукционе гарантии отсутствуют. Во-вторых, если вы сделали свою ставку, вы уже не имеете возможности ее отменить. В-третьих, если вы предложили свой товар для аукциона, то вы не сможете вернуть товар и вернуть деньги уже после его приобретения. Также проблемой является то, что есть вероятность покупки на аукционе подделки. В случае если потребитель обнаружил подделку до истечения срока гарантии, не факт, что он получит назад свои собственные средства. Необходимо помнить, что для целью торга является конкретная сделка, т.е. главная цель – продать любым способом.

Так как мир развивается и развиваются технологии, то появилось такое понятие как «интернет-аукцион». Интернет-аукцион – аукцион, который проводится с помощью интернета. Отличием от обычных аукционов является то, что они проводятся дистанционно. Поэтому, них возможно участвовать, не находясь в конкретном месте, и делать ставки через сайт или программу. Самыми крупными в мире интернет-аукционами являются Ebay и Bidz.com. Аукцион Ebay популярен потому, что цены гораздо ниже, чем в любом

магазине, причем ассортимент поражает – от антиквариата до книг и предметов быта [5]. Интернет – аукцион Bidz.com – это аукцион, ассортиментом которого являются украшения и ювелирные изделия. Российскими интернет-аукционами являются: Молоток.ру, Аукубань.ру, Meshok.ru. Конечно, онлайн-аукционы являются очень удобным видом торговли. Но параллельно с их развитием развивается и мошенничество. Самым распространённым видом мошенничества является ситуация, когда продавец не отправил покупателю купленный товар. Мошенничество на аукционах является актуальной проблемой. Простейшим и удобным способом обмана для мошенников является создание ложных сайтов. Данный вид сайта создается на один день и существует на момент проведения аукциона. Накопив нужную сумму от сделок мошенники уничтожают сайт и он пропадает из Всемирной паутины. Чтобы не быть обманутым необходимо изучить все правила участия. Перед покупкой оценивать рейтинг продавца, читать отзывы о нем и проверять его верификацию. Владельцы интернет – аукциона должны быть открыты, сайт должен быть солидным и своевременно обновляться. Но, несмотря на существующие страхи участников сделки быть обманутыми, аукцион – это всегда развитие, будь то добросовестное проведение аукциона либо мошенничество. Ведь регресс – это же тоже развитие. Конечно, многие люди остаются обмануты мошенниками, но у каждого свой способ заработать.

Мнения людей об аукционах достаточно разнообразны. Кто – то не считает аукционы торговлей, другие же являются «фанатами» торговли этого вида. Некоторые совершенно не сталкивались с аукционными торгами. Но нужно же когда – то начинать. Тогда возникает вопрос – какой аукцион лучше? Касательно реальных аукционов: товар можно оценить самостоятельно в конкретном месте, в конкретное время перед покупкой; все ставки увеличиваются перед вами. Что касается онлайн – аукционов: открываются новые рынки сбыта; участие без посредников; получение интересных новых предложений.

Таким образом, аукционная торговля – это своеобразная коммерческая деятельность, которая имеет свои преимущества и недостатки. Но данный вид торговли актуален в 21 веке, несмотря на деятельность мошенников. На распространенность и актуальность аукционов влияет развитие электронной коммерции и интерес народа к редким и необычным вещам.

Использованные источники:

1. Абчук, В. А. Менеджмент / В.А. Абчук – СПб.: Издательство «Союз», 2002. – 463 с.
2. Белявцев, М.И Инфраструктура товарного рынка / М.И. Белявцев, Л.В. Шестопалова - М.: Центр учеб лет, 2005 - 416с.
3. Егоров, В.Ф. Организация торговли / В.Ф. Егоров — СПб.: Питер, 2006. — 352 стр.
4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л. Е.

Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.-318с.
5. http://www.vxzone.com

Красовская О.С.
аспирант 1 курса, ассистент
кафедра Управления
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Российская Федерация, г. Новосибирск

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются основные показатели эффективности мер государственной поддержки малого бизнеса, законодательно установленные на разных уровнях управления. Показано, что их расчет не всегда достоверно и объективно отражает изменения в результате реализации такой поддержки. Даны некоторые рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: эффективность, государственная политика, государственная поддержка, оценка эффективности, малый и средний бизнес.

Krasovskaya O.S.
Assistant of
Management Department,
NSUEM,
Novosibirsk, Russia

THE RESEARCH OF THE CONCEPT OF "EFFECTIVENESS" IN RELATION TO THE STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

The article discusses the key indicators of the state support effectiveness of small business, established at the different levels of management. It is shown that their calculation is not always reliably and objectively reflects the changes resulting from the implementation of such support. Provides some recommendations for improvement.

Keywords: efficiency, public policy, state support, effectiveness assessment, small and middle business.

О социально-экономическом значении малого и среднего бизнеса говорится достаточно много: представители власти различных уровней, владельцы бизнеса, а также руководители различных предпринимательских объединений нередко высказываются о том, насколько существенна роль этого сектора для экономики всей страны. В частности, с развитием и укреплением сферы МСБ связывается увеличение уровня занятости, объема налоговых поступлений в бюджет, производство более конкурентоспособной и инновационной продукции и т.д. Именно эти ожидания мотивируют

законодательную и исполнительную власть к разработке различных форм и видов государственной поддержки сферы малого и среднего бизнеса, а также к обеспечению и повышению уровня ее эффективности.

Обобщенно выделяют четыре формы государственной поддержки субъектов МСБ: финансовая, имущественная, консультационная и информационная.[3] В настоящее время существуют различные *институты*, администрирующие мероприятия в рамках государственной поддержки (комитеты, центры, фонды), разработан проект Стратегии развития МСБ до 2030 г., разработаны и реализуются специальные *программы поддержки*, в том числе на региональных и местных уровнях, иными словами, *законодательно* предусмотрено значительное разнообразие мероприятий и направлений господдержки малого и среднего бизнеса. Однако, учитывая множество препятствий в деятельности МСБ, остающихся не преодолимыми, (например, труднодоступность финансовых ресурсов, низкая информационная осведомленность о существующих формах поддержки и т.д.), целесообразно задаться вопросом, насколько эффективно *реализуются* эти мероприятия.

Начнем с того, какими критериями сами разработчики программ поддержки МСБ оценивают успех мероприятий, реализуемых в рамках этих программ (Таблица 1). Слово «успех» употреблено осознанно, поскольку понятие «эффективность» в нормативных документах не встречается, а результативность мероприятий поддержки оценивается «ключевыми»[4] и «целевыми индикаторами»[1, 2]. Установленные показатели имеют количественное выражение и, прежде всего, связаны *с увеличением числа* субъектов малого и среднего бизнеса, а также с *увеличением численности занятых* на предприятиях МСБ. Достижение этих показателей позволяет (в некоторой мере) делать вывод об усилении *социальной* роли малого и среднего бизнеса, что, как было сказано выше, является одной из задач политики государства в сфере МСБ. С *увеличением оборота* малых и средних предприятий и их *доли в государственных закупках* связывается решение задачи по укреплению *экономической* роли МСБ, в частности, – рост налоговых платежей и увеличение объема производимой (или продаваемой) продукции. Таким образом, можно сделать вывод о формальной результативности мер государственной поддержки сферы МСБ. Однако следует помнить, что с укреплением позиций субъектов малого и среднего бизнеса связываются и качественные изменения, а именно: укрепление конкурентоспособности и инновационной составляющей российской экономики. Из системы индикаторов, которыми оперируют органы власти, неочевидно, как оценивается результативность мер государственной поддержки в этом направлении. Вместе с тем отметим, что из количественных показателей следует также выделить те, достижение положительной динамики которых будет отражать в целом благоприятный эффект реализуемых мер поддержки, такими показателями, например, являются: доля

кредитов малым и средним предприятиям в общем кредитном портфеле юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также доля экспорта предприятий МСБ в общем объеме экспорта.

Таблица 1. Критерии оценки (индикаторы) результативности мероприятий в рамках государственной поддержки.

Уровень власти	Федеральный уровень	Региональный уровень (на примере Новосибирской области)	Местный уровень (на примере г. Новосибирска)
Документ, регламенти-рующий поддержку	Стратегия развития МСП до 2030 г.	Государственная программа НСО на 2012-2016 годы	Муниципальная программа развития МСП г. Новосибирска на 2015-2017 годы
Критерии (индикаторы)	– увеличение доли МСБ в ВВП; *– увеличение количества субъектов МСБ;* *– увеличение доли занятых на субъектах МСБ;*	– рост отгруженных товаров собственного производства; *– рост количества занятых на малых и средних предприятиях;* *– рост оборота малых и средних предприятий;*	– количество обращений в организации инфраструктуры поддержки - 21000 обращений; *– число субъектов МСП - 99333 единицы;* *– среднесписочная численность работников малых и средних предприятий - 268402 человека;* – доля закупок у субъектов малого бизнеса - 15%;
Критерии (индикаторы)	*– увеличение оборота МСП;* – увеличение оборота на одного работника; – увеличение доли обрабатывающей промышленности	– доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий от совокупного количества экономически активного населения.	– доля помещений муниципальных бизнес-инкубаторов, предоставленных в аренду субъектам малого бизнеса, - 90%

Кроме того, обратим еще раз внимание на то, что мы говорим о *результативности* мер поддержки, т.е. в целом – о наличии результата, значение которого можно определить следующим соотношением:

R = F / P, где R – результативность мероприятий в рамках

государственной поддержки, F – фактическое значение установленных показателей, P – плановое значение установленных показателей, при этом наилучшее значение указанного соотношения достигается в случае $R \geq 1$.

Однако *эффективность* подразумевает соотношение результата к затраченным на его достижение ресурсам[5], (в данном случае, – бюджетных средств). Думается, что при отождествлении этих понятий, оценка *действительной эффективности* мер государственной поддержки в сфере МСБ искажается: запланированный результат ее реализации (в виде положительной динамики установленных индикаторов) достигается практически всегда, но значимость, содержательность и оправданность этого результата в некоторых случаях не понятны, тем более, без соотнесения его с объемом использованных ресурсов. (Например, увеличение количества субъектов МСБ – весьма условный показатель, на практике не отражающий *реальный рост числа действующих* в сфере малого и среднего бизнеса предприятий в силу существенной искаженности данных, предоставляемых органами государственной статистики, например, множественностью зарегистрированных, но действующих организаций.)

Оценивать эффективность господдержки МСП следует также с позиции восприятия этой поддержки и информированности о ней субъектов малого и среднего бизнеса. Как показывают различные опросы48, уровень их осведомленности о существующих формах государственной поддержки крайне низок. Поскольку ассоциируются она в основном с обеспечением более легкого доступа к финансовым ресурсам, то имеются основания, во-первых, полагать, что о других формах поддержки представителям малого и среднего бизнеса неизвестно, а во-вторых, резюмировать, *что именно* является наиболее серьезным препятствием для развития МСП. С этой точки зрения, целесообразно считать эффективной ту форму государственной поддержки, реализация которой будет способствовать *качественным* изменениям условий хозяйственной деятельности субъектов МСП, прежде всего, по их же оценкам.

Наконец, рассмотрим эффективность государственной поддержки МСП с иной стороны: с позиции *фактической заинтересованности* субъектов поддержки – органов государственной (региональной, местной) власти – в качественной оценке их деятельности, в обеспечении действительной эффективности реализуемых ими мер поддержки. Такая постановка вопроса имеет существенное значение, поскольку при отсутствии подлинного интереса, убедительной мотивации, (определяемыми разными факторами, в том числе и персональной выгодой), к обеспечению эффективности и, тем более, к ее повышению, поиск причин ее отсутствия теряет всякий смысл. В то же время становится более понятным, почему указанные выше недостатки

[48]В частности, опрос представителей малого бизнеса, проведенный автором в январе 2016 г., а также исследования компании КПМГ по заказу Министерства экономического развития РФ.

в реализации господдержки (в частности, система критериев (индикаторов) ее оценки, а также низкая осведомленность о ней ее потенциальных получателей) не устраняются. Думается, что за всё время осуществления различных мероприятий в рамках государственной поддержки субъектов МСБ, (а это не менее десяти-двенадцати лет), было возможно выявить недостатки и внести коррективы в процесс реализации этих мероприятий. Масштабы нашей страны и трудности ее перехода к новой экономико-политической системе, с которыми всё еще связываются причины многих по-прежнему нерешенных задач, в том числе и в области поддержки бизнеса, не являются единственно возможным объяснением. Не менее серьезной причиной отсутствия прогрессивных изменений в системе государственной поддержки, в повышении ее эффективности, видится отсутствие лица (или круга лиц), непосредственно заинтересованного в таких изменениях. Вероятно, с точки зрения органов государственной власти, наиболее предпочтительным является развитие субъектов крупного бизнеса с государственным участием как наиболее «доходных» налогоплательщиков и наиболее поддающихся контролю участников экономических отношений. С этой точки зрения, становится понятным, почему, государственная поддержка МСП носит бессистемный и во многом декларативный характер. Вместе с тем отметим, что среди представителей органов высшей власти, вероятно, есть понимание важности указанного выше фактора, влияющего на эффективность реализации господдержки, поскольку одним из мероприятий, предусмотренных Стратегией развития, является совершенствование системы показателей и методологии оценки деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и муниципальных образований в сфере развития МСБ, в частности, оценивание действий должностных лиц и формирование национального рейтинга инвестиционного климата в регионах России[4].

Таким образом, государственная поддержка малого и среднего бизнеса законодательно представлена значительным разнообразием мер; определены показатели ее результативности, отождествляемой органами власти с эффективностью, что препятствует определению и оценке *реального, практического эффекта* от реализации этой поддержки.

Использованные источники:

1. Об утверждении долгосрочной целевой программы "Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2012 - 2016 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Новосибирской области от 19.08.2011 N 360-п. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении муниципальной программы «Развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства города Новосибирска» на 2015 - 2017 годы [Электронный ресурс]: Постановление Мэрии г. Новосибирска от 31.03.2015 г. №2592. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской

Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 г. Режим доступа: http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь. - М. - ИНФРА-М, 2011.

Кудряков С.А., доктор технических наук
заведующий кафедрой «Радиоэлектронных систем»
Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации
Россия, г. Санкт-Петербург

БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ПОДГОТОВКИ СОВРЕМЕННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Статья посвящена рассмотрению актуальных аспектов безопасности и эффективности развития личности и общества. В контексте обучения, профессиональной подготовки и реальной профессиональной деятельности безопасность рассматривается как междисциплинарная транспрофессиональная компетенция современных специалистов. Обосновывается необходимость создания целевой федеральной программы по обеспечению комплексной психологической безопасности жизнедеятельности, основной акцент которой должен быть направлен на человека, как субъекта деятельности.

Ключевые слова: *Безопасность, психологическая безопасность, социальная безопасность, конкурентоспособность, компетентность, профессиональная подготовка, транспрофессионализм, парапрофессионализм,*

The article is devoted to topical aspects of security and development of the individual and society. In the context of education, training and real professional activity, safety is an interdisciplinary transprofessional competence of modern specialists. The necessity of the Federal program on providing integrated life safety is stated, the main emphasis should be focused on the person as a subject of activity.

Keywords: Safety, psychological safety, social security, competitiveness, competence, training, transprofessional, paraprofessional.

Введение

В современных условиях мирового развития наблюдается возрастающая экономическая, культурная и политическая интеграция стран, получившая название глобализации. Реальностью становится особый этап межгосударственных взаимодействий, на котором перестраивается вся цивилизационная картина мира.

При этом между государствами обостряются противоречия, связанные с неравномерностью развития и разрывом в уровнях благосостояния. В этих условиях с одной стороны ценности и модели развития становятся предметом глобальной конкуренции, а с другой – возрастает уязвимость всех членов международного сообщества перед лицом новых вызовов и угроз [16].

Опыт преодоления экономического кризиса в условиях санкционных ограничений, введенных некоторыми странами в отношении Российской Федерации, наглядно продемонстрировал необходимость повышения уровня экономической самодостаточности страны для адекватного парирования возможного политического давления с чьей-либо стороны.

Россия, как одно из ведущих мировых государств не может оставаться в стороне от процессов мирового развития, но, к сожалению, приходится констатировать, что на сегодняшний день наша страна по многим параметрам (по данным World Economic Forum) уступает экономически развитым странам, что отражается на рейтинге глобальной конкурентоспособности страны, как показано на рис.1. [3]. Среди стран бывшего СССР Россия в 2015 году пропустила вперёд Эстонию (30 место), Литву (36), Латвию (44), Азербайджан (40) и Казахстан (42).

Рис.1. Рейтинг глобальной конкурентоспособности России

Улучшение показателя конкурентоспособности за последние годы, и особенно за последний год, сопровождавшийся активными антироссийскими санкциями, безусловно, радует, но при этом приходится констатировать, это позитивное движение во многом определилось переоценкой величины активов, а не реальным развитием экономики. В области высшего образования и профессиональной подготовки по результатам 2015 года мы занимаем 38 место, причем значимой позитивной динамики по этому показателю, к сожалению, не наблюдается. Более того по показателю качества математического и научного образования мы занимаем 58 место, по качеству образовательной системы мы занимаем в рейтинге 82 место из 140.

В то же время анализ основных тенденций развития экономически развитых стран показывает, что с конца XX в. наблюдается очевидный сдвиг в структуре цивилизационного капитала глобального рынка, состоящий в тенденции перехода от тотального доминирования физического капитала (то есть материальных активов) к возрастающему значению нематериальных активов. В связи с этим меняется роль человеческого капитала в таких сферах деятельности, как наука и образование, обеспечивающих воспроизводство, и расширенное производство интеллектуальных активов[12].

Актуальные задачи подготовки специалистов

Задача форсированного повышения эффективности экономики требует не только внедрения новейших промышленных технологий, но и подготовки принципиально нового класса специалистов-профессионалов [9,12,14].

В рамках этого процесса становится актуальным создание сложных, взаимодополняющих связей между реальным производством, наукой, образованием и управляющими структурами, как регионального, так и федерального уровня. Упрощенная схема этих взаимодействий представлена на рис.2.

Рис.2. Упрощенная схема инновационных взаимодействий.

Возникновение и развитие подобных межотраслевых объединений накладывает дополнительные требования на профессиональную подготовку специалистов, задействованных в реализации мульти-дисциплинарных и международных проектов. При этом все чаще возникает необходимость объединения в единую команду специалистов не только разной профессиональной направленности, но и принадлежащих к принципиально разным типам профессий.

Чтобы соответствовать современным требованиям специалисты всех профессий должны иметь знания, умения и навыки, предполагающие наличие готовности и способности воспроизводить, структурировать и интерпретировать разнородную информацию, действовать в стандартных и нештатных ситуациях, адаптируясь к изменяющимся условиям физической и социальной среды. При этом становится совершенно очевидным, что степень

взаимопроникновения профессиональных компетенций и навыков из одного типа профессии в другой усиливается, что позволяет говорить о необходимости формирования некоторых видов «надпрофессиональных» компетенций [10].

Компетентностный подход обновления содержания образования и профессиональной подготовки призван развить у учащихся компетенции на основе сочетания принципов практической направленности и теоретической фундаментальности, универсальности и индивидуальности [5,9,13].

Однако реалии современной действительности показывают снижение общего уровня подготовки выпускников средних школ и существенные изменения в социальной структуре мотивации к освоению будущей профессии затрудняют процесс профессиональной подготовки специалистов в профильных высших учебных заведениях, а недостаток материального обеспечения учебного процесса приводит к необходимости существенно увеличивать период адаптации молодых специалистов непосредственно в эксплуатирующих организациях.

Проблема складывающегося кадрового дефицита носит всеобщий и международный характер и особенно остро проявляется в высокотехнологичных отраслях экономики. В качестве примера можно привести развернутую в мировом сообществе дискуссию по проблеме NGAP (Новое поколение авиационных специалистов) в связи с письмом генерального секретаря ICAO (Международная организация гражданской авиации) от 06.06.14 и дополнения к нему AN 21/3-14/43 от 3-4.12.2014.

Сложность ситуации, по мнению ИКАО, состоит в том, что по словам генерального секретаря ИКАО «…в некоторых регионах 40 % кадрового состава аэропортов в следующие несколько лет выйдет на пенсию. В других регионах *следующее поколение не готово или не способно работать в аэропортах*…».

Ловушка «парапрофессионализма»

Новое поколение обучающихся, названное ICAO поколением «тысячелетних», имеет существенно иные мотивационные приоритеты, социальные установки и уровень базовой подготовки по сравнению с традиционным «романтическим образом» авиационной деятельности. Данное обстоятельство требует соответствующего пересмотра концепции профессиональной ориентации, профессионального отбора и профессиональной подготовки специалистов в современных условиях.

Кроме того, в основе применяемых в настоящее время образовательных технологий в явной или неявной форме используется так называемая модель «полного усвоения» [2], в соответствии с которой фиксированным параметром обучения является именно результат, а все другие параметры обучения могут меняться, подстраиваясь под достижение учащимися этого заданного результата. В результате система гарантирует достижение необходимого уровня практически всем обучающимся. Однако, исследования

последних лет [6] наличие феномена *неспособности к полному усвоению* вне зависимости от времени, предоставленного на обучения и интенсивности процесса обучения.

Переход к новым формам организации и самоорганизации совместной деятельности должен сопровождаться формированием нового типа профессионализма, который получил название транспрофессионализма, как умения связывать и организовывать представителей различных профессий для решения комплексных проблем с реализацией синергетического эффекта. Если расположить кластеры, характеризующие специалистов по двум парам критериев [12]: «универсальность – специализация» и «унификация - уникальность», как показано на рис. 3, то легко заметить, что на пути движения от специалистов массовых профессий к специалистам-транспрофессионалам имеется весьма опасная ловушка. Суть этой ловушки состоит в возможности подготовки парапрофессиональных специалистов (то есть, людей на самом деле не являющихся профессионалами).

Рис.3. "Ловушка" парапрофессионализма

Существенное увеличение возраста профессорско-преподавательского состава, занятого в подготовке квалифицированных кадров для отрасли, а также низкий уровень существующего материального обеспечения преподавателей снижают привлекательность преподавательской деятельности для молодежи и создают реальную угрозу недопустимого дефицита численности преподавательского корпуса. Попытки замещения обозначившегося дефицита преподавательского корпуса

компьютеризированными обучающими системами, к сожалению, не всегда приводят к ожидаемому результату.

Широкое развитие различного рода автоматизированных средств обеспечения и поддержки деятельности, компьютерных технологий с обилием шаблонов, реализованных алгоритмов обработки информации и принятия решения создают обманчивое впечатление об отсутствии необходимости глубокого изучения предметной области для их оптимального выбора и применения. Поверхностное ознакомление с подобными наукоемкими продуктами с пользовательским интерфейсом, сведенным к «одной кнопке» может создавать крайне вредную и опасную иллюзию доступности данного вида деятельности практически для любого человека. Понимание сути деятельности и логической структуры выполняемых действий в данном случае сводятся к знаниям названий программного продукта или технической системы, которая может автоматизировать решение стоящей перед специалистом задачи. Данная негативная ситуация особенно осложняется в том случае, если в процессе профессиональной подготовки рассматривались только унифицированные рабочие ситуации.

Расширение сферы осведомленности в данном случае приведет не к повышению компетентности, а к проявлению негативного явления парапрофессионализма.

Комплексирование методов, средств, способов мышления и деятельности под конкретную проблемную ситуацию, не имеющую стандартных вариантов решения, составляют специфику транспрофессиональной деятельности. При этом транспрофессионалу необходимо учитывать многообразные и весьма противоречивые интересы самых различных социальных групп и отдельных личностей, а также быть готовым брать на себя моральную ответственность за предлагаемые варианты решения и их реализацию.

Новизна этого подхода характеризуется не только необходимостью обеспечения быстрой адаптации специалиста к изменяющимся условиям профессионально-предметной области, но и активным вниманием к проблеме сохранения и развития социального, культурного и морального капитала общества.

Психологический дисбаланс и безопасность

По мере развития и совершенствования современных техногенных систем на фоне снижения доли физического труда наблюдается увеличение умственных и психических нагрузок, связанных с расширением сферы деятельности человека и увеличением количества перерабатываемой информации.

Механизмы психологических нарушений, вызванных нагрузками, превышающими индивидуальные границы адаптированности, затрагивают не только эмоциональные слои психики, но и влияют на когнитивные уровни, мировоззренческие установки и систему мотивации личности. Эти процессы

часто сопровождаются повышением личностной тревожности, напряженности и конфликтности и, следовательно, расширяют область негативных воздействий на других окружающих людей.

По оценкам европейских специалистов психологические проблемы являются актуальными примерно для одной трети трудящихся стран Европейского союза, и стоимость их решения составляет в среднем 3-4% валового национального дохода.

Тем не менее затраты на поддержание психологического комфорта и предотвращение негативных изменений психофизиологических свойств личности оказываются существенно меньше, чем затраты на ликвидацию последствий техногенных катастроф самого разного масштаба, происходящих по вине человека.

Публикуемые в открытом доступе данные по причинам чрезвычайных происшествий в России и за рубежом показывают значительное увеличение доли неблагоприятных событий, обусловленных человеческим фактором. При этом к числу причин возникающих аварий и катастроф часто относятся не только прямые ошибки в деятельности персонала, но и общая тенденция к пренебрежению установленными правилами и инструкциями, а также правовой нигилизм.

Статистика неумолимо показывает рост числа происшествий и аварий, происходящих по вине человека. Эти данные касаются не только России, они имеют общемировое значение. Так, например, открыто публикуемые данные по обрабатывающей промышленности развитых стран указывают в качестве причин аварий 22% случаев по вине операторов, 11% по причинам нарушения технологического процесса и 5 % из-за конструкторских ошибок. По данным авиационных перевозчиков причинами на воздушном транспорте в 50% случаев являются ошибки пилотов, в 7% случаев ошибки других членов экипажа. Весьма настораживающим является появление в официальной статистике причин аварий и катастроф такого фактора как саботаж. В промышленности доля этого фактора оценивается в 1%, а в авиации его оценки доходят до 9%. Причины, связанные с техническими неполадками явно отходят на второй план. На сегодняшний день самым слабым (с точки зрения функциональной надежности) становится именно человек. В совокупности человеческий фактор, как причина аварий и катастроф в некоторых исследованиях оценивается в 70-95%. Судя по всему, такая тенденция будет сохраняться в ближайшие годы [7].

К сожалению, доступ к сложной современной технике при существующем в настоящее время уровне психофизиологического контроля открыт как для людей с аддикциями, так и для представителей деструктивных организаций.

Психологический дисбаланс, то есть нарушение психологической гармонии, является одним из ведущих факторов аннигиляции человеческого капитала, то есть по сути безвозвратной потери главного ресурса страны, что

в экономическом выражении соответствует потерям более 13% ВВП ежегодно [4, с.21-27]. К сожалению, в современном общественном сознании укрепились искаженные стереотипы моделей построения взаимоотношений человека с окружающим миром. Вопросы психологической экологии и психологического комфорта на производстве и в быту чаще всего оказываются вне какого-либо серьезного рассмотрения.

Хронический когнитивный диссонанс, помимо прочего порожденный процессами глобализации и усугубления экономического кризиса, приводит к возрастанию угрозы межнациональной и межконфессиональной напряженности и агрессивности в обществе.

Многие искаженные и деструктивные стереотипы восприятия действительности внедряются в сознание человека преднамеренно. Либо из стремления к экономической выгоде, либо для втягивания его разнообразные политические игры. Умелое манипулирование информационными трендами, культивация сомнительных привычек и способов поведения сочетается с «раскачкой» общества и может привести к массовым беспорядкам и даже революциям, как это недавно наблюдалось в ряде арабских стран.

Информационные потоки интернет сегодня являются практически бесконтрольными и представляют серьезную опасность для детей и молодежи

Обнаружение запуска спланированных информационных трендов и своевременное оповещение об этом самых широких слоев населения является одной из важнейших задач обеспечения безопасности общества [8].

Психологически напряженная атмосфера в семье, быту и на производстве, неконтролируемый негативный информационный поток от средств массовой информации приводит к значительному ухудшению состояния здоровья населения, выражающемуся в росте числа психосоматических заболеваний, неврозов, депрессий и психических отклонений, приводящих даже к попыткам суицида. Попадая из нездоровой семейной атмосферы на производство, в большинстве случаев человек не способен к мобилизации всех своих сил для разрешения нештатных ситуаций, что особенно опасно в условиях быстроменяющейся летной обстановки. Поэтому задача правильного формирования мировоззренческих концепций и соответствующих им стереотипов поведения не только на рабочем месте, но и в семье, безусловно, является стратегическим приоритетным направлением развития системы психологической безопасности [8,9].

Человек – субъект деятельности и объект комплексной системы безопасности

При создании большинства современных систем обеспечения безопасности внимание акцентируется на оснащении объектов защиты техническими средствами обеспечения безопасности и инструментальными средствами контроля функционирования средств жизнеобеспечения.

Так, например, в официальной государственной концепции комплексной системы обеспечения безопасности жизнедеятельности

предполагается «…предотвращение кризисных ситуаций путем оснащения объектов защиты техническими средствами обеспечения безопасности и инструментальными средствами контроля функционирования средств (систем) жизнеобеспечения…» и указывается на «необходимость эффективного мониторинга текущей обстановки и предоставления информации для действий территориальных федеральных органов исполнительной власти» [1].

Человек одновременно является и центральным объектом любой системы жизнеобеспечения, и субъектом любой социальной деятельности, от действий которого в конечном итоге зависит как личностная, так и общественная безопасность. Поэтому совершенно естественной представляется необходимость распространения методов и средств контроля состояния технических систем, предотвращения негативных ситуаций и минимизации неблагоприятных последствий от их возникновения и воздействия на самого человека.

Для реализации безаварийной работы в особо ответственных отраслях необходимо выполнение нескольких важных условий, включающих в себя, предварительную профессиональную ориентацию и профессиональный отбор. При этом профессиональный отбор следует рассматривать не только как способ, позволяющий допускать к ответственной работе людей, прошедших медицинский контроль и не имеющих противопоказаний к конкретной работе, но и как соответствующее тестирование психофизиологических свойств в условиях близких к реальной работе [11, с.184-190].

Наиболее ярко историческое развитие взглядов на процесс обеспечения безопасности можно проследить на примере этапов, выделяемых Международной организацией гражданской авиации (ICAO) [15, с.2-1].

Техническая эра - с начала 1900-х по конец 1960-х годов. Авиация стала отраслью массовых перевозок, в которой случаи нарушения в системе обеспечения безопасности полетов были первоначально обусловлены техническими причинами и отказами оборудования. Меры по обеспечению безопасности полетов были вполне обоснованно сконцентрированы на расследовании и совершенствовании технических факторов. К 1950-м годам благодаря техническим усовершенствованиям произошло постепенное снижение частоты авиационных происшествий, а деятельность по обеспечению безопасности полетов распространилась на нормотворчество и надзор.

Эра человеческих факторов - с начала 1970-х до середины 1990-х годов. В начале 1970-х годов частота авиационных происшествий значительно снизилась благодаря важнейшим техническим достижениям и дальнейшему усовершенствованию правил о безопасности полетов. Авиация стала более безопасным видом транспорта, а акцент в обеспечении безопасности полетов переместился на деятельность человека и человеческие факторы, включая

вопросы взаимодействия "человек - машина". Это привело к необходимости иметь информацию о безопасности полетов, касающуюся тем, ранее не рассматривавшихся при расследовании авиационных происшествий. Тем не менее, несмотря на масштабные вложения ресурсов в мероприятия по ослаблению факторов ошибок, человеческий фактор продолжал оставаться одной из главных постоянно повторяющихся причин авиационных происшествий. Оборотной стороной усилий по всестороннему изучению человеческого фактора явилось то, что в фокусе внимания был индивидуум, а эксплуатационному и организационному контексту, в котором индивидуумы выполняли свои задачи, уделялось мало внимания. Только в начале 1990-х годов впервые было признано, что индивидуумы работают в сложных эксплуатационных условиях, включающих многочисленные факторы, влияющие на поведение человека.

Организационная эра - с середины 1990-х по настоящее время. В период "организационной эры" безопасность полетов стала рассматриваться системно, т. е. охватывая как организационные, так и человеческие и технические факторы. Также в это время в авиации появилось понятие "происшествия по организационным причинам", учитывая то влияние, которое оказывают организационная культура и политика на эффективность системы контроля за факторами риска для безопасности полетов. Кроме этого, обычная работа по сбору и анализу данных, сводившаяся к использованию данных, полученных в ходе расследований авиационных происшествий и серьезных инцидентов, была в значительной мере дополнена новым проактивным подходом к проблемам обеспечения безопасности полетов. Новый подход основан на применении проактивных и реагирующих методов в процессе сбора и анализа данных с целью мониторинга известных факторов риска и выявления новых возникающих проблем в сфере обеспечения безопасности полетов. Новые возможности послужили обоснованием дальнейшего движения к созданию действенного механизма управления безопасностью полетов.

Основные препятствия формированию комплексной программы психологической безопасности

Современная концепция обеспечения безопасности требует комплексного междисциплинарного подхода к подготовке и переподготовке соответствующих специалистов.

Разработка методов и средств контроля психофизиологического состояния человека и прогнозирования его профессионального и социального поведения в сочетании с определением оптимальных способов реализации организационного управления является областью активных исследований в нашей стране и за рубежом.

Решение задачи эффективного мониторинга индивидуальной и организационной деятельности человека, а также создание условий

психологической безопасности и психологического комфорта требует дальнейших работ с привлечением специалистов психологической, медико-биологической и инженерной специализации.

Создание межведомственных научно-исследовательских коллективов позволит сократить временные и материальные потери, а также обеспечит согласованное движение к намеченной цели. Для координации и поддержки этой деятельности требуется целевая программа федерального уровня, однако данная точка зрения на сегодняшний день имеет не только сторонников, но и противников.

Основные негативные стереотипы в отношении необходимости разработки и внедрения целевой программы по психологической безопасности развития личности и общества на сегодняшний день можно обобщить следующим образом [9]:

1. Признание важности проблемы, но отрицание возможности лавинообразного развития негативных последствий, что приводит к изменению приоритетов по неотложным действиям в условиях ограниченного бюджета.

2. Неготовность к восприятию реальной ситуации, базирующаяся на интуитивном ожидании негативных результатов мониторинга:

-отсутствие политической воли для констатации кризисной ситуации,

-отсутствие конкретного плана действий на случай подтверждения наличия кризисной ситуации.

3. Неготовность к реализации концепции перехода от устранения негативных последствий к предотвращению их возможного появления. По этой причине акцент делается на специализированной помощи пострадавшим, а не на создании безопасной социальной и физической среды.

4. Неготовность к синергетическому восприятию сущности проблемы, стремление частными узконаправленными воздействия решить глобальную задачу.

5. Недоверие к возможности получения реальной экономической выгоды от создания комплексной целевой программы федерального уровня.

Заключение

Наличие указанных выше негативных стереотипов показывает необходимость проведения широкой научно-общественной дискуссии по проблемам обеспечения эффективности, комфорта и безопасности развития личности и общества в современных условиях [7,9]. И поскольку данные проблемы являются актуальными не только для России, вероятно, к ее проведению целесообразно пригласить заинтересованные организации стран ближнего зарубежья, имеющих с Россией общую историю экономического и социально-политического развития [9].

Имеющиеся федеральные концепции безопасности [1,16], безусловно, решают комплекс важнейших задач. Однако реалии настоящего времени показывают необходимость акцентирования внимания на вопросах

комплексной психологической безопасности, и вероятно, разработки и внедрения принципиально новой парадигмы отношения к проблемам комплексной психологической безопасности, а также соответствующей системы подготовки и переподготовки кадров.

Использованные источники:

1. "Концепция комплексной системы обеспечения безопасности жизнедеятельности населения" (утв. МЧС России 16.02.2010, МВД России 19.02.2010, ФСБ России 16.03.2010)
2. Bloom B.S. All our children learning: a primer for parents, teachers and other educators. N.Y.,1981.
3. The Global Competitiveness Report 2015-2016. *http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=RUS*
4. *Абрамов А.В., Когинов М.В.* Экономические аспекты психологического дисбаланса как фактор аннигиляции человеческого капитала// Актуальные проблемы психологической безопасности. СПб: Свое издательство, 2012, с.21-27.
5. *Зимняя И.А.* Компетентностный подход. Каково его место в системе подходов к проблемам образования?//Высшее образование сегодня, 2006, №8.С.20-26.
6. Карпенко М.П. Телеобучение. М.: СГА, 2008. 800 с.
7. *Кудряков С.А.* Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//«Здоровьесберегающее образование», №1(29), февраль 2013, М.: «Р-Мастер», С.98-101.
8. *Кудряков С.А.* Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// Клио, №1, 2013, С. 135-138.
9. *Кудряков С.А., Благинин А.А., Ситников В.Л.* Безопасность как транспрофессиональная компетенция.// Человек и транспорт. (Эффективность. Безопасность. Эргономика). Секция "Авиационный и скоростной наземный транспорт": материалы секции международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2014. С. 7-14.
10. *Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В.* Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость. // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8, 2014. с.94-98.
11. *Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И.* Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. // Человек и транспорт. (Психология. Экономика. Техника.) 2-е изд. Испр.и доп.- СПб ПГУПС, 2012, С. 184-190.
12. *Малиновский П.* Конец «Эры милосердия», или российские СМИ кри зис цивилизационной идентичности //[электронный ресурс] *http://www.dzyalosh.ru/01-comm/statii/konec-ery/1-0.htm*
13. *Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В., Беляев С.А.* Проблемы профессиональной подготовки специалистов для

эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях// Известия СПбГЭТУ «ЛЭТИ», №8, 2014, с.90-94
14.*Равен Дж*. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация.- М.:Когито-центр,2002.-396 с.
15.Руководство по управлению безопасностью полетов (РУБП). Doc/ ICAO 9859, AN/474, изд. третье, 2013
16.Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. (Утв. Указом Президента РФ № 537 от 12.05.2009)

Кудряков С.А., доктор технических наук
заведующий кафедрой «Радиоэлектронных систем»
Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации
Россия, г. Санкт-Петербург
Макаров В.В.
генеральный директор
АНО ДПО «Центр подготовки
специалистов беспилотной авиации»
Россия, г. Москва

«ЦЕНТР БЕСПИЛОТНЫХ АВИАЦИОННЫХ СИСТЕМ» КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО КЛАСТЕРА БЕСПИЛОТНОЙ ИНДУСТРИИ РФ

Статья посвящена рассмотрению актуальных аспектов развития беспилотных авиационных систем (БАС) в Российской Федерации. Анализируются актуальные проблемы подготовки кадров для эксплуатации беспилотных систем, возникающие при интеграции БАС в единое воздушное пространство. Обосновывается необходимость и целесообразность создания Северо-западного «Центра беспилотных авиационных систем».

Ключевые слова: *Беспилотные авиационные системы, профессиональная подготовка, эксплуатация авиационной техники.*

The article is devoted to consideration of topical aspects of the development of unmanned aircraft systems in the Russian Federation. Analyzes the current problems of personnel training for the use of unmanned systems arising from the integration of the BASS into a single airspace. The necessity and feasibility of establishing a North-Western Centre of unmanned aircraft systems.

Keywords: Unmanned aircraft systems, training, operation of aircraft.

Введение

Современные тенденции развития роботизированных комплексов в авиации получили развитие в виде беспилотных авиационных систем (БАС).

В настоящее время наблюдается лавинообразный рост интереса к беспилотной авиации как инновационному направлению развития

современной техники, хотя история развития этого направления началась уже более 100 лет тому назад.

Человечество с незапамятных времен мечтало о летательных аппаратах, управляемых на расстоянии. Так в русских народных сказках нашла своё отражение мечта о ковре-самолёте, управляемом одной лишь человеческой мыслью, а по сути, электромагнитными импульсами коры головного мозга управляющего им человека. Однако реальное воплощение этой мечты впервые произошло не в воздухе, а в более привычной и понятной человеку среде - в воде.

В ноябре 1898 известный хорватский изобретатель Никола Тесла запатентовал радиоуправляемое судно и в этом же году на ежегодной электрической выставке в Madison Square Garden продемонстрировал на практике модель радиоуправляемого корабля "Telautomaton" длиной 1.2 метра и высотой 0.9 метра. Тесла даже предложил военному ведомству проект подводной дистанционно управляемой субмарины для безопасной доставки торпед к кораблям неприятеля, но видимо он опередил время, а чиновники как всегда не оценили преимущества изобретения.

Дальнейшее развитие беспилотной тематики продолжилось всё же в воздухе. Вдохновлённый успехами братьев Райт, которые в 1903 году смогли поднять человека в воздух, американский военный инженер и изобретатель Чарльз Кеттеринг в 1910 году предложил управлять летательным аппаратом не пилоту, а с помощью часового механизма. По его задумке в определённое время самолёт-камикадзе должен был прекратить движение и, как бомба, буквально свалиться с неба на неприятеля. По заказу военного ведомства к 1918 году было изготовлено 45 таких летающих торпед, но конечно было сложно обеспечить точность поражения бомбардируемых таким образом наземных объектов.

Считается, что первый в мире радиоуправляемый беспилотный самолет конструкции Г. Кертисса ***(G.Curtiss)*** совершил свой первый полет в США 12 сентября 1916 года, когда состоялись испытания первого радиоуправляемого самолета-снаряда "Хевит-Сперри".

Текущее состояние беспилотной авиации

По оценкам специалистов годовой объем рынка БЛА, составлявший в 2009 году около 5 млрд. долларов, должен к 2020 году превысить отметку 50 млрд. долларов. Неудивительно, что интерес к тематике беспилотных авиационных комплексов растет лавинообразно, и на сегодняшний день разработками беспилотных аппаратов занимаются более чем в 70 странах мира.

К числу признанных лидеров в области разработки и использования беспилотной техники принято относить США (до 40% объема рынка) и Израиль (до 4% объема рынка), являющихся крупнейшими поставщиками такой техники. Российские достижения в данной области пока относительно

скромные, а потребности (с учетом размера и степени освоенности территории), вероятно, одни из самых больших в мире.

Фактическое развитие международной авиационной беспилотной индустрии значительно опережает прогнозы ИКАО, на основании которых планировалось развитие данного авиационного сегмента. Так, например, в рамках циркуляра ИКАО Cir 328 (AN/190, 2011 год) «Беспилотные авиационные системы (БАС)» [3] вопросы использования беспилотной авиации для пассажирских перевозок рассматривались как сверх отдаленная перспектива, а на текущий момент в Китае уже созданы и проходят испытания БАС для осуществления пассажирских перевозок. Выпущенное в 2015 году «Руководство по дистанционно-пилотируемым авиационным системам (ДПАС)», док. 10019 (AN/507) ИКАО ориентировано на ускоренное развитие использования беспилотной авиации и ее интеграцию в систему воздушного транспорта [4].

Российская федерация не может находиться в стороне от развития беспилотной авиации, однако единой федеральной программы развития беспилотной отрасли в нашей стране пока не существует. В настоящее время в рамках «Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов», созданного во исполнение поручений Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина от 17 мая 2011 г. № ВП-П16-3168 (пункт 15) и от 27 мая 2011 г. № ВП-П13-3511, проходит формирование дорожной карты AeroNet, как глобальной концепции развития беспилотной авиации в России на период до 2035 года.

В целях обеспечения соответствия квалификации выпускников учебных заведений требованиям современной экономики, приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 2 ноября 2015 года № 831 утвержден так называемый список «Топ 50», включающий 50 новых и перспективных профессий, наиболее востребованных на рынке труда, требующих среднего профессионального образования. Данный список используется для разработки и актуализации профессиональных стандартов, федеральных государственных образовательных стандартов и образовательных программ. В данный список входит профессия «Оператор беспилотных летательных аппаратов».

В целях реализации Комплекса мер, направленных на совершенствование системы среднего профессионального образования, на 2015-2020 годы, утвержденных распоряжением Правительства Российской Федерации от 03.03.2015 № 349-р, в соответствии с Правилами разработки, утверждения федеральных государственных образовательных стандартов и внесения в них изменений, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 05.08.2013 № 661, и в соответствии с поручением Министерства образования и науки Российской Федерации Санкт-Петербургским государственным университетом гражданской авиации разработаны и в установленном порядке представлены в Минобрнауки России

проекты федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по профессии «Оператор беспилотных летательных аппаратов».

Отрадно отметить, что проекты ФГОС СПО по профессиям «Оператор беспилотных летательных аппаратов» были разработаны при активном участии образовательных организаций гражданской авиации, образовательных организаций Министерства обороны Российской Федерации, Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациями и ликвидации последствий стихийных бедствий, реализующих образовательные программы в области подготовки специалистов авиационного персонала, а также представителей предприятий и организаций, заинтересованных в совершенствовании подготовки специалистов авиационного персонала по соответствующим профессиями и специальностям.

Понятно, что первоначальное назначение беспилотных авиационных комплексов носило прикладной военных характер. Значительная стоимость комплексов так же ограничивает их широкое использование в гражданских или индустриальных целях. Тем не менее, прогресс неумолимо движется вперед, стоимость эксплуатационного часа снижается, и актуальность развития БЛА гражданского назначения уже в ближайшем будущем вызывает все меньше сомнений [1, 2].

Широкий интерес к беспилотной тематике был продемонстрирован на ежегодных выставках в рамках правительственной Программы «Комплексная безопасность», «Интерполитех», Военно-промышленной Конференции "Перспективы развития роботизированных комплексов и БПЛА" под руководством Премьер Министра России, прошедшей в 2014 году, проводимой на базе НИИ «Геодезии», ежегодной Международной научно-технической конференции «Экстремальная робототехника», проводимой на базе Государственного научного центра Российской Федерации федерального государственного автономного научного учреждения «Центральный научно-исследовательский институт робототехники и технической кибернетики», при участии всех федеральных органов исполнительной власти, московских международных конференциях "Беспилотная авиация – 2014" и "Беспилотная авиация – 2015", организатором которых выступил Центр стратегических разработок в гражданской авиации (ЦСР ГА).

Актуальные вопросы подготовки кадров и эксплуатации БАС

В Российской федерации довольно много организаций и предприятий занимаются разработкой и производством беспилотной техники. А вот центров подготовки операторов и специалистов по обеспечению полетов БЛА пока считанные единицы. К тому же на сегодняшний день практически отсутствует единая система сертификации как самих БЛА, так и учебных курсов по подготовке операторов и обслуживающего персонала.

В настоящее время подавляющее большинство полетов беспилотной

авиации проводится в особых режимах полетов, при которых воздушное пространство закрывается для других типов воздушных судов. Понятно, что масштабное развитие беспилотной техники приведет к необходимости выполнения полетов в едином воздушном пространстве подготовки соответствующих специалистов по эксплуатации БАС [1,2].

30 декабря 2015 были введены изменения в воздушный кодекс Российской Федерации (№ 462-ФЗ), в соответствии с которыми все летательные аппараты тяжелее 0,250 кг должны иметь ***сертификат летной годности***. Кроме того**,** введены такие категории эксплуатирующего персонала, как ***внешний экипаж***, ***внешний пилот*** и ***командир внешнего экипажа***, что предполагает наличие у этих специалистов соответствующих сертификатов авиационного персонала. Указанные ограничения были восприняты беспилотным сообществом как чрезмерно строгие и через шесть месяцев обсуждений и дискуссий в Воздушный кодекс Российской федерации были вновь внесены изменения (Федеральный закон № 291-ФЗ от 03 июля 2016 года), которые облегчили процедуру регистрации и эксплуатации беспилотных аппаратом весом менее 30 кг.

Предстоящее широкое развитие рынка беспилотной авиации должно сопровождаться подготовкой квалифицированных кадров для ее эксплуатации.

В настоящее время специальная подготовка персонала для эксплуатации БАС в гражданских целях практически не ведется. Полеты осуществляются либо сотрудниками предприятий-разработчиков, либо операторами, прошедшими краткие курсы инструктажа по использованию конкретного типа малых беспилотных аппаратов взлетным весом до 30 кг., по программам, не включающим изучение Федеральных авиационных правил.

В ближайшее время на рынке ожидается появление беспилотных аппаратов с взлетным весом до 1000 кг, что приведет к необходимости пересмотра всего комплекса мероприятий по обеспечению полетов. Потребуются специальные площадки базирования, взлетно-посадочные полосы (для крупных аппаратов самолетного типа), системы радиотехнического обеспечения и т.п. Для эксплуатации этого оборудования потребуются квалифицированные специалисты, прошедшие специальные программы подготовки.

Кроме того**,** для эффективного взаимодействия БАС с действующей системой ОрВД будет необходимо провести «доучивание» специалистов ОрВД для работы с внешними пилотами и другими категориями специалистов, эксплуатирующих БАС.

Санкт-Петербург фактически становится центром Северо-Западного кластера предприятий беспилотной индустрии, так как именно здесь расположены главные отечественные предприятия разработчики и изготовители серийных БАС как гражданского, так и двойного назначения, ОАО «СТЦ», ОАО «Руссо-Балт», ООО «Плаз», ОАО «НПП «Радар ММС» и

другие.

В Санкт-Петербурге находится единственный транспортный авиационный университет (СПб ГУ ГА), в рамках которого в ближайшее время будет действовать единое УМО по укрупненной группе специальностей и направлений подготовки 25.00.00 «Аэронавигация и эксплуатация авиационной и ракетно-космической техники». Наличие у университета широкой сети филиалов, расположенных от Выборга до Хабаровска, позволяет проводить подготовку специалистов практически на всей территории России.

В Санкт-Петербурге также расположен ведущий отечественный университет авиационного и космического приборостроения и ряд других университетов, например, Балтийский государственный технический университет «Военмех» им. Д.Ф. Устинова, в рамках которых можно развернуть программу совместной подготовки специалистов по проектированию, производству и эксплуатации БАС.

Особенность подготовки персонала по эксплуатации и обслуживанию БАС состоит в необходимости совмещения нескольких разноплановых профессиональных компетенций, традиционно связанных с различными профессиями. Это требование определяется малой численностью бригад, обслуживающих БАС и требованием взаимозаменяемости персонала.

Профессиональные стандарты для специалистов по эксплуатации БАС на сегодняшний день находятся в стадии разработки и обсуждения. В качестве базовых профессиональных навыков для специалиста по эксплуатации БАС, вероятно, можно предложить следующие:

- внешний пилот (оператор станции внешнего пилотирования);
- оператор полезной нагрузки;
-специалист по техническому обслуживанию БАС и полезной нагрузки.

Осуществление полетов в едином пространстве, а также осуществление полетов нескольких беспилотных аппаратов в одном регионе потребуют наличия дополнительных специалистов:

-специалист по организации и обеспечению полетов беспилотных аппаратов;

-специалист по управлению воздушным движением (для БАС).

Таким образом, понятно, что профессиональная подготовка специалистов по эксплуатации БАС должна вестись на разных уровнях профессионального образования (СПО, ВО), а также включать в себя профессиональную переподготовку специалистов служб гражданской авиации для совместной работы с БАС в едином воздушном пространстве (ДПО).

Специфика беспилотной авиации состоит в близости гражданского и военного применения БАС. По этой причине представляется целесообразным проводить модульную подготовку специалистов по беспилотной технике двойного применения. Подготовка таких специалистов в рамках гражданских

учебных заведений позволит существенно сократить последующие программы специальной подготовки, которые будут содержать только учебные модули, касающиеся полезной нагрузки специального назначения. Кроме того, модульный подход позволит существенно упростить работу соответствующих военных кафедр.

По состоянию на текущий момент правовая база для беспилотной авиации практически полностью отсутствует. Вероятно, в ближайшее время из-за разности в скоростях развития рынка и подготовки юридического сопровождения деятельности БАС многие правила будут приниматься с временным статусом и в дальнейшем пересматриваться исходя из опыта практической деятельности.

Задача разработки и создания всей учебно-методической и материальной базы подготовки всех категорий эксплуатирующего персонала БАС по системе бакалавриата, специалитета и магистратуры, безусловно, требует значительного времени. Однако уже сейчас можно начать данную работу совместно с производителями БАС в рамках модернизации и методического дополнения действующих у них программ подготовки операторов БЛА.

Заключение

На основании выше изложенного представляется целесообразным создать на базе Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации региональный Северо-Западный «Центр беспилотных авиационных систем» со следующими основными задачами:

-координация деятельности по разработке нормативных документов, определяющих порядок и формы подготовки и переподготовки персонала для эксплуатации БАС,

- разработка учебных планов, рабочих программ и иного необходимого учебно-методического обеспечения для организации профессиональной подготовки и переподготовки авиационных специалистов,

- реализация программ подготовки и переподготовки специалистов по эксплуатации БАС,

- информационно-консультативная деятельность в сфере БАС,

- развитие технического творчества молодежи и студентов.

Объединение и координация деятельности всех заинтересованных организаций, безусловно, будет одним из определяющих условий ускоренного развития беспилотной индустрии в России.

Использованные источники:

1. Беспилотная авиация: терминология, классификация, современное состояние/ [В.С. Фетисов, Л.М. Неугодникова, В.В. Адамовский, Р.А. Красноперов] /Под ред В.С. Фетисова. – Уфа:ФОТОН, 2014.-217 с.: ил.

2. Беспилотные авиационные системы: Общие сведения и основы эксплуатации/ [С.А. Кудряков, В.Р.Ткачев, Г.В. Трубников, В.И. Кисличенко] /Под ред. С.А. Кудрякова.- СПб.:Свое издательство,2015.- 121 с.: ил.

3. Беспилотные авиационные системы (БАС). ИКАО, cir. 328, AN/190, 2011.
4. Руководство по дистанционно-пилотируемым авиационным системам (ДПАС), ИКАО, doc. 10019, AN/507, 2015.

Кудряшова Е.П.
магистрант 2 курса
Карпенко Д.В.
магистрант 2 курса
Институт управления и региональной экономики
Россия, г. Волгоград

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: *Статья посвящена оценке персонала предприятий железнодорожной отрасли. Предлагаются рекомендации, направленные на повышение эффективности оценки персонала работников предприятий железнодорожной отрасли.*

Ключевые слова: *оценка персонала, субъекты оценки персонала, развитие, метод квотирования, оценка персонала железнодорожных предприятий.*

RECOMMENDATIONS FOR THE ASSESSMENT OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISES OF THE RAILWAY INDUSTRY

Abstract: *The Article is devoted to the evaluation of the personnel of the enterprises of the railway industry. Recommendations aimed at improving the efficiency of personnel assessment of employees of the rail industry.*

Keywords: *personnel evaluation, subjects evaluation of personnel, development of methods of quota allocation, assessment of staff railway undertakings.*

В современном мире человеческим ресурсам в организации уделяется всё большее внимание. На сегодняшний день работа кадров стремится сформировать работоспособный и эффективно функционирующий персонал. Достичь данной цели можно различными методами и процедурами, которые специфичны для определённых циклов развития компании. Но без оценки персонала, ни одно направление кадровой работы не может обойтись в полной мере.

Все многообразие определений «человеческий капитал» можно свести к двум точкам зрения. С одной стороны, «человеческий капитал является совокупностью знаний, навыков, способностей индивидуумов, которые были приобретены в процессе получения общего образования, профессиональной подготовки, с другой, среди характеристик человеческого капитала выделяются не только имеющиеся у человека знания, и способности, но и его мотивацию, ценности и энергию, способствующие росту производительности труда и приносящие доход [3].

Необходимо отметить, что, несмотря на сложившийся определенный комплекс знаний по вопросам оценки персонала, выраженный в трудах ученых и практиков кадрового менеджмента, и активном развитии на рынке консалтинга услуг по оценке персонала, проблемы в этой области кадрового менеджмента остаются недостаточно разработанными. Основной целью является рассмотрение цели оценки персонала и круга проблем, где необходима оценка персонала управления. Автором предложены рекомендации, направленные на повышение эффективности оценки персонала работников предприятий железнодорожной отрасли.

Оценка персонала – это процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений [1].

Главной целью оценки персонала можно назвать рациональную расстановку кадров и их эффективное использование. Оценка персонала призвана улучшить качественный состав персонала, с её помощью определяют степень загрузки работников и использование их по специальности, совершенствуют стиль и методы управления персоналом.

«Хорошим инструментом для осуществления контроля, оценки и мотивации новых сотрудников является обратная связь о проделанной работе. Результатом успешной системы адаптации являются субъективные и объективные результаты» [4].

Практика проведения оценки персонала на предприятиях железнодорожной отрасли показывает, что реальные возможности аттестации применяются не в полном объёме, причиной чего может быть преобладание формального подхода. Следует отметить, что создать систему оценки персонала, наилучшим образом отвечающую целям рассматриваемого предприятия, сложившейся в нём организационной культуре достаточно сложная задача. Ведь не всегда сотрудники организации признают и понимают необходимость проведения процедуры оценки персонала, которая отвечала бы современным требованиям.

Для внедрения новой системы оценки персонала на предприятиях железнодорожной отрасли необходимо перевести задачи повышения результативности работы персонала в разряд ведущих приоритетов организации. Условия нестабильной рыночной среды определяют процедуру аттестации персонала, как одного из важнейших факторов, который определяет развитие компании.

В качестве решения проблемы субъективной оценки при проведении исследуемой процедуры, можно предложить использование методов, позволяющих защититься от субъективизма при проведении оценки персонала на предприятиях исследуемой отрасли, такие как:

1. Шкала оценки по закреплённым показателям поведения (BARS) – её применение помогает наиболее точно оценить соответствие поведения

работников установленным нормам и стандартам, которые приняты на предприятии.

Каждая шкала оценки результатов деятельности сотрудника относится к конкретной поведенческой установке, которая описана в разрезе уровня исполнения. Таким образом, оценщик, сопоставляя результаты работника со шкалой по каждому аспекту, наиболее точно сможет оценить проведённую работу сотрудника.

Рассмотрим использование шкалы оценки применительно к работе главного механика железнодорожного предприятия. В должностную инструкцию данной специальности включено несколько обязанностей: техническое обслуживание и ремонт станочного и технологического оборудования, осмотр автомобилей и вагонного парка, строительных и подъёмно-транспортных машин, а также соблюдение графика работ. Вместе с тем, к каждой из обязанностей должна быть составлена своя шкала. В таблице 1 приведена шкала для оценки соблюдения графика работ.

Таблица 1

Шкала для оценки соблюдения графика работ

	Должность: Главный механик
	Трудовой аспект: соблюдение графика работ
9	Создание подробного графика работ, документирование, утверждение графика и представление его сотрудникам
8	Составление плана, определение сроков работ, корректировка деятельности в соответствии с планом, при необходимости своевременное изменение графика работ
7	Возникновение небольших операционных проблем, эффективное их решение, соотнесение всех операций с графиком работ
6	В основном соблюдение сроков с редкими отклонениями от графика работ
5	Определение и корректировка сроков работ, постоянное запаздывание по непредвиденным обстоятельствам
4	Составление устного плана, отставание от сроков работ, частое возникновение проблем
3	Плохо проработанный план с неправильно определёнными и нереалистичными сроками работ
2	Отсутствие плана или графика работ, отсутствие концепции сроков работ
1	Постоянное запаздывание по причине отсутствия плана и интереса к работе

Источник: сост. автором.

Положительные результаты оцениваются в 7, 8 и 9 баллов, отрицательные же – в 1, 2 и 3 балла. При этом, так как должность главного механика предполагает выполнение пяти различных обязанностей, то общая оценка результатов труда данного сотрудника включает в себя сумму баллов по всем пяти шкалам.

Преимуществами метода поведенческих шкал можно считать:

- высокий уровень точности и объективности оценки, так как шкала включает детальное описание поведения, которое соответствует

определённой оценке;

- простота оценки (на шкале описаны образцы поведения от "очень хорошего" до "очень плохого" исполнения служебных обязанностей);
- удобство предоставления обратной связи;
- постоянство результатов оценки.

Применение метода поведенческих шкал поможет решить не только проблему субъективности оценки, существующую на исследуемых предприятиях, но и позволит повысить эффективность деятельности персонала, определить для сотрудников "зоны эффективности", "области развития" и "точки роста". Вместе с тем оценка сотрудника должна быть обоснована фактами производственного поведения, в особенности необходимо таким образом объяснять те оценки, которые выше или ниже ожидаемого результата. Факт производственного поведения представляет собой единицу анализа непосредственно наблюдаемого производственного поведения сотрудника, связанного с его компетенциями. Целесообразно будет предложить, чтобы факты производственного поведения регулярно собирались в течение всего отчетного периода. Для этого можно ввести журнал, в котором будут четко фиксироваться причины благодарностей и выговоров сотрудников предприятия. Стоит заметить, что предлагаемые мероприятия являются наиболее эффективными средствами для защиты от произвола сотрудника или руководителя.

2. Следующий метод, который может помочь справиться с формализмом при проведении оценки персонала является квотирование, т.е. предварительное утверждение распределения итоговых аттестационных оценок. При этом следует исходить из того, что проявление оцениваемых рабочих характеристик подчиняется закону нормального распределения уровня производительности, представленного на рис.1.

Рис. 1 Кривая нормального распределения уровня производительности

Источник: Магура, М. И. Оценка работы персонала: практическое пособие для руководителей / М. И. Магура, М. Б. Курбатова // Секретарское дело. - 2010. - N 11. - С. 73-77.

Например, при оценке работников можно исходить из того, что в

соответствии с законом нормального распределения 15% персонала имеют высший уровень производительности, 80% – средний уровень, 5% – ниже среднего. Рассмотрим категорию инженеров предприятия с высшим образованием в количестве 20 человек. Тогда, используя предлагаемый метод, оценивающий должен будет отнести трёх человек к хорошему уровню производительности, шестнадцать человек к среднему уровню и одного – к уровню ниже среднего.

Для оценки работников по методу квотирования оценивающий должен будет на основе результатов проведённой оценки сотрудников определить характеристики и параметры распределения и внести в таблицу 2 фамилии инженеров, чья работа соответствует, по его мнению, заданным параметрам.

Таблица 2

Пример использования метода квотирования

Характеристика распределения	Заданное распределение	Фамилии сотрудников
Высокие результаты	15%	
Средние результаты	80%	
Результаты ниже среднего	5%	

Источник: сост. автором.

Таким образом, суммарное количество отличных аттестационных оценок для данной категории не может превышать 15%. Сотрудники, которые попали в этот процент, смогут быть поощрены руководством в виде повышения заработной платы или другими благами. Подобным образом, квотирование по положительным оценкам не допустит равной оценки усилий работников, которая в дальнейшем может привести к уравниванию ими своих трудовых усилий, при этом поможет работникам со слабым трудовым потенциалом ориентироваться на своих более компетентных коллег.

Стоит отметить, что применение квотирования по отрицательным оценкам действительно сложно и неоднозначно, но его использование имеет смысл на предприятиях железнодорожной отрасли. Так как оно поможет справиться с существующей проблемой стагнации на предприятиях, когда сотрудники, в основном, занимающие руководящие должности, усредняют свои трудовые усилия, так как имеют регулярный высокий заработок, социальное обеспечение и сопутствующие блага. Поэтому именно для контролируемой конкуренции между работниками, а также чтобы у них не было излишней самоуверенности в сложившейся стабильности необходимо применять квотирование по отрицательным оценкам. Руководство предприятия может выбрать использовать ли только квотирование по положительным оценкам, либо по отрицательным отметкам, а может также и комбинировать данные приёмы. Применение квотирования при проведении оценки сотрудников позволит директору предприятия, а также специалистам, проводящим аттестацию, серьезно подойти к процедуре аттестации, объективно оценивать деятельность работников, обосновывая результаты

оценки фактами производственного поведения.

Таким образом, внедрение на предприятиях современного подхода к оценке персонала способствует не только построению эффективной системы оценки компетенций сотрудников, но и построению эффективной системы управления персоналом, которая объединяет между собой подбор, отбор, оценку, развитие, мотивацию и оплату труда персонала в единый механизм. От этого зависит рациональное и эффективное использование денежных средств на развитие, мотивацию и оплату труда персонала. Данное направление политики управления персоналом способствует повышению производительности труда в организациях.

Внесённые предложения по совершенствованию оценки персонала на предприятиях железнодорожной отрасли помогут им оптимизировать бизнес-процессы и повысить качество работы персонала. В частности, помогут выявить потребности в обучении и определить эффективность обучающих программ, выявят потенциал сотрудников и наметят программу подготовки к выполнению более сложной и ответственной работы.

Использованные источники:

1. Анализ деятельности предприятия (фирмы) производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала. Учеб. пособие. [Текст] /В.Ф.Протасов, А.В.Протасова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005 . – 522с.

2. Магура М. И. Оценка работы персонала: практическое пособие для руководителей / М. И. Магура, М. Б. Курбатова // Секретарское дело. - 2010. - N 11. - С. 73-77.

3. Каппушева А.Р. Проблемы развития человеческого капитала регионов Северо-Кавказского федерального округа/ Каппушева А.Р. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2016. - №1 (34). – С. 79-88

4. Петрова Е.А. Методические подходы к оценке системы адаптации персонала / Петрова Е.А. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2015. - №3 (32). – С. 79-86

5. Положение о проведении аттестации работников ОАО «РЖД», утвержденным ОАО «РЖД» 23 декабря 2005 г. N 1313.

Кузьмина В. С.
студент 2 курса магистратуры
программа «Финансовые рынки и финансовые институты»
Кузьмина О. Ю., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономическая теория»
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РАЗРЕВЕ ИХ ВЛИЯНИЯ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассматривается инструментарий денежно-кредитной политики Российской Федерации, оценивается их эффективность в разрере влияния на реальный сектор экономики.

Ключевые слова: инструменты денежно-кредитной политики России, рефинансирование кредитных организаций, операции на открытом рынке, процентные ставки по операциям Банка России, нормы обязательных резервов.

Kuzmina V. S. student 2 rates of a magistracy "Financial Markets and Financial Institutions"
Kuzmina O. Yu., Candidate of Economic Sciences, associate professor "The economic theory"
Samara state economic university
Russia, Samara

EFFICIENCY OF TOOLS OF THE MONETARY POLICY OF CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION IN RAZREV OF THEIR INFLUENCE ON REAL PRODUCTION SECTOR

Summary: In article the tools of a monetary policy of the Russian Federation are considered, their efficiency in a razrer of influence on real production sector is estimated.

Keywords: tools of a monetary policy of Russia, refinancing of credit institutions, transactions in the public market, interest rates for transactions of the Bank of Russia, regulation of required reserves.

Разработка и реализация эффективной денежно-кредитной политики является одной из приоритетных задач макроэкономической стратегии развития конкурентоспособного государства. Особенно важной выглядит данная задача в период глобальной нестабильности экономических рынков. В данной ситуации, первоочередные проблемы, которые стоят перед национальной экономикой, решаются при помощи инструментов денежно-кредитной политики, которые позволяют достаточно быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры.

Инструментами денежно-кредитной политики являются те переменные,

которые находятся в сфере прямого воздействия Центрального банка, величина которых может быть быстро скорректирована и с которыми тесно связаны целевые ориентиры денежно-кредитной политики [4].

В статье 35 Федерального закона N 86-ФЗ от 10.07.2002 (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) определены основные инструменты и методы денежно-кредитной политики Центрального Банка:

- **рефинансирование кредитных организаций;**
- **операции на открытом рынке;**
- **процентные ставки по операциям Банка России;**
- **обязательные резервные требования;**
- валютные интервенции;
- прямые количественные ограничения;
- установление ориентиров роста денежной массы;
- эмиссия облигаций от своего имени;
- другие инструменты, определенные Банком России.

Инструменты денежно-кредитной политики с точки зрения влияния на экономику страны подразделяются на рыночные (операции на открытом рынке, нормы обязательного резервирования, ставка рефинансирования, депозитные операции, и др.) и нерыночные (регламентация процентных ставок, отдельных видов ссуд, ограничение объемов кредитования и др). [5]. Нерыночные инструменты – это прямое целенаправленное воздействие Банка России на отдельные параметры деятельности банковской системы. Центральный банк осуществляет регулирование в вопросе цены и объема денежного предложения на финансовом рынке.

Классификация по срокам воздействия инструментов денежно-кредитной политики также имеет место быть. Выделяют долгосрочные и краткосрочные инструменты. К долгосрочным инструментам денежно-кредитной политики относятся инструменты, реализуемые в период от 1 года до нескольких десятилетий. В свою очередь, краткосрочные инструменты - это способы воздействия на объекты денежно-кредитной политики в срок менее 1 года. С помощью данных инструментов достигаются промежуточные цели денежно-кредитной политики Российской Федерации.

Одним из наиболее эффективных инструментов реализации денежно-кредитной политики государства ***выступает рефинансирование коммерческих банков Центральным Банком Российской Федерации***. При использовании данного инструмента Банк России осуществляет безналичную денежную эмиссию, влияет на ликвидность банковской системы, регулирует денежное предложение в экономике на уровне ставки рефинансирования. С 1 января 2016 года Центральным Банком России не устанавливается самостоятельное значение ставки рефинансирования. В соответствии с решением Совета директоров Банка России (протокол заседания Совета

директоров Банка России от 11 декабря 2015 года N 37) значение ставки рефинансирования приравнивается к значению ключевой ставки, определённому на соответствующую дату [1].

2015 год во многом оказался переломным и для российской, и для мировой экономики. Уже в декабре 2014 года события стали развиваться в негативном ключе. Резкое, почти двукратное падение цен на нефть ниже 50 долларов США за баррель при низкой степени диверсификации российского экспорта, необходимость погашения значительных объемов внешнего долга в условиях действия финансовых санкций привели к ослаблению рубля, повышению его волатильности и росту инфляционных и девальвационных ожиданий. В этих условиях важно было предотвратить неконтролируемый скачок инфляции, которая вышла на двузначные уровни, в этой связи Банк России принимает решение в ночь на 16 декабря 2014 года поднять ключевую ставку на 6,5 процентных пунктов - до 17% годовых. Комплекс мер по поддержанию финансовой стабильности наряду с увеличением продажи валютной выручки крупнейшими российскими компаниями-экспортерами позволили стабилизировать ожидания, ограничить инфляционные риски и нормализовать ситуацию в банковском секторе и на финансовом рынке. Затем баланс рисков сместился в сторону более значительного охлаждения экономики. Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, повышение неопределенности, ухудшение настроений населения и бизнеса наряду с ужесточением денежно-кредитных условий привели к существенному падению как потребления, так и инвестиций. В то же время в условиях снижения внутреннего спроса уже весной началось прогнозируемое замедление инфляции по мере завершения подстройки цен к произошедшему ослаблению рубля и продуктовому эмбарго. С учетом этого в Банк России снижает ключевую ставку, и на начало ноября 2015 года и по 13 июня 2016 года она составляла 11,00% годовых. В свою очередь ставка рефинансирования с 14 сентября 2012 г по 31 декабря 2015 г. в соответствии с Указанием Банка России от 13.09.2012 № 2873-У «О размере ставки рефинансирования Банка России» определяется на уровне 8,25%, а с 1 января 2016 года по 13 июня 2016г на уровне ключевой ставки – 11%. Самых высоких размеров ставка рефинансирования в новейшей истории нашей страны достигла в период с 15 октября 1993 г. по 28 апреля 1994 г., она составляла 210% годовых. Затем наблюдалось постепенное ее понижение. Наиболее высокая процентная ставка наблюдалась в 1998 году – 250 % годовых. Совет директоров Банка России 10 июня 2016 года принимает решение снизить ключевую ставку и с 14 июня 2016 года ставка устанавливается на новом уровне - 10,50% годовых. Отмечаются позитивные процессы стабилизации инфляции, снижения инфляционных ожиданий и инфляционных рисков на фоне признаков приближающегося вхождения экономики в фазу восстановительного роста. Замедление инфляционных процессов позволяет с большей уверенностью рассчитывать на устойчивое

снижение инфляции до уровня менее 5% в мае 2017 года и целевого уровня 4% в конце 2017 года с учетом принятого решения и сохранения умеренно жесткой денежно-кредитной политики. Банк России будет рассматривать возможность дальнейшего снижения ключевой ставки, оценивая инфляционные риски и соответствие динамики замедления инфляции прогнозной траектории [6]. В целях поддержания финансовой стабильности Банк России продолжает активно применять инструменты рефинансирования в иностранной валюте, гибко корректируя их параметры в ответ на изменение ситуации на валютном рынке. Через этот канал в конце 2014 – первой половине 2015 года банковскому сектору, а через него и реальному сектору было предоставлено около 36 млрд. долларов США.

Другим серьезным инструментом денежно-кредитной политики выступают ***операции на открытом рынке***. В соответствии со ст. 39 Федерального закона N 86-ФЗ от 10.07.2002 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" под операциями Банка России на открытом рынке понимаются:

1) купля-продажа казначейских векселей, государственных облигаций, прочих государственных ценных бумаг, облигаций Банка России, а также заключение договоров репо с указанными ценными бумагами;

2) купля-продажа иных ценных бумаг, определенных решением Совета директоров, при условии их допуска к обращению на организованных торгах, а также заключение договоров репо с указанными ценными бумагами.

При осуществлении Банком России операций на открытом рынке с акциями допускаются только заключение договоров репо, а также реализация Банком России акций в связи с ненадлежащим исполнением контрагентом обязательств по договору репо.

С помощью данного инструмента денежно-кредитной политики происходит регулирование экономических отношений хозяйствующих субъектов. Операции на открытом рынке являются одним из главных инструментов денежно-кредитной политики. Этот рабочий механизм денежно-кредитной политики очень гибок: ценные бумаги, выпущенные государством можно продавать и покупать в различных количествах, воздействие на резервы коммерческих банков распространяется быстрыми темпами.

Следующим инструментом денежно-кредитной политики для рассмотрения в данной статье выступают ***процентные ставки по операциям Банка России.***

К началу 2015 года Банк России формирует систему процентных ставок по инструментам денежно-кредитной политики, которая позволяет достигать поставленных целей. В июне 2016 года Совет директоров Банка России принимает решения об изменении значений процентных ставок по инструментам денежно-кредитной политики вместе с изменением значения ключевой ставки с 11% до 10,5% годовых. Минимальная процентная

ставка на аукционах репо на срок 1 неделя и максимальная процентная ставка на депозитных аукционах на срок 1 неделя соответствуют ключевой ставке. Минимальная процентная ставка на аукционах репо «тонкой настройки», на аукционах «валютный своп» «тонкой настройки», включенных с 16 июня 2015 года в систему инструментов, и максимальная процентная ставка на депозитных аукционах «тонкой настройки» также приравнены к ключевой ставке. Минимальные процентные ставки на аукционах по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами, и на ломбардных кредитных аукционах установлены на 0,25 процентного пункта выше ключевой ставки и составляют 10,75% годовых. Процентная ставка по инструментам постоянного действия по предоставлению ликвидности на срок 1 день (кредиты «овернайт», ломбардные кредиты, кредиты, обеспеченные золотом, кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами, а также операции репо и операции «валютный своп»), которая формирует верхнюю границу процентного коридора, установлена на 1 процентный пункт выше ключевой ставки. Процентная ставка по депозитным операциям на стандартных условиях «овернайт», которая формирует нижнюю границу процентного коридора, установлена на 1 процентный пункт ниже ключевой ставки. При использовании инструментов постоянного действия по предоставлению кредитов на сроки свыше 1 дня применяются плавающие процентные ставки [2].

В таблице 1 представлены процентные ставки по операциям Банка России с новейшими изменениями

Таблица 1 – процентные ставки по операциям Банка России

Вид инструмента	Инструмент	Срок	с 03.08.15	с 14.06.16
Операции постоянного действия (по фиксированным процентным ставкам)	РЕПО; кредиты "овернайт«; ломбардные кредиты; кредиты, обеспеченные золотом; кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами; сделки «валютный своп» (рублевая часть)	1 день	12,00	11,50
Операции на аукционной основе (минимальные процентные ставки)	Аукционы по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами	3 месяца	11,25	10,75
	Аукционы РЕПО	от 1 до 6 дней, 1 неделя	11,00 (ключевая ставка)	10,50 (ключевая ставка)
Операции на аукционной основе (максимальные процентные ставки)	Депозитные аукционы	от 1 до 6 дней3, 1 неделя		

Операции постоянного действия (по фиксированным процентным ставкам)	Депозитные операции	1 день, до востребования	10,00	9,50

Распространенным инструментом денежно-кредитной политики также выступают ***нормы обязательного резервирования.*** Норма обязательных резервов – это установленный законом уровень резервов коммерческого банка, который он в обязательном порядке должен держать либо в виде резервного счета в Центральном банке, либо в виде наличности в собственных хранилищах

Выделяют следующие функции резервных требований Банка России:

- нормы обязательных резервов как денежный резервный запас. В случае резкого дефицита ликвидности на межбанковском рынке происходит скачок краткосрочной процентной ставки в сторону увеличения. Для стабилизации ситуации и сглаживания колебаний Банк России снижает резервный коэффициент. Данная манипуляция обеспечивает дополнительный приток денежных средств коммерческим банкам.
- управление ликвидностью с помощью резервных требований. Изменение резервного коэффициента позволяет регулировать ликвидность банковской системы в краткосрочном периоде;
- регулирование денежного предложения. Роль ограничителя кредитной эмиссии банков принадлежит обязательным резервам. Снижение нормы резервирования расширяет кредитную активность банков, а сокращение резервного коэффициента ее снижает. Тем самым посредством резервных требований центральный банк может регулировать предложение денег в экономике;
- Налогообложение. Резервные требования представляют собой некоторое подобие налога на банки. Принудительное привлечение центральным банком дешевых ресурсов позволяет ему извлекать доход монопольного характера. Иными словами резервные требования являются источниками сеньоража государства;
- Второстепенные регулирующие функции. В ряде случаев резервные требования выполняют функции, не характерные для большинства Центральных банков [3].

В 2015 году Банк России осуществлял мероприятия, направленные на расширение возможностей кредитных организаций по получению ликвидности в Банке России. Банк России продолжил работу по развитию стандартных механизмов предоставления ликвидности. В условиях повышенной нагрузки на рыночное обеспечение эта работа была направлена главным образом на то, чтобы кредитные организации могли более активно использовать в качестве обеспечения иные виды активов, в том числе нерыночные активы (прежде всего кредитные требования). В частности, Банк

России существенно упростил процедуру предоставления кредитов под обеспечение нерыночными активами за счет минимизации количества документов, которые должна предъявить кредитная организация. Кроме того, в указанную процедуру были внесены изменения, которые позволили максимально приблизить сумму предоставляемого Банком России кредита к сумме обеспечения. Однако по мере уменьшения потребности банковского сектора в рефинансировании со стороны Банка России острота проблемы обеспечения снизилась. С 16 июня 2015 года система инструментов денежно-кредитной политики Банка России дополнена аукционами «валютный своп» «тонкой настройки» по покупке долларов США и евро за рубли на сроки 1 и 2 дня. Решение о проведении аукциона «валютный своп» «тонкой настройки» может быть принято только в случае проведения аукциона репо «тонкой настройки» на аналогичные сроки и только при высокой нагрузке на рыночное обеспечение в виде ценных бумаг. Минимальная процентная ставка по рублевой части сделок «валютный своп» установлена на уровне ключевой ставки, процентная ставка по валютной части – равной нулю. Вместе с тем в 2015 году продолжало действовать ограничение в размере 10 млрд. долларов США в день в рублевом эквиваленте на предоставление рублевой ликвидности кредитным организациям посредством заключения сделок «валютный своп» на фиксированных условиях. Данное ограничение связано с необходимостью минимизировать возможность использования данных сделок теми кредитными организациями, которые применяют рисковые стратегии на внутреннем валютном рынке.

В перечень инструментов денежно- кредитной политики в ст. 35 Закона «О Банке России» не включены депозитные операции ЦБ, являющиеся инструментом абсорбирования свободной ликвидности банков. В 2015 году были уточнены критерии выполнения обязательных резервных требований, которым должны соответствовать кредитные организации – участники депозитных операций с Банком России. Указание Банка России от 9.09.2015 №3785-У «О внесении изменения в пункт 2.1 Положения Банка России от 9 августа 2013 года №404-П «О проведении Банком России депозитных операций с кредитными организациями» вступило в силу со 2 ноября 2015 года.

Банк России имеет в своем арсенале широкий спектр различных инструментов денежно-кредитной политики, а также наработанный опыт их использования. Некоторые из интсрументов нашли свое широкое применение во время кризиса как средство для стабилизации макроэкономической ситуации в России. Вместе с тем мировой финансовый кризис показал несовершенство существующих мер и еще раз продемонстрировал необходимость создания новых инструментов денежно-кредитной политики, адекватных современным реалиям.

Использованные источники:

1. Указание Банка России «О ставке рефинансирования Банка России и

ключевой ставке Банка России» N 2389 –У от 11 декабря 2015 г.;
2. Годовой отчет Банка России за 2015 год © Центральный Банк Российской Федерации, 2016;
3. Н.Н. Мокеева. Инструменты денежно-кредитной политики Банка России в современных условиях / Мокеева Н.Н./ Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. - № 4/2012;
4. Рудько-Селиванов В.В. Организация деятельности центрального банка: учебное пособие/ В.В. Рудько-Селиванов, Н.В. Кучина, М.А. Жевлакова. – М.: КНОРУС, 2014. – 200 с.;
5. http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=10062016_133019dkp2016-06-10T13_22_24.htm - Центральный банк Российской Федерации (Банк России) - Пресс-служба

Куклин А.А., доктор экономических наук
профессор, руководитель
центр экономической безопасности
Васильева А.В., к.э.н.
научный сотрудник
центр экономической безопасности
Быков Д.С., к.ф.-м.н.
экономист
Институт экономики УрО РАН
Россия, г. Екатеринбург

КОМПЬЮТЕРНАЯ ПРОГРАММА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ В РЕГИОНЕ[49]

В статье рассматривается компьютерная программа (далее – программа), применение которой позволяет прогнозировать трудовую миграцию из стран СНГ в субъекты РФ и ее влияние на следующие показатели в субъектах РФ: а) ВРП; б) численность безработных; в) численность занятых; г) заработная плата. При построении программы учитывались три критерия: универсальность; простота и удобство; возможность внесения изменений. Программа состоит из блока данных, расчетного блока, блока анализа и визуализации результатов. Программа обеспечивает удобное выполнение пользовательских запросов к базе данных, математический расчет в соответствии с исходным алгоритмом и вывод результатов в виде таблиц, графиков, диаграмм, гистограмм, карты РФ, которые можно экспортировать в удобном для пользователя формате.

Ключевые слова: компьютерная программа, прогнозирование, моделирование, трудовая миграция, регион

[49]Исследование выполнено при поддержке РФФИ (грант №16-06-00048а «Социальная парадигма регионального развития: выбор приоритетов и трансформация экономики»).

COMPUTER PROGRAM FOR FORECASTING OF LABOR MIGRATION AND ITS ECONOMIC EFFECTS IN REGION

The paper considers a computer program (further – the program) which allows to predict a labor migration from the CIS countries to territorial subjects of the Russian Federation and its influence on the following indicators in territorial subjects of the Russian Federation: a) gross regional product; b) the number of unemployed workers; c) the number of employed workers; d) the wage rate. The program is based on three criteria: universality; simplicity and convenience; possibility of modification. The program consists of the block of data, the settlement block, the block of the and visualization of results. The program provides convenient accomplishment of the user requests to the database, mathematical calculation according to an initial algorithm and representation of results in the form of tables, schedules, charts, histograms, the Russian Federation map which can be exported in a user-friendly format.

Keywords: computer program, forecasting, modeling, labor migration, region

Введение. В условиях глобального возрастания мобильности населения участие в той или иной форме в мировом рынке труда стало нормой для подавляющего большинства стран мира. России в ближайшие годы также не избежать притока иностранной рабочей силы по двум основным причинам: 1) российский рынок труда остается достаточно привлекательным для иностранных граждан, прежде всего, из стран СНГ; 2) количественные и структурные изменения населения России ставят ее в зависимость от привлечения иностранной рабочей силы. В то же время в результате сильной дифференциацией уровня социально-экономического развития регионов [1–5], их отраслевой специализации [6] и бюджетной обеспеченности [7–8] трудовые мигранты по территории России распределены неравномерно.

В сложившихся условиях не стоит вопрос о необходимости привлечения иностранной рабочей силы. Главной задачей на современном этапе является повышение эффективности регулирования международной трудовой миграции в регионах России с целью достижения оптимума между противоречащими интересами их экономического и безопасного развития, что актуализирует выработку прогнозов миграционных процессов и их экономических эффектов в регионах России.

Для автоматизации построения таких прогнозов предлагается разработанная авторским коллективом компьютерная программа прогнозирования трудовой миграции и ее экономических эффектов в регионе (далее – программа), при разработке которой учитывались следующие критерии:

- универсальность (возможность построения прогнозов трудовой миграции между любыми выбранными пользователем странами СНГ и субъектами РФ);

- простота и удобство работы с программой (интуитивно-понятный интерфейс, высокая скорость работы программы, возможность экспорта результатов в удобном формате);

- возможность внесения изменений в программу, в т.ч. обновлять статистическую базу данных, вводить новые показатели и функции, редактировать значения калибровочных коэффициентов др.

Программа представляет собой систему алгоритмов для автоматизации реализации на ЭВМ модельного комплекса прогнозирования трудовой миграции и ее экономических эффектов в регионе, применение которого позволяет прогнозировать:

1) приток/отток трудовых мигрантов в регион притяжения с разбивкой по странам происхождения мигрантов в зависимости от разницы заработной платы в стране отправления и регионе назначения, численности потенциальных мигрантов в странах отправления, численности мигрантов, ранее прибывших в регион назначения и находящихся в трудоспособном возрасте, расстояния между страной отправления и регионом назначения;

2) экономические эффекты миграции в регионе притяжения, в. т.ч.: 2а) валовой выпуск продукции и средний выпуск продукции работника с учетом изменения агрегированного труда в регионе в результате притока трудовых мигрантов; 2б) численность безработных и занятых с учетом изменения доступности работы в результате притока мигрантов на региональные рынки труда, характеризующиеся поисковыми трениями; 2в) заработная плата с учетом переговорной силы работника.

1. Модельный комплекс прогнозирования трудовой миграции и ее экономических эффектов в регионе. Структура модельного комплекса, отражающая как прямое влияние экономических факторов на приток/отток трудовых мигрантов, так и их обратное влияние на экономическое развитие региона притяжения, схематично представлена на рисунке 1. Подробное описание модельного комплекса приведено ниже.

Рис. 1. Структура модельного комплекса прогнозирования трудовой миграции и ее экономических эффектов в регионе

1.1. Моделирование миграционного движения. Рассмотрим n регионов притяжения и m стран отправления мигрантов, в которых устранены препятствия для мобильности рабочей силы. Численность трудовых мигрантов из страны происхождения i в регионе притяжения j в момент времени t_p обозначим $x_{ij}(t_p)$.

Рациональный индивид принимает решение о миграции из страны отправления i в регион притяжения j на основе сравнения характеризующих их уровней заработной платы (w_i и w_j соответственно). Данное решение будет

положительным, если ожидаемый доход от разрыва в заработках в стране происхождения и регионе назначения мигранта будет положительным, т.е. $w_j - w_i > 0$. Так как целью разработки модельного комплекса является прогнозирование миграционного движения и его экономических эффектов для принимающего региона, то для облегчения задачи моделировании предположим, что значение $w_j(t_p)$ меняется во времени в результате миграционного движения, в то время как значение $w_i(t_0)$ остается низменным. Тогда процесс принятия решения о миграции можно представить в следующем виде:

1) $w_j(t_p) - w_i(t_0) > 0$ – принимается решение о миграции из страны *i* в регион *j*;

2) $w_j(t_p) - w_i(t_0) < 0$ – принимается решение о возвратной миграции в страну *i* или переезде в другой регион притяжения *k≠j*, для которого выполняется условие $w_k(t_p) - w_i(t_0) > 0$.

При принятии решения о миграции кроме максимизации ожидаемого дохода рациональный индивид будет стремиться минимизировать миграционные расходы, в том числе прямые издержки переезда. При прочих равных условиях из множества потенциальных регионов миграции *n* индивид выбирает тот, который ближе. В модели влияние данного фактора на принятие решения о миграции отражает показатель d_{ij} (расстояние от столицы страны отправления *i* до регионального центра притяжения *j*).

Важным институтом саморегулирования миграционных процессов выступают миграционные сети, которые оказывают содействие миграции соотечественников. Развитие данных сетей напрямую зависит от численности мигрантов, ранее прибывших в регион притяжения *j* из той же страны отправления *i*, поэтому в нашей модели влияние миграционных сетей на принятие решения о миграции отражает показатель $x_{ij}(t_p)$.

При этом миграционный отток из страны отправления *i* в момент времени t_p ограничен численностью ее потенциальных трудовых мигрантов $M_i(t_p)$, к которым относится экономически активное население, характеризующееся психологическим состоянием готовности к отъезду из страны отправления *i* с целью поиска работы (1):

$$M_i(t_p) = RM_i \cdot EA_i(t_p), \quad (1)$$

где RM_i – доля населения старше 15 лет, характеризующаяся психологическим состоянием готовности к отъезду из страны отправления *i*; $EA_i(t_p)$ – численность экономически активного населения в стране

отправления i в момент времени t_p, которая в соответствии с методом передвижки возрастов ежегодно пополняется за счет 1/15 численности населения моложе трудоспособного возраста (0-14 лет) и убывает за счет 44/45 численности населения трудоспособного возраста (15-60 лет), что описывается функцией следующего вида (2):

$$EA_i(t_{p+1}) = P_{0-14_i}(t_p) \cdot \frac{1}{15} \cdot REA_i(t_0) + EA_i(t_p) \cdot \frac{44}{45}, \quad (2)$$

где $P_{0-14_i}(t_p)$ – численность населения в возрасте 14 лет и моложе в стране i в момент времени t_p; $REA_i(t_0)$ – уровень экономической активности населения в стране i.

Также при моделировании необходимо учесть, что $x_{ij}(t_p)$ будет уменьшаться за счет трудовых мигрантов, возраст которых в момент времени t_p превысил трудоспособный.

На основе перечисленных выше методологических положений было разработано динамическое уравнение, описывающее поток трудовых мигрантов из страны отправления i в регион притяжения j в момент времени t_p (3):

$$x_{ij}(t_{p+1}) = x_{ij}(t_p) \cdot \frac{44}{45} + \sigma_j \cdot \frac{x_{ij}(t_p)}{d_{ij}} \cdot \left(M_i(t_p) - \sum_{j=1}^{n} x_{ij}(t_p) \right) \cdot \left(w_j(t_p) - w_i(t_0) \right), \quad (3)$$

где σ_j – калибровочный коэффициент для региона j.

1.2. Моделирование экономических эффектов. Рассмотрим экономику региона притяжения j, состоящую из множества работников и рабочих мест. Работники могут быть местными (N) или иммигрантами (M). В любой момент времени работник может быть безработным (U) или нанятым (E). Введем обозначения $U_j^k(t_p)$ и $E_j^k(t_p)$ для численности безработных и численности занятых в регионе притяжения j в момент времени t_p соответственно, где $k= N,M$ обозначает происхождение работника (местный, иммигрант). Так как нашей задачей является построение функции заработной платы от потока трудовых мигрантов для региона притяжения j, допустим, что значения $U_j^M(t_p)$ и $E_j^M(t_p)$ меняются во времени в результате миграционного движения, в то время как значения $U_j^N(t_0)$ и $E_j^N(t_0)$ остаются неизменными. Введем также обозначения $U_j(t_p) = U_j^N(t_0) + U_j^M(t_p)$ для общего числа безработных в регионе притяжения j и $E_j(t_p) = E_j^N(t_0) + E_j^M(t_p)$ для общего числа занятых в регионе притяжения j.

В свою очередь рабочие места могут быть занятыми (F) или вакантными

(V). Вакансии могут свободно и бесплатно создаваться и ликвидироваться фирмами, но на содержание рабочего места (занятого или вакантного) тратится фиксированная сумма C_j в единицу времени. При этом рабочее место ликвидируется со скоростью $b_j > 0$ в единицу времени. Когда работник нанят на работу, он производит выпуск в объеме $y_j(t_p)$ в единицу времени и получает за это заработную плату в размере $w_j(t_p)$. В экономике предполагается совершенный рынок капитала, поэтому ставка процента (дисконтирования) r постоянна.

Агрегированный выпуск продукции $Y_j(t_p)$ в регионе притяжения j в момент времени t_p определяется в соответствии с производственной функцией Кобба-Дугласа (4):

$$Y_j(t_p) = A \cdot K_j(t_0)^{\alpha} \cdot \left(E_j^N(t_0) + E_j^M(t_p)\right)^{\lambda},$$
$$0 \le \alpha \le 1,$$
$$0 \le \lambda \le 1,$$
$$A > 0, \tag{4}$$

где $K_j(t_0)$ – агрегированный капитал в регионе притяжения j; $\left(E_j^N(t_0) + E_j^M(t_p)\right)$ – агрегированный труд в регионе притяжения j; α – коэффициент эластичности по капиталу; λ – коэффициент эластичности по труду; А – технологический коэффициент.

Поток новых трудоустройств (или заполнения вакансий) в регионе притяжения j за единицу времени на момент времени t_p описывается в рамках модели поиска и подбора соответствий (search and matching model) [9] функцией соответствия следующего вида (5):

$$\Phi\left(U_j^N(t_0) + U_j^M(t_p), V_j(t_0)\right) = \gamma \cdot \left(U_j^N(t_0) + U_j^M(t_p)\right)^{\eta} \cdot V_j(t_0)^{\mu},$$
$$0 \le \eta \le 1,$$
$$0 \le \mu \le 1,$$
$$\gamma > 0, \tag{5}$$

где $V_j(t_0)$ – число вакансий в регионе притяжения j; γ – параметр эффективности технологии поиска и подбора соответствий; η – коэффициент эластичности по безработным; μ – коэффициент эластичности по вакансиям.

В соответствии с уравнением (5) поток новых трудоустройств (или заполнения вакансий) в регионе притяжения j будет меняться только с изменением численности безработных иммигрантов. Применив модель Мортенсена-Писсаридеса [10] к мигрантам, получим уравнение, описывающее динамику численности безработных иммигрантов в регионе

притяжения j (6):

$$U_j^M(t_{p+1}) = U_j^M(t_p) \cdot \frac{44}{45} + b_j \cdot \left(x_j\left(t_p\right) - U_j^M\left(t_p\right)\right) - \Phi\left(U_j^M\left(t_p\right), V_j\left(t_0\right)\right), \quad (6)$$

где $\Phi(U_j^M(x_j(t)), V_j(t_0))$ – поток новых трудоустройств мигрантов в регионе притяжения j за единицу времени на момент времени t; $E_j^M(x_j(t)) = x_j(t) - U_j^M(x_j(t))$.

Примем допущение, что вероятность трудоустройства мигрантов и местных жителей в регионе притяжения j одинаковая, тогда число трудоустройств мигрантов в регионе притяжения j в момент времени t будет определяться по формуле (7):

$$\Phi\left(U_j^M\left(t_p\right), V_j\left(t_0\right)\right) = y \cdot U_j\left(t_p\right)^{\eta} \cdot V_j\left(t_0\right)^{\mu} \cdot \frac{U_j^M\left(t_p\right)}{U_j\left(t_p\right)}, \quad (7)$$

Определим скорость, с которой безработные находят работу в регионе притяжения j по формуле (8):

$$a_j(t_p) = \frac{\Phi\left(U_j\left(t_p\right), V_j\left(t_0\right)\right)}{U_j(t_p)} = \gamma \cdot U_j(t_p)^{\eta_j - 1} \cdot V_j\left(t_0\right)^{\mu_j}, \quad (8)$$

и скорость, с которой заполняются вакансии в регионе притяжения j по формуле (9):

$$q_j(t_p) = \frac{\Phi\left(U_j\left(t_p\right), V_j\left(t_0\right)\right)}{V_j(t_0)} = \gamma \cdot U_j(t_p)^{\eta_j} \cdot V_j\left(t_0\right)^{\mu_j - 1}. \quad (9)$$

Введем обозначение J_j^k для стоимости актива каждого состояния работника и рабочего места, где $k=V,U,F,E$ обозначает состояние. Если в каждый момент времени нанятый работник рассматривает свое состояние трудоустройства как актив стоимостью J^E, то отдача на этот актив $r \cdot J^E$ будет равняться дивидендам в размере заработной платы за единицу времени минус ожидаемая потеря капитальной стоимости $J^E - J^U$ при его переходе в состояние безработный:

$$r \cdot J_j^E = w_j\left(t_p\right) - b_j \cdot (J_j^E - J_j^U), \quad (10)$$

Аналогичным образом, отдача на актив безработного определяется как ожидаемый доход в случае его трудоустройства:

$$r \cdot J_j^U = a_j\left(t_p\right) \cdot (J_j^E - J_j^U), \quad (11)$$

Для фирмы отдача от заполненного рабочего места будет равняться произведенному работником продукту за единицу времени за вычетом издержек на труд и содержание рабочего места, а также за вычетом ожидаемой потери вследствие ликвидации рабочего места:

$$r \cdot J_j^F = y_j\left(t_p\right) - w_j\left(t_p\right) - C_j - b_j \cdot \left(J_j^F - J_j^V\right), \quad (12)$$

В свою очередь, отдача от вакантного рабочего места, определяется как ожидаемый доход в случае заполнения вакансии минус издержки на содержание рабочего места:

$$r \cdot J_j^V = -C_j + q_j(t_p) \cdot (J_j^F - J_j^V). \quad (13)$$

Когда работник находит подходящую вакансию, а фирма – соответствующего ее требованиям работника, возникает проблема распределения излишка, образующегося в результате их взаимовыгодного сотрудничества. В модели поиска и подбора соответствий это означает определение заработной платы в процессе «торга» между сторонами, имеющими разную переговорную силу, по обобщенному правилу Нэша (14):

$$(1-\beta_j) \cdot (J_j^E - J_j^U) = \beta_j \cdot (J_j^F - J_j^V). \quad (14)$$

где $\beta_j \in (0,1)$ – мера относительной переговорной силы работника в регионе притяжения *j*; $1-\beta_j$ – мера относительной переговорной силы работодателя в регионе притяжения *j*.

Выражая значения стоимостей активов каждого состояния работника и рабочего места из (10–13) и подставляя их в (14), получаем функцию, позволяющую прогнозировать ставку заработной платы по обобщенному правилу Нэша в процессе торга между фирмами и работниками, имеющими разную переговорную силу, с учетом изменения уровня безработицы и выпуска продукции в результате притока трудовых мигрантов в регион *j* (15):

$$w_j(t_p) = \frac{(a_j(t_p) + b_j + r(t_0)) \cdot y_j(t_p) \cdot \beta_j}{(1-\beta_j) \cdot (q_j(t_p) + b_j + r(t_0)) + \beta_j \cdot (a_j(t_p) + b_j + r(t_0))}. \quad (15)$$

2. Данные. Для реализации расчетов и построения прогноза в соответствии с модельным комплексом прогнозирования трудовой миграции и ее экономических эффектов в регионе программа использует большой массив входных данных, состав которых и их источники приведены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные показатели и их источники

Показатель	Название показателя в статистической отчетности	Источник данных
d_{ij}	расстояние между городами (км)	[11]
$r(t)$	ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации (%)	[12]
для субъектов РФ		
$x_{ij}(t)$	численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в России (человек); численность иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу (человек)	[13, с. 332-333; 14, с. 112-113.]
$E_j(t)$	среднегодовая численность занятых в экономике (тыс. человек)	[14, с. 70-71.]

$V_j(t)$	потребность в работниках, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения (человек)	[14, с. 108-109.]
$U_j(t)$	численность безработных (тыс. человек)	[14, с. 94-95.]
$w_j(t)$	среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (руб.)	[14, с. 134-135.]
$\Phi_j(t)$	принято работников (человек)	[13, с. 311-313.]
$Y_j(t)$	валовой региональный продукт (млн. руб.)	[14, с. 347-348.]
$K_j(t)$	стоимость основных фондов (млн. руб.)	[14, с. 372-373.]
для стран СНГ		
RM_i	доля населения старше 15 лет, желающая уехать в другую страну с целью временного трудоустройства (%)	[15]
$EA_i(t)$	численность экономически активного населения (тыс. человек)	[16, с. 153.]
$P_{0-14_i}(t)$	численность постоянного населения в возрасте 0-14 лет (млн. человек)	[17, с. 114-115.]
$REA_i(t)$	уровень экономической активности населения (в % к численности населения соответствующего возраста)	[16, с. 154.]
$w_i(t)$	среднемесячная номинальная заработная плата (рос. руб.)	[17, с. 136.]

3. Функциональные характеристики программы. Блок-схема, отражающая основные этапы работы программного цикла представлена на рисунке 2. Программа состоит из блока данных, расчетного блока, блока анализа и визуализации результатов. Блок данных представляет собой базу статистических данных представленную в формате Microsoft Excel. Расчетный блок содержит методы обработки исходных данных, включая калибровку и прогнозирование. Статистические данные используются при расчете калибровочных коэффициентов и построении прогнозных траекторий. Блок анализа и визуализации результатов используется для графического и табличного вывода результатов прогнозирования и их последующего анализа.

Рис. 2. Блок-схема работы программы прогнозирования трудовой миграции и ее экономических эффектов в регионе

В связи с тем, что расчеты в программе производятся с использованием большого массива данных, важной характеристикой представленного программного продукта является автоматизация запроса исходных данных, необходимых для построения прогноза. Программа автоматически загружает необходимые для моделирования статистические данные из баз данных, сформированных в формате Microsoft Excel. Также проведена автоматизация управления данными и оптимизация процесса калибровки.

Программа характеризуется высокой скоростью обмена данными со статистическими базами, калибровки и прогнозирования, а также широким выбором сервисов для представления полученных результатов в программе, в т.ч. в виде таблиц, графиков, диаграмм, гистограмм, карты РФ с автоматическим масштабированием, которые можно экспортировать в удобном для пользователя формате. В целях обеспечения возможности адаптации программы под различные задачи и расчеты создан конфигуратор, позволяющий вводить и редактировать базу статистических данных, наименования показателей, расчетные формулы, а также расширять возможности по автоматизации ввода данных, их обработке и визуализации результатов.

Требования к составу и параметрам технических средств:

- операционная система Windows XP/Vista/7/8 (32 или 64 бита);
- частота центрального процессора не менее 1 ГГц;
- оперативная память 512 Мб;
- 1,4 Гб свободного пространства на жестком диске.

Технические параметры программы:

- интерфейс программы построен на основе JavaScript;
- использование баз данных, представленных в Microsoft Excel;
- экспорт и импорт статистических данных осуществляется на базе Java;
- обработка результатов расчетов производится на основе Java Script.

4. Порядок работы с программой. На первом этапе работы программа автоматически загружает необходимые для моделирования статистические данные из баз данных, сформированных в формате Microsoft Excel.

После того, как данные загружены, пользователю последовательно предоставляется возможность интерактивного выбора субъектов РФ и стран СНГ, по которым программа будет производить калибровку и строить прогноз (рис. 3).

Рис.3. Окна выбора субъектов РФ и стран СНГ

На следующем этапе пользователь выбирает года, данные за которые будут использоваться для калибровки функции соответствия. После нажатия кнопки «Calculate» в окне программы для калибровки функции соответствия (рис. 4) программа производит калибровку на данных по выбранным пользователем субъектам РФ и годам методом наименьших квадратов и проверяет полученные значения параметров γ, η, μ на соответствие условиям $\gamma > 0$, $0 \le \eta \le 1$, $0 \le \mu \le 1$. В окне программы для калибровки функции соответствия напротив субъектов РФ, для которых выполняются все три представленные выше условия, появляются значения γ, η, μ, напротив остальных субъектов РФ остаются пустые клетки.

Рис. 4. Окно калибровки функции соответствия

Определение значений γ, η, μ для оставшихся субъектов РФ возможно тремя способами: 1) пользователь выбирает другие года и после нажатия

кнопки «Calculate» программа производит калибровку на данных по оставшимся субъектам РФ и вновь выбранным пользователем годам; 2) пользователь забивает значения γ, η, μ, полученные им на основе своих или чужих экспертных оценок, в соответствующие ячейки вручную, кликнув по нужной ячейке два раза; 3) пользователь устанавливает значения γ, η, μ для оставшихся субъектов РФ равными значениям γ, η, μ, рассчитанным программой для России, путем нажатия символов γ, η, μ напротив слова Russia. Пользователь может комбинировать данные способы для различных субъектов РФ и параметров γ, η, μ.

После того, как значения γ, η, μ определены для всех субъектов РФ, пользователь имеет возможность еще раз их просмотреть, и в случае обнаружения ошибки внести коррективы следующим образом: справа от наименования субъекта РФ, для которого неправильно определены значения параметров γ, η, μ, пользователь меняет знак «галочка» на знак «минус», после чего получает возможность 1) войти в ячейки со значениями γ, η, μ для редактирования, кликнув по нужной ячейке два раза; 2) удалить значения всех параметров γ, η, μ нажатием кнопки «Clean free cells».

После проверки и корректировки значений γ, η, μ пользователь последовательно переходит в окна программы для калибровки функции заработной платы и производственной функции Кобба-Дугласа, которая также производится на данных по субъектам РФ за ретроспективный период методом наименьших квадратов (рис. 5).

Рис. 5. Окна калибровки функции заработной платы и производственной функции Кобба-Дугласа

На последнем этапе калибровки для каждого ранее выбранного субъекта РФ программа подбирает значение σ динамического уравнения трудовой миграции на основе тестирования модельного комплекса на выбранном пользователем промежутке времени [Initial year, Calibration year], для которого имеются статистические данные по всем показателям для всех

выбранных субъектов РФ и стран СНГ (рис. 6). Для каждого выбранного субъекта РФ программа подбирает значение σ таким образом, чтобы прогнозное значение (Predicted) численности трудовых мигрантов соответствовало статистическим данным (Expected) за последний год (Calibration year).

Рис. 6. Окно тестирования модельного комплекса

Пользователь имеет возможность сравнивать результаты моделирования со статистическими данными и в случае существенного расхождения значений произвести корректировку значения σ для соответствующего субъекта РФ, кликнув по нужной ячейке два раза. Для облегчения проведения сравнительного анализа программа подсвечивает прогнозные значения (Predicted) численности трудовых мигрантов, имеющие существенные расхождения со статистическими данными (Expected), красным цветом. Чем больше расхождение значений, тем сильнее интенсивность окраски (оттенок красного варьируется от бледно-розового цвета до ярко-красного тона).

Прежде чем приступать к расчетам необходимо сохранить прогнозный сценарий, включающий начальный и конечный годы прогнозирования и результаты калибровки (рис. 7). При повторном обращении к прогнозному сценарию пользователь может произвести над ним следующие действия: редактирование, копирование, удаление, экспорт и расчет по нему прогноза.

Рис. 7. Окно сохранения прогнозного сценария

После проведения программой расчетов по выбранному пользователем сценарию в рабочей области программы появляется меню для интерактивного оперирования полученными результатами прогнозирования: пользователю предоставляется возможность вывода информации по интересующим его показателям, годам, субъектам РФ и странам СНГ, отображаемым в форме редактируемого списка, в виде таблиц, линейных графиков, круговых диаграмм и карт РФ с автоматическим масштабированием (рис. 8).

Рис. 8. Рабочая область программы для вывода результатов прогнозирования

Представление результатов в форме таблиц осуществляется для выбранных пользователем стран СНГ или субъектов РФ (рис. 9) по основным прогнозным показателям и выбранным годам. В нижней строчке таблицы программа выводит сумму по каждому столбцу.

Регионы	2020								
	All	Азр	Арм	Кыг	Кзг	Мтд	Тдж	Узр	Уйб
Курганская область	2.73	0.12	0.08	0.03	0.29	0.04	0.80	0.24	1.13
Свердловская область	64.61	3.65	2.56	1.82	5.46	0.85	16.00	2.49	31.08
Тюменская область	34.52	1.22	0.66	3.77	2.61	0.35	6.56	3.08	16.26
Ханты-Мансийский АО	57.29	2.29	1.30	3.64	4.87	0.79	13.15	5.21	26.03
Ямало-Ненецкий АО	29.90	1.22	0.68	1.79	2.50	0.37	6.77	2.85	13.75
Челябинская область	26.84	1.20	0.75	0.66	2.79	0.42	7.75	2.39	10.99
Total	215.88	9.70	6.03	11.68	18.53	2.73	51.72	16.27	99.23

Рис. 9. Вывод прогноза численности и состава трудовых мигрантов в УрФО в 2020 г. в виде таблицы

Вывод результатов с помощью линейных графиков (рис. 10) позволяет отразить динамику изменения выбранного пользователем показателя во времени. Построение данного типа графиков возможно для большинства прогнозных показателей для выбранных пользователем стран СНГ или субъектов РФ.

Рис. 10. Вывод прогноза численности трудовых мигрантов в УрФО в виде линейного графика

Вывод результатов с помощью круговых диаграмм (рис. 11) позволяет отразить национальный состав иностранной рабочей силы в выбранном пользователем субъекте РФ или распределение мигрантов из выбранной страны СНГ по субъектам Российской Федерации.

Рис. 11. Вывод прогнозируемой структуры потока трудовых мигрантов в г. Москва в 2020 г. в виде круговой диаграммы

Также предусмотрен вывод результатов прогнозирования на карту Российской Федерации (рис. 12) с одновременным отображением двух показателей в пределах выбранных субъектов РФ: на фоновую окраску, отражающую отношение числа трудовых мигрантов к численности местного населения, наносится штриховка, отражающая долю безработных среди иностранной рабочей силы.

Рис. 12. Вывод прогнозных показателей миграционной нагрузки в УрФО в 2020 г. на карту РФ

Результаты прогнозирования можно сохранить в самой программе или экспортировать в удобном для пользователя формате.

Заключение. Разработанная программа предоставляет возможность прогнозировать трудовую миграцию из стран СНГ в субъекты РФ и ее влияние на следующие показатели в субъектах РФ: а) ВРП; б) численность безработных; в) численность занятых; г) заработная плата. Программа обеспечивает удобное выполнение пользовательских запросов к базе данных, математический расчет в соответствии с исходным алгоритмом и

последующий вывод результатов расчета в виде таблиц, графиков, диаграмм, гистограмм, карты РФ, которые можно экспортировать в удобном для пользователя формате. Программа может использоваться органами власти при развитии миграционного законодательства РФ, а также при определении потребности в иностранной рабочей силе и формировании квот. Внедрение предлагаемого продукта позволит повысить эффективность использования иностранной рабочей силы в субъектах РФ.

Использованные источники:

1. *Васильева Е.В., Куклин А.А., Леонтьева А.Г.* Социальная защита населения, ее роль в повышении качества жизни в регионах России // Уровень жизни населения регионов России. 2010. № 9. С. 22–31.
2. *Васильева Е.В.* Межрегиональная дифференциация качества жизни населения России // Экономика региона. 2010. № 4. С. 234–242.
3. *Куклин А.А., Багаряков А.В., Никулина Н.Л.* Формирование инновационной культуры в аспекте обеспечения экономической безопасности региона // Управленец. 2012. № 9–10. С. 30–33.
4. *Мызин А.Л., Мезенцев П.Е., Денисова О.А., Пыхов П.А.* Сравнительная оценка энергоинвестиционной привлекательности регионов: метод и апробация // Экономика региона. 2007. № 4. С. 207–220.
5. *Пыхов П.А.* Диагностика природно-ресурсного капитала территории // Экономика региона. 2013. № 2. С. 55–63.
6. *Васильева А.В., Васильева Е.В., Тюлюкин В.А.* Моделирование влияния бюджетного финансирования на социально-демографические процессы региона // Экономика региона. 2012. № 2. С. 266–276.
7. *Васильева А.В., Тарасьев А.А.* Оценка выпадающих налоговых поступлений в бюджеты субъектов Российской Федерации от нелегальной деятельности трудовых мигрантов (на примере Свердловской области) // Уровень жизни населения регионов России. 2013. № 6. С. 88–92.
8. *Судакова А.Е., Синенко А.И.* Финансовая безопасность в контексте устойчивого развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 24. С. 35–41.
9. *Pissarides C.* Equilibrium Unemployment Theory. MIT Press. In 2000. 252 p.
10. *Mortensen D.T., Pissarides C.A.* Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment // Review of Economic Studies. 1994. Vol. 61, №3. pp. 397-415.
11. Автомобильный портал грузоперевозок : [сайт]. URL: http://www.avtodispetcher.ru/distance/ (дата обращения: 15.12.2015)
12. Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации // Банк России : [сайт]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.asp?file=credit_statistics/refinancing_rates.htm (дата обращения: 15.05.2014)
13. Труд и занятость в России. 2013: Стат.сб./Росстат. М., 2013. 661 с.
14. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. /

Росстат. М., 2014. 900 с.
15. 70 Million in CIS Would Migrate Temporarily for Work // Gallup : [сайт]. URL: http://www.gallup.com/poll/141746/Million-CIS-Migrate-Temporarily-Work-Study.aspxPI (дата обращения: 20.07.2015)
16. Население, занятость и условия жизни в странах Содружества Независимых Государств 2012 : статистический сборник / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2013. 318 с.
17. Содружество Независимых Государств в 2012 году: Статистический ежегодник / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2013. 604 с.

Куксова В.А.
студент 2 курса
факультет магистратуры
Шастина К.А.
студент 2 курса
факультет магистратуры
Саратовский социально-экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов

ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ КОММУНИКАЦИИ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Статья посвящена важному аспекту международного сотрудничества – культуре делового общения. Именно соблюдение культуры делового общения позволяет партнерам осуществлять продуктивную коммуникацию. В процессе общения собеседники воздействуют друг на друга, на эмоции, убеждения, мировоззрения. Однако в деловом общении существует специфическая особенность, а именно регламентированность, т.е. подчиненность установленным правилам и ограничениям.

Ключевые слова: *деловое общение, коммуникация, культура делового общения, внешнеэкономические связи, международная торговля, экономическое взаимодействие.*

The article is devoted to an important aspect of international cooperation - cultural business communication. That respect for the culture of business communication allows partners to carry out productive communication. In the process of communicating sides affect each other, emotions, beliefs, worldview. However, there a specific feature, namely the regulation-subordination to the established rules and regulations in business communication.

Keywords: business communication, communication, of business communication, foreign economic relations international trade, economic cooperation.

Современное развитие экономики характеризуется усилением взаимодействия и взаимозависимости экономик разных стран. Каждое государство является участником международного разделения труда, достижения которого и являются основными объектами международного обмена. Для формирования и поддержания стабильного развития экономики страны, осуществляется процесс взаимообмена товарами, услугами, продукцией интеллектуальной собственности, т.е. возникает международная торговля. В результате международной торговли формируются внешнеэкономические связи между странами, для которых процесс деловых переговоров является одним из основных этапов взаимодействия между торговыми, политическими партнерами.

Однако в условиях динамично развивающегося общества стоит помнить о том, что для достижения разрешения вопросов необходимо соблюдать правила и нормы поведения, которые помогают и упрощают сам процесс взаимодействия. Именно соблюдение культуры делового общения позволяет партнерам осуществлять продуктивную коммуникацию. Культура делового общения, ее содержание и социальные функции базируются на основании национального, исторического и социально-культурного компонента, на практическом использовании психологических техник управления людьми, группами, системном понимании сущности коммуникации, многофункциональности общения.

В процессе коммуникации индивиды преследует главную цель: обмен, необходимой для принятия решений, информацией. В процессе общения собеседники воздействуют друг на друга, на эмоции, убеждения, мировоззрения. Однако в деловом общении существует специфическая особенность, а именно регламентированность, т.е. подчиненность установленным правилам и ограничениям. Общение между представителями разных стран требует не только знание иностранных языков, учет традиций и особенностей делового партнера, но и диктует необходимость вести себя тактично, уважительно и достойно, что крайне важно на встречах с представителями других стран. Именно культура делового общения способствует становлению и развитию отношений сотрудничества и повышения уровня взаимодействия между индивидами внутри компании, а также между партнерами и конкурентами, во многом определяя их эффективность.

Деловое общение — представляет собой самый массовый вид социального общения, включающий в себя сферы коммерческих и административно-правовых отношений, экономико-правовых и дипломатических отношений. Спецификой делового общения является то, что столкновение, взаимодействие экономических интересов и социальное регулирование осуществляются в правовых рамках. [1]

Современная культура делового общения предполагает сочетание общепринятых норм и правил этикета, вместе с соблюдением традиций и

обычаев деловых партнеров. Она включает в себя не только этикет деловых переговоров, но и особенности психологии поведения людей, ораторское искусство, особенности управления вниманием аудитории и взаимодействия между собеседниками. Основная задача – это достижения обоюдных целей оппонирующих сторон при соблюдении норм и правил этикета. В деловом общении происходит формирование и развитие деловых отношений между двумя или более социально-экономическими субъектами, будь-то работники или руководители, которые выступают от имени и в интересах, как частных компаний, так и государственных организаций, некоммерческих организаций, ассоциаций, общественных объединений и т.д.

На эффективность процесса делового общения влияет ряд факторов: психологические, технические, правовые, организационные, культурные и социальные. В момент подготовки и в процессе проведения деловых переговоров необходимо соблюдать все эти факторы. Несомненно, каждый человек использует свой, привычный для него, индивидуальный стиль общения, модель поведения, которые накладывают отпечаток на его действия в любых ситуациях. Однако в случае проведения деловых переговоров стоит учитывать не только культурные особенности партнера, но и помнить о том, что в момент переговоров каждый из партнеров является лицом компании, что ему следует соответствовать ситуации и регламенту проводимых переговоров, и использовать модель поведения согласно характеру переговоров.

Если рассматривать общие черты культур делового общения России и стран Западной Европы то:

Для деловой культуры Запада характерны: индивидуализм и индивидуальный интерес, прямолинейность, эгалитаризм – как стиль отношений равных, время – это деньги, работа движима и мотивируется постоянного экономического взаимодействия с целью обмена.

В свою очередь, для российской деловой культуры в большей степени присущи: отношения между людьми важнее бизнеса, забота о людях является одной из основных ценностей, честность и правдивость, деловой человек должен быть верен своему слову, люди должны быть скромными по умолчанию.[2]

Исходя из вышесказанного, деловая культура в России не должна оглядываться на другие, ей следует строиться индивидуально, самостоятельно, в соответствии с происходящими в сфере бизнеса изменениями, а также с учетом общего развития экономики страны. Российский человек – это уникальный человек, нельзя его внести под рамки какой либо культуры, из этого следует, что формировать культуру делового общения слепо похожую на Запад не правильно и не эффективно, можно сказать даже безрассудно.

Культуры делового общения России и стран Западной Европы в силу своей схожести легки по восприятию и соблюдения для каждой стороны.

Также эта схожесть позволяет не только достигать компромиссов в ходе переговоров, но также ведёт к упрощению процесса ведения переговоров. Схожими чертами деловых культур Запада и России являются: индивидуализм и индивидуальный интерес, время – это деньги, работа движима и мотивируется постоянного экономического взаимодействия с целью обмена. Именно совпадение интересов, некоторых принципов и частичное схожесть культур способствует вести переговоры достаточно в привычных условиях для каждых из сторон.

Вся деловая культура предполагает формирование общих принципов поведения с учетом специфики национальностей, что позволяет партнерам более эффективно взаимодействовать и формирует мировое взаимоуважение и почитание культурных особенностей. Соблюдение особенностей внешнего вида, регламента переговоров, учет национальных особенностей позволяет правильному взаимодействию, и пониманию партнеров, которое отражается на экономическом сотрудничестве стран, тем самым развивая экономики в отдельности и мировую экономику в целом.

Использованные источники:

1. Василенко И.А., Международные переговоры: учебник для магистров. -2-е издание, перераб. и доп. – М.: издательство Юрайт, 2015-486 с.-Серия:Магистр.
2. Смирнов. Г.В., Этика деловых отношений. 2-е издание.Учебник.-М.: Проспект, 2014.-370с.

Куркова Д.В.
студент магистратуры, 2 курс
направление «Социология»
факультет «Философии и социологии»
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И САМОИДЕНТИЧНОСТЬ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Аннотация: В данной статье рассматривается процесс самопрезентации и самоидентичности пользователей социальных сетей.

Ключевые слова: социальные сети, самопрезентация, самоидентичность, виртуальность, виртуальное общение.

Самопрезентация личности в социальных сетях — это проявление одного из самопроцессов, в ходе которого происходит целенаправленное или стихийное, сознательное или неосознанное предъявление личностью себя, а результатом является сформированное впечатление у собеседника по Интернет-общению. Таким образом, становится актуальным выяснение широты возможностей самопрезентации, которые предоставляют социальные сети. А также изучение вариативности самопрезентации в рамках социальных

сетей, которая может коррелировать с такими аспектами самосознания, как «Я — Идеальное» и «Я — Реальное» [3].

Социальные сети сегодня захватили все области жизни и сферы деятельности человека. В связи с данным процессами человеческая жизнь видоизменилась. Пользователи социальных сетей все больше и больше начинают общаться виртуально, реальное же общение отходит на второй план. В данном формате общения с одной стороны есть плюс. Появляется возможность общаться параллельно с огромным количеством людей, незнакомыми друг с другом, что тяжело осуществимо в реальности. Можно расширить круг общения, найти друзей, коллег, минуя географические расстояния. Однако, с другой стороны самое главное это то, что снижается ценность прямого, «живого» общения с людьми.

Изучая общение в Интернете, большинство исследователей пришло к общему мнению, что сведения, которые публикует о себе человек, не дают реалистичного представления о нем. Участники виртуального общения создают себе псевдонимы – «nick» (от англ. «nickname» – псевдоним), указывают несоответствующий возраст и даже меняют пол. Таким образом человек сам определяет как «подать» себя в сети.

Самыми распространенными социальными сетями сегодня на территории России являются: «ВКонтакте», «Facebook», «Одноклассники», «Twitter», «LiveJournal», «Instagram» и другие.

Самопрезентация в виртуальной паутине стала не просто необходимой, но и популярной. Подача информации о себе у пользователей отличается, в связи с личными мотивами и причинами.

В исследовании самопрезентаций выявляются следующие основные тенденции:

«Виртуальная личность» может представлять собой реализацию «идеального Я»: абсолютно контролируемая и управляемая самопрезентация позволяет воплотить, пусть только в пространстве виртуального общения, все недостижимые в реальности мечты о «себе хорошем». Но эта же «виртуальная личность» может быть и «плохой» - создаваемой с целью реализации свойственных человеку агрессивных тенденций, которые не могут реализоваться в обычном общении в силу их социальной нежелательности. Но и в том, и в другом случае «виртуальное Я» окажется ориентировано на некие нормативные, в том числе на гендерные образцы поведения [1].

Под основными каналами самопрезентирования в рамках страницы в социальных сетях можно выделить:

1. Аватар;
2. Никнейм;
3. Статус;
4. Фото и видеоматериалы;
5. Информация на странице, которая отражает социально-демографические, статусные характеристики пользователя (пол, возраст,

семейное положение, образование, место работы, контакты и другое.);

6. Принадлежность пользователя к сообществам и группам.

Также, например, в социальной сети «ВКонтакте» помимо основных данных о пользователе существуют следующие разделы: деятельность, интересы, любимая музыка, фильмы, игры, цитаты, рассказ о себе, места работы, отдыха и развлечений, политические убеждения и религиозные взгляды, отношение к курению и алкоголю, жизненные ценности и источники вдохновения. Также можно обозначить свое семейное положение и указать своих родственников, опубликовать различного рода фотографии, видео и аудиозаписи с геолокацией.

Доминирующая тенденция к публичности в Интернете у части пользователей, подтверждается тем, что 45,95 % выкладывают фотографии своего образа, сделанные специально для Интернета. Если на данный момент люди специально организуют фотосессии (что означает и финансовые затраты, и специальную подготовку), для обнародования в виртуальном мире то, это значит, что именно публичность стала для них неотъемлемой и очень значимой частью жизни [2].

Получается, что для пользователей социальные сети — это удачная площадка для самоидентичности и самопрезентации, имеющая огромные возможности.

Использованные источники:

1. Кожевникова О. В., Кононенко Н. А., Шавалеева З. Н. Особенности самопрезентации и личностные свойства участников интернет-коммуникации // Философские проблемы информационных технологий и киберпространства. 2011. №2. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-samoprezentatsii-i-lichnostnye-svoystva-uchastnikov-internet-kommunikatsii (дата обращения: 09.07.2016).

2. Козлова Н.С., Сушков И.Р. Стремление к публичности и самопрезентации как проявление специфических потребностей, реализуемых личностью в интернет-среде // Информационный гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение». – 2013. – № 6 (ноябрь — декабрь) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/%20e-zpu/2013/6/Kozlova_Sushkov_Publicity-SelfPresentation / (Дата обращения: 09.07.2016).

3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nauchforum.ru/node/3764/ (Дата обращения: 09.07.2016).

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПЕРИОД САНКЦИЙ: РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ, АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ

В статье рассмотрены экономические результаты деятельности коммерческих организаций в период санкций. Исследована результативность хозяйственной деятельности и эффективность альтернативной стратегии.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ, методика, результативность, стратегия, финансовое состояние, прибыль.

The article describes the results of economic activities of commercial organizationsduring. Studied the impact of economic activity and the effectiveness of alternative strategies.

Keywords:: economy, management, economic analysis, technique, performance, strategy, financial condition, earnings.

Рассмотрели по известной методике [1, с. 824] коммерческие фирмы, торгового бизнеса, осуществляющие свою деятельность на потребительском рынке посредством перепродажи импортных изделий в условиях санкций, что накладывает определенные особенности на финансовые результаты.

Гипотеза состояла в наличии конкурирующих стратегий: ожидания благоприятного валютного курса (базовая) и торговля отечественными товарами (альтернативная), цель исследования – выбор адекватной стратегии.

Исследовали хозяйственную деятельность торгового бизнеса с учётом исследования [2, с. С. 98-108.] на примере коммерческой организации (фирмы): вертикально-интегрирорванной структуры торгующей в основном импортным товаром (оптовая и розничная торговля дверьми и фурнитурой). Темпы роста основных экономических показателей деятельности фирмы в период 2013-2015 гг. имеют отрицательную тенденцию: если выручка в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 3189,10 млн. руб. (табл. 1) и темп роста её роста составил 13,6 % (табл. 2), то в 2015 г. в сравнении с 2014 г. снизилась на 1903,8 (- 6,94 %), тем не менее за период выручка от продаж выросла на 5,0 %. Полная себестоимость продукции выросла в 2014 г. на 3189,1 млн. руб., в следующем году она снизилась на 6,07 %, в целом за период рост составил 8,86%. Тенденции спровоцированы снижением объема продаж в натуральном исчислении и увеличением расходов на закупки подорожавших импортных товаров, входящих в полную себестоимость: объем продаж в «условных дверях и фурнитуре» меньше, но стоимость единицы выше из-за падения курса рубля к зарубежной валюте в период

санкций. Среднегодовая стоимость основных средств (ОС) постоянно снижается: на 247,65 млн. руб. в 2014 г. и на 619,45 млн. руб. в 2015 г., за период с 2013 - 2015 г. снизилась на 867,10 млн. руб. Переоценки не проводилось, произошла естественная убыль, но по стандартным расчетам эффективность ОС возросла (табл. 1).

Таблица 1 - Экономические показатели деятельности фирмы за 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Абсолютное изменение		
				2014-2013	2015-2014	2015-2013
Выручка, млн. руб.	24240,70	27429,80	25526,00	3189,10	-1903,8	1285,30
Полная себестоимость, млн.руб.	22254,80	25790,70	24225,60	3535,90	-1565,1	1970,80
Затраты на 1 руб. продаж	0,92	0,94	0,95	0,02	0,01	0,03
Среднемесячная оплата труда, тыс. руб..	22,78	27,48	28,75	4,70	1,26	5,96
Среднегодовая стоимость ОС, млн. руб.	7946,40	7698,75	7079,30	-247,65	-619,45	-867,10
Фондоотдача, руб/руб	3,05	3,56	3,61	0,51	0,04	0,56
Фондовооруженность, млн. руб/чел	2,99	3,09	3,19	0,10	0,10	0,20
Прибыль, млн. руб.	1985,90	1639,10	1300,40	-346,80	-338,70	-685,50
Рентабельность, %	8,92	6,36	5,37	-2,57	-0,99	-3,56

Фондоотдача за рассматриваемый период возросла на 0,56 руб/руб, и составляет в 2015 году 3,61 руб/руб. есть на каждый рубль, вложенный в ОС, приходится 3 руб.61 коп. выручки. За период среднегодовой темп роста вырос с 16,8 % до 18,20 %. Основным фактором стало сокращение ОС (знаменатель). Выбытие ОС без обновления – негативный фактор. В связи со снижением натурального объема продаж закупки новых ОС пока не требуются, расширенное воспроизводство ограничено. Обновить ОС сложно из-за подорожания торгового оборудования, которое в основном импортное. Менее значимый фактор: рост выручки из-за увеличения оптовой и розничной цен по причине роста стоимости закупок импортных товаров. ОС снизились на 18,20 %, а выручка от продаж – на 5,30 %, следовательно, влияние первого фактора - 77 %., а второго – 33 %. (табл. 2).

Таблица 2 – Относительные показатели деятельности фирмы за 2013-2015 гг.

Показатели	Среднегодовой темп роста, %		
	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Изменение выручки, млн. руб.	13,16	-6,94	5,30
Изменение полной себестоимости, млн.руб.	15,89	-6,07	8,86
Среднегод. выработка работника, тыс. руб.	20,64	4,59	26,17
Фонд оплаты труды, млн. руб.	13,16	-6,94	5,30
Среднемесячная оплата труда, тыс. руб..	20,64	4,59	26,17

Среднегодовая стоимость ОС, млн. руб.	-3,12	-8,05	-10,9
Фондоотдача, руб/руб	16,80	1,20	18,20
Фондовооруженность, млн. руб/чел	3,29	3,34	6,75
Снижение валовой прибыли, млн. руб.	-17,5	-20,66	-34,5
Снижение рентабельности, %	-28,8	-15,54	-39,9

Среднегодовая выработка на одного работника выросла на 26,17 %, темп роста по годам составил 20,64 % и 4,59 %, в 2014 г. кризис начал сказывать на натуральных объемах продаж, что было компенсировано ростом оптовых и розничных цен по причине удорожания закупаемых для перепродажи импортных товаров, стоимость которых привязана к курсу валют (рис.1).

Рисунок 1 - Курс валют в России (данные ЦБ РФ)

Начало действия санкций и кризисов совпадает с падением курса рубля по отношению к курсам мировых валют: кризисы точно совпадают с падением курса рубля в 2008-2009 гг. и в 2014 г. За рассматриваемый период главные экономические показатели - валовая прибыль и рентабельность – падали высокими темпами (соответственно 34,5% и 39,9%), сравнимыми с падением курса рубля, но с временным лагом (см. рис.1). Выручка за рассматриваемый период выросла за счет роста цен и инфляции, так же как и себестоимость, причем темпы их роста (соответственно 5.3% и 8,86%) отстают от темпа снижения курса рубля за период на 39,0%, из чего можно сделать вывод о значимом снижении товарооборота в натуральном исчислении по трем причинам: падение покупательной способности клиентов, рост оптовых цен, рост розничных цен. Сокращение персонала составило в 2014 г. – 6,20 %, в 2015 г. – 11,02 %, за период – 16,54 % при увеличении среднегодовой выработки, что привело к росту фондовооруженности труда на 6,75 % при снижении стоимости ОС, которых стало требоваться меньше не за счет интенсификации, а за счет уменьшения единиц продаж (см. табл. 2). Фонд оплаты труда не возрос, однако среднемесячная оплата труда выросла на 26,17 % и компенсировала работникам инфляционные потери, так как потребительские товары также имеют значимую импортную составляющую. В свою очередь, курс национальной валюты коррелируется со стоимостью нефти: чем дешевле нефть, тем слабее рубль (рис. 2).

Рисунок 2- Стоимость нефти и экономические кризисы в России

В начале 2016 г. упала цена нефти и соответственно возросла котировка валюты. Стратегия ожидания благоприятного валютного курса связана с непредсказуемостью нефтяного рынка, адекватной является конкурирующая стратегия развития отечественного производства, так как, чем слабее национальная валюта, тем хуже идут дела с торговлей закупленными за рубежом товарами, следовательно, для экономической стабильности необходимо развивать собственное производство, а вырученные в благоприятные годы на нефтяном рынке средства инвестировать в отечественное импортозамещение.

Коммерческие организации, перепродающие импортные изделия в условиях санкций, сокращают физические объемы товарооборота при относительно стабильной выручке от продаж в стоимостном выражении, существенно сокращают персонал. При базовой стратегии среднегодовая стоимость основных средств снижается, расширенное воспроизводство ограничено удорожанием импортного торгового оборудования. Адекватной условиям санкций является альтернативная стратегия развития отечественного производства товаров массового спроса, продуктов [3, с. 192-193], что позволит значимо снизить зависимость результатов хозяйственной деятельности от курса валют и нефтяных котировок.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методика анализа и оценки финансового положения коммерческой организации /Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. – Экономика и социум, 2014, № 4. – с. 824–834.

2. Курочкин В.Н. Методологические вопросы управления развитием социально-экономических систем. – Зерноград: Вестник аграрной науки Дона, 2010, №2. – С. 98-108.

3. Баранов В.И., Курочкин В.Н. Организационно-экономические аспекты развития регионального мясопродуктового подкомплекса: монография. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2014. – 209 с.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В статье рассмотрены практические аспекты применения методики экономического анализа. Обоснованы рекомендации по эффективному управлению материальными ресурсами торговой фирмы. Рассмотренные аспекты создают необходимую информацию для управления фирмой.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ, методика, материальные ресурсы, финансовое состояние, прибыль.

The article deals with the practical aspects of the application of economic analysis techniques. The recommendations for the effective management of material resources trading company. The above aspects provide the necessary information to manage the company.

Keywords: economy, management, economic analysis, methodology, material resources, financial position, profits.

Материальные ресурсы коммерческой организации (фирмы) оказывают значимое влияние на результативность хозяйственной деятельности. Существует обширная литература по методикам экономического анализа материальных ресурсов, однако на практике реализуется наиболее адекватный вариант анализа, который, по нашему мнению, должен быть основан на системном подходе, по причине того, что экономические субъекты являются сложными экономическими системами.. С точки зрения системного подхода коммерческая организация может быть представлена в качестве сложной системы: эмерджентной совокупности объединённых системообразующим факторов подсистем и элементов, необходимых и достаточных для устойчивости и надёжности функционирования, самоорганизации, адаптации к изменяющимся факторам внешней и внутренней среды [1, с. 71]. Например, фирма включает в себя ряд подсистем, в том числе подсистему управления материальными ресурсами, которая также может быть также рассмотрена как система, в структуру которой входит подсистема управления запасами, контроля и механизм повышения эффективности их использования [2, с. 16-20].

Практические аспекты применения методики экономического анализа [3, с. 834] рассмотрены на примере торгового предприятия. Как известно, оценка эффективности материальных затрат определяется по их доле в структуре себестоимости. Группировка затрат для изучаемой, типичной для торгового бизнеса фирме, характеризуется следующими показателями

(рис. 1).

Рисунок 1 – Структура материальных затрат фирмы в динамике, проценты

Наибольший удельный вес в затратах в 2015 году имеют материальные затраты (38,59 %), значимой является оплата труда (17,79%). По невыясненным причинам фирма расходует значимые средства на прочие расходы (37,39%). В период санкций снизились материальные затраты на 2,93%, затраты на оплату труда – на 4,96%, выросла амортизация (на 9,09%) (рис. 2).

Рисунок 2 – Изменение структуры затрат за рассматриваемый период

В 2014 г. в сравнении с 2013 г. наблюдается увеличение материалов на 111,0 тыс. руб. и товаров на 68,97 млн. руб., а в 2015 г. произошло снижение запасов материалов на 82 тыс. руб. и товаров на 16,74 млн. руб. (табл.1).

Таблица 1 – Группировка материально-производственных запасов

Материально-производственный запас	2013, % к итогу	2014, % к итогу	2015, % к итогу
Материалы	0,042	0,109	0,025
Товары	98,01	97,45	92,66

Товары отгруженные	1,95	2,44	7,32
Итого	100	100	100

Материалы занимают незначительную долю в общем итоге запасов (в 2013 г. – 0,042 %, в 2014 г. – 0,109 %, в 2015 г. – 0,025 %). В связи с тем, что основной деятельностью рассматриваемой коммерческой организации является продажи, значимую долю в течение всего анализируемого периода составляют товары (в 2013 г. – 98,01 %, в 2014 г. – 97,45 %, в 2015 г. – 92,66 %). В свою очередь, доля товаров отгруженных в структуре запасов уменьшается (в 2013 г. – 1,95 %, в 2014 г. – 2,44 %, в 2015 г. – 7,32 %). По обследуемой фирме наблюдаются изменения экономических показателей: выручки, себестоимости, прибыль от продаж. Финансовые показатели фирмы ухудшаются (табл.2). Следует заметить, что темпы изменения выручки от продаж ниже темпов изменения себестоимости и результатом является снижение прибыли от продаж. Данная ситуация определяет необходимость совершенствования организации системы управления доходами и расходами: следует эффективнее использовать все имеющиеся ресурсы и пересмотреть ценовую политику.

Таблица 2 – Состав, структура и динамика доходов и расходов

Показатель	**2014, %**	**2015, %**	**Изменение (+,–), %**
Выручка (нетто)	99,493	99,041	94,747
Проценты к получению	0,025	0,003	–0,209
Прочие доходы	0,482	0,956	5,462
Итого доходов	100	100	100
Себестоимость продукции	93,610	92,073	80,275
Коммерческие расходы	2,046	2,065	2,210
Управленческие расходы	3,474	3,329	2,221
Проценты к уплате	0,532	0,416	–0,475
Прочие расходы	0,338	2,117	15,769
Итого расходов	100	100	100

Доля выручки от продаж продукции в прошлом и в отчётном году в совокупном доходе составляет более 99,0 %. Прибыль на рубль материальных затрат за прошлый год составила 1,28 копейки (82 796 тыс. руб./ 64 748 тыс. руб.), а за отчетный год показатель составляет 1,71 коп. (98 907 тыс. руб. / 57 973 тыс. руб.). Эти изменения повышает актуальность анализа влияния материальных затрат на прибыль. В соответствии с известной методикой факторного анализа определили влияния факторов на материальные затраты. Расчет изменения прибыли от продаж показал снижение в размере 8,66 млн руб. определялся по формуле ((57,97 млн руб. – 64, 75 млн руб.) х 1,2787 %). Влияние прибыли на рубль материальных затрат определялся по формуле (57,0 млн руб. х (1,71 % – 1,28 %) = 24, млн руб.

Коэффициент роста прибыли за счет материальных затрат исчисляется как отношение материальных затрат к прибыли от продаж (82,80 млн. руб./ 64,7 млн руб.). За прошлый период коэффициент составил 1,28 %, за отчетный период 1,71% (98,91 млн руб./ 57, 97 млн руб.). По обследуемому предприятию за прошлый период материалоемкость составила 0,065 коп., за отчетный год — 0,071 коп. Также рассчитывается обратный материалоемкости показатель материалоотдачи — (отношение объема продаж к сумме материальных затрат). За прошлый период коэффициент материалоотдачи составил 15,31 % , за отчетный период 14,10 %. Установлено влияние изменения стоимости материалов в себестоимости продаж +246,7 млн. руб., и влияние изменения материалоотдачи – 119,60 млн руб. (табл. 3).

Таблица 3 – Анализ степени влияния материальных затрат на прибыль

Показатель	**2014 г.**	**2015 г.**	**Δ, (+,–)**
Материальные затраты в себестоимости, млн. руб.	82,80	98, 91	+ 16,11
Прибыль от продаж, млн. руб.	64, 75	57, 97	- 6, 78
Коэффициент прибыли на рубль материальных затрат, %	1,28	1,71	+ 0,43
Влияние на материальные затраты изменений Δ следующих факторов:			
прибыли от продаж, млн. руб.			— 8,66
прибыли на рубль материальных затрат, млн руб.			+ 24, 78

Для определения окончательных выводов по использования материальных ресурсов необходимо знать доходы и расходы по подсистемам. Для исследуемой фирмы сделаны рекомендации: необходимо проведение анализа использования материальных ресурсов в целях эффективного управления названными ресурсами; оптимизация сети поставщиков, обеспечивающих требуемый уровень стоимости и качества материальных ресурсов; совершенствование деятельности отдела маркетинга, улучшение работы с клиентами должно осуществляться на основе формирования эффективной сбытовой стратегии. Рассмотренные практические аспекты применения методики экономического анализа материальных ресурсов позволят получить необходимую информацию для управления данной подсистемой.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования сложных организационных систем. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Ростиздат», 2010. – 494 с.
2. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
3. Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методика анализа и оценки финансового положения коммерческой организации/ Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. – Экономика и социум, 2014, № 4 (13). – с. 824–834.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

РЕЗЕРВЫ УЛУЧШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ АВТОСЕРВИСНОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены результаты анализа денежных потоков автосервисного бизнеса и выявлены резервы улучшения управления денежными средствами.

Ключевые слова: управление, экономический анализ, денежные потоки, финансовая устойчивость, резерв, сервис..

Управление денежными потоками – значимый элемент финансовой политики фирмы: оно затрагивает всю финансовую структуру коммерческой организации (фирмы). Необходимость управления, его значимость в сравнении с другими сферами хозяйственной днеятельности фирмы переоценить: своевременнно замеченная негативная тенденция финансового состояния (убытки, отрицательная динамика устойчивости), может быть исправлена и состоянию фирмы придана положительная динамика, то есть управление денежными потоками – актуальная задача деятельности фирмы.

С использованием системного продхода [1, с. 19-24 был выполнен анализ денежных потоков автосервисного малого бизнеса с целью выявления резервов улучшения управления денежными средствами. Объектом исследования в работе являются денежные потоки ООО «Автосервис», основными видами деятельности которого являются: оказание услуг: капитальный ремонт узлов и агрегатов, также ремонт кузовного и малярного типа, также проводится разборка-сборка, смазка, шлефовка, и расточка различных деталей основных узлов и агрегатов, гарантийное и техническое обслуживание; продажа запасных частей, расходных материалов для смазки основных узлов и агрегатов, также запчастей кузовного предназначения, расходные материалы для окраски автомобилей и расходных материалов для мойки и шиномонтажа автомобилей Hyundai, Daewoo, Kia, Chevrolet.

Рассмотрели проблему финансового-хозяйственной деятельности по известной методике [2, с. 6-15; 3, с. 824-834]. Группировка активов ООО «Автосервис» в отчетном году характеризуется таким соотношением: 30,2% внеоборотных активов и 69,8% текущих. Активы фирмы ООО «Автосервис» в течение рассматриваемого периода времени практически не изменились, и остались по в отчетном году по сравнению с 2012 году почти в той же поре. Собственный капитал фирмы увеличился очередь на 32,1%, что говорит об улучшении имущественного положения фирмы и показывает благополучную динамику развития деятельности в сфере предоставления услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей корейских фирм производителей.

Рост величины активов фирмы связан с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса: в основном это запасы – 942 тыс. руб. (119,2%); на втором месте можно отметить увеличение основных средств – 374 тыс.руб. (105,89%), также увеличилась нераспределенная прибыль – 2982 тыс.руб. (132,5%). Среди отрицательных показателей можно выделить в первую очередь изменение статей баланса: прочие оборотные активы уменьшились – 9 тыс. руб. (-33,4%), и денежные средства и денежные эквиваленты уменьшились на – 1019 тыс. руб.(-24,4%) в активе. Важным показателем устойчивого функционирования фирмы является платежеспособность. В первую очередь, необходимо обратить внимание, что в течение всего анализируемого периода, а именно сохраняется низкий уровень ликвидности организации, о чем свидетельствует факт невозможности осуществлять расчеты с кредиторами в максимально короткий срок. Имеет место значительный удельный вес запасов при низкой доле денежных средств. Коэффициент текущей ликвидности ООО «Автосервис» в отчетном г. равен 1,55. Это ниже общепринятой нормы, т.е. у предприятия недостаточно ликвидных (оборотных) активов в сравнении с имеющейся величиной краткосрочных обязательств. Нормальным в российской практике считается значение коэффициента текущей ликвидности 2-2,5. Рекомендуется повысить уровень текущей ликвидности путем резкого урезания доли краткосрочных обязательств в пассивах ООО «Автосервис», что предполагаетт перевод части краткосрочной задолженности в долгосрочную (т.е. привлечение долгосрочных кредитов и займов взамен краткосрочных). Кроме того, повысить ликвидность (платежеспособность) ООО «Автосервис» можно через ускорение оборачиваемости активов, которое зависит от производственного цикла: уменьшение цикла позволяет менее ликвидным активам быстрее превращаться в высоколиквидные активы (дебиторскую задолженность, денежные средства). Увеличить оборачиваемость позволяет не только ускорение процесса выполнения работ и оказания услуг сервиса, но и ужесточение платежной дисциплины покупателей и заказчиков, снижение периода взыскания дебиторской задолженности. За отчетный год оборачиваемость дебиторской задолженности фирмы составила 15 дней, оборачиваемость увеличилась, что положительно. Следует предпринять меры, направленные на улучшение финансовых показателей (табл. 1).

Таблица 1 – Меры по улучшению финансового состояния ООО «Автосервис»

Рекомендуемые меры	Цель
Снизить сумму краткосрочной кредиторской задолженности (например, переведя ее в состав долгосрочной задолженности).	Повысить обеспеченность краткосрочных обязательств текущими активами (показатель текущей ликвидности). При имеющейся у организации структуре активов оптимальная доля краткосрочных обязательств равна 39% от баланса.
Увеличить сумму остатка денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	Повысить бесперебойность текущих расчетов (улучшить показатель абсолютной ликвидности).

Кроме перечисленных недостатков, у фирмы имеются некоторые резервы для изменения бухгалтерских показателей, при которых не пострадает качественная оценка ключевых финансовых коэффициентов (табл. 2).

Таблица 2 – Возможные управленческие решения по улучшению управления денежными потоками

Возможные управленческие решения	Количественная оценка (максимальная величина), руб.
Сократить дебиторскую задолженность, инвестировав в запасы (сырье, материалы, товары, производственные ресурсы и т.п.), тыс. руб.	450
Привлечь долгосрочные кредиты и займы на пополнение оборотных средств, тыс. руб.	7500
Привлечь долгосрочные кредиты или займы на приобретение внеоборотных активов, тыс. руб.	2505

Внедрение этих мероприятий позволит увеличить сумму денежных средств, что положительно скажется на ликвидности и платежеспособности организации. Как недостаток в фирмы бухгалтерского учёта дебиторской

задолженности в ООО «Автосервис» можно отметить то, что в учётной политике не предусмотрено создание резерва по сомнительным долгам. Рекомендуется создавать резерв по сомнительным долгам. Учитывая, что отражение резерва в бухгалтерском учёте законодательно не прописано, считаю целесообразным предусмотреть в учётной политике формирование резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учёте по тем же правилам, что и в налоговом учёте. Значительное улучшение организации бухгалтерского учета позволит избежать различных штрафных санкций, что во многом будет способствовать улучшению финансового состояния.

По результатам анализа ООО «Автосервис» для улучшения управления денежными потоками с учетом [4, с. 98-108; 5, с. 403] рекомендуется:

- повысить уровень текущей ликвидности путем уменьшения доли краткосрочных обязательств в пассивах, что подразумевает перевод части краткосрочной задолженности в долгосрочную;
- увеличить сумму остатка денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, что повысит бесперебойность текущих расчетов (улучшит показатель абсолютной ликвидности);
- для увеличения выручки от продажи разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия, использовать системы депремирования работников при нарушении ими трудовой дисциплины;
- внедрить проведение систематического анализа денежных потоков с помощью аналитических программ, что, несомненно, даст возможность принимать управленческие решения более своевременно.

Анализ влияния предложенных мероприятий на результаты финансовой деятельности ООО «Автосервис» позволяет сделать вывод об их эффективности: они позволят улучшеть показатели ликвидности и платежеспособности, укрепить финансовую устойчивость.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования сложных организационных систем. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Ростиздат», 2010. – 494 с.
2. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
3. Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации /Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. – Экономика и социум, 2014, № 4. – с. 824–834.
4. Курочкин В.Н. Методологические вопросы управления развитием социально-экономических систем. – Зерноград: Вестник аграрной науки Дона, 2010, № 2. – С. 98-108.
5. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум, 2013, №4, с. 443.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АВТОСЕРВИСНОЙ ФИРМЫ

В статье рассмотрена методика оценки финансовой устойчивости коммерческой организации на примере автосервисной фирмы.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ,сервис, финансовая устойчивость.

The article describes the method of estimating financial stability commercial organization on the example of a car service company.

Keywords: economy, management, economic analysis, service, financial stability.

В наше время на практике сложились несколько методов к понятию финансовой стабильности. Их можно характеризовать как статический - финансовая стабильность измиряется как одна из характеристик текущего финансового состояния организации (соответственно, анализ производится по данным бухгалтерской отчетности) и динамический финансовая устойчивость рассматривается как оценка устойчивости работы организации как в настоящее время, так и в будущем. Надо полагать, что подход в динамике в большей степени близок целевой направленности финансового анализа – обоснованной выработке управленческих решений, последствия влияний которых на финансовое состояние фирмы должны проявляться в будущем [1, с. 6-10].

Оценка финансовой устойчивости (стабильности) коммерческой организации (фирмы) проводится с помощью достаточно большого количества относительных финансовых коэффициентов [2, с. 559-562], применение которых для анализа финансовых показателей коммерческой организации рассмотрено на примере ООО «Автосервис», которое работает в сфере оказание услуг: капитальный ремонт узлов и агрегатов, также ремонт кузовного и малярного типа, также проводится разборка-сборка, смазка, шлефовка, и расточка различных деталей основных узлов и агрегатов, гарантийное и техническое обслуживание корейских автомобилей Hyundai, Daewoo, Kia, Chevrolet, а также осуществляет продажу запасных частей, расходных материалов, также запчастей кузовного предназначения, расходные материалы для окраски автомобилей и расходных материалов для мойки и шиномонтажа автомобилей Hyundai, Daewoo, Kia, Chevrolet [3, с. 564-567]. В соответствие с методологией системного подхода [4, с. 16], для характеристики финансового положения коммерческой организации надо

оценить размещение, состав, а также израсходование активов и состояние источников их формирования (пассивов) по принадлежности (собственный или привлечённый) и срокам погашения обязательств (долгосрочные, краткосрочные). С целью оценки степени финансовой стабильности и финансового риска рассчитаем показатели, изложенные Л.Е. Басовским [1, с. 235-260] и др. [5, с. 16; 6, с. 824–834], и представим их в рис 1.

Рисунок 1 – Основные показатели финансовой устойчивости фирмы

Для общей оценки динамики финансового состояния коммерческой организации статьи баланса объединяют в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива), то есть способность становится денежными средствами наиболее быстро, и срочности обязательств (статьи пассива). Таким образом, получают агрегированный баланс. Чтение баланса по систематизированным группам агрегированного баланса ведётся с использованием методов горизонтального и вертикального анализа. Вертикальный баланс показывает удельный вес всех отдельных подсистем структуры финансовой отчетности, по нем наглядно видно наибольшее количество чего занимает та или иная статья актива или же пассива, т.е. обязательства.

Горизонтальный анализ наглядно показывает, какая динамики (изменения) произовшли во всех статьях притока и оттока денежных средств, т.е. опять же активов и пассивов за большой срок времени, нресколько лет или можно даже десятилетей, для определения ликвидности предприятия.

Финансовая стабильность фирмы показывает состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива баланса [7, с. 566-569]. Оценка финансовой стабильности торговой коммерческой организации проводится с помощью достаточно большого количества относительных финансовых коэффициентов [8, с. 395-402]. Коэффициент автономии ООО «Автосервис» в 2014 г. составил 0,82. Данный коэффициент показывает

степень связи коммерческой организации от заемного капитала. Полученное здесь значение говорит о том, что доля собственного капитала в общем капитале коммерческой организации составляет 82%, соответствуя очень хорошему критерию (нормальное значение: не менее 0,5, оптимальное 0,6-0,7). В течение анализируемого периода коэффициент автономии увеличился, что свидетельствует о хорошеq автономности предприятия ООО «Автосервис» [9, с. 552-555]. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2014 г. равнялся 0,36. За весь анализируемый период коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами заметно увеличился на 0,18. В 2014 г. значение коэффициента показывает как хорошее [10, с. 562-566]. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами сохранял нормативные значения в течение всего анализируемого периода [11, с. 96-107].

Коэффициент покрытия инвестиций за два года увеличился до 0,55; на 0,14. Значение коэффициента в 2014 г. ниже допустимой величины (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет только 55%)

Коэффициент обеспеченности материальных запасов на последний день анализируемого периода равнялся 0,94, что на 0,35 больше, чем в 2012 г. Коэффициент превышает установленный норматив в течение всего периода/ В 2014 г. значение коэффициента обеспеченности материальных запасов является вполне соответствующее нормальному. Коэффициент краткосрочной задолженности организации показывает на отсутствие долгосрочной задолженности при 100% краткосрочной. Полученные результаты анализа в сопоставлении с условиями развития [12, с. 98-108] позволяют прогнозировать устойчивую динамику данного бизнеса.

Использованные источники:

1. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2014. -366 с.
2. Курочкин В.Н., Баркова Е.В. Классификация методов и миссия анализа финансовой устойчивости коммерческой организации. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 559-562.
3. Курочкин В.Н. Шарипов А.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия технического сервиса на базе IT–технологий. - Экономика и социум. 2015. № 6-1 (19). С. 564-567.
4. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования сложных организационных систем. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Ростиздат», 2010. – 494 с.
5. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
6. Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методика анализа и оценки финансового положения коммерческой организации/ Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. – Экономика и социум, 2014, № 4 (13). – с. 824–834.

7. Курочкин В.Н., Грициенко Т. Ю. Теория анализа финансовых результатов и результативности деятельности предприятия. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 566-569.
8. Курочкин В.Н. и др. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации /В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум, 2015, №3, с. 395-402.
9. Курочкин В.Н., Баркова Е.В. Анализ финансовой устойчивости и экономического роста коммерческой организации в период санкций. – Экономика и социум, 2016, № 2. С. 552-555.
10. Курочкин В.Н., Грициенко Т. Ю. Анализ и оценка ликвидности коммерческой организации в период санкций. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 562-566.
11. Курочкин В.Н. и др. Анализ показателей финансового состояния сервисной фирмы /В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В.Мохирев. – Теория и практика современной науки, 2015, №3, с. 96-107.
12. Курочкин В.Н. Методологические вопросы управления развитием социально-экономических систем. – Зерноград: Вестник аграрной науки Дона, 2010, № 2. – С. 98-108.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ СЕРВИСНОЙ ФИРМЫ

В статье рассмотрены практические аспекты оценки финансового положения фирмы с точки зрения краткосрочной перспективы.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ,сервис, финансовая устойчивость, ликвидность баланса, методика.

The article deals with the practical aspects of the assessment of the financial position of the company with point of view short prospects.

Keywords: economics, management, economic analysis, service, financial stability, balance liquidit, methodology.

Каждая фирма должна самостоятельно обеспечить поддержание своей ликвидности на заданном уровне на основе как анализа ее состояния, складывающегося на конкретные периоды времени, так и прогнозирования результатов деятельности и проведения в последующем научно обоснованной экономической политики в области формирования уставного капитала, резервов, привлечения заемных средств сторонних организаций. Были

исследованы практические аспекты реализации методики оценки ликвидности применительно к автосервисным коммерческим организациям.

В основу исследований положен системный подход [1, с. 71] .Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств [2, с. 562-566; 3 с. 559-562].

В зависимости от степени ликвидности статьи актива баланса разделяются на следующие группы: А1 – А4 и П1 – П4.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если: А1 ≥П1, А2 ≥ П2, А3 ≥ П3, А4 ≤ П4.

Первое соотношение показывает текущую ликвидность баланса организации в ближайшее время (срок до трех месяцев). Второе соотношение показывает тенденцию увеличения или уменьшения текущей ликвидности в недалеком будущем (срок от трех до шести месяцев). Третье соотношение показывает перспективную ликвидность. Четвертое соотношение показывает соблюдение минимального условия финансовой устойчивости – наличия у организации собственных оборотных средств. В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеет противоположный знак по сравнению с оптимальным вариантом, ликвидность балансаотличается от абсолютной ликвидности фирмы [4, с. 24]. Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ООО «Автосервис» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ООО «Автосервис» за 2014 год, тыс. руб.

Активы по степени ликвидности	**2014г.**	**Прирост 2014 %**	**Норм. соотно-шение**	**Пассивы по сроку погашения**	**2014г.**	**Прирост 2014%**	**Излишек/ недостаток платеж. средств**
А1. Высоколиквидные активы	3144	-24,4	≥	П1 - Наибо-лее срочные обязательства	10005	-25,15	**-6861**
А2. Быстрореализуемые активы	6459	-3,27	≥	П2. Среднесрочн. обязательства	0	0	**+6459**
А3. Медленно реализуемые активы	6235	+14,36	≥	П3. Долгосрочные обязательства	0	0	**+6235**
А4. Трудно-реализуемые	6721	+5,89	≤	П4. Постоян-ные пассивы	12254	+32,16	**-5533**

активы							

По данным (см. табл. 1) в ООО «Автосервис» из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется три. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации (разница составляет 6 861 тыс руб.) В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2) [5, с. 566-569]. В данном случае краткосрочные кредиты и займы (среднесрочные обязательства) отсутствуют.

Далее приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность (рис.1) и платежеспособность [6, с. 395-402]/

Коэффициент текущей ликвидности – он даёт общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько (в рублях) текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности. Показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако рассчитывается по более узкому кругу текущих активов. Коэффициент быстрой ликвидности показывает отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности коммерческой организации и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.

По данным (см. табл. 1) в 2014 г. при норме 2 коэффициент текущей (общей) ликвидности имеет значение 1,55. Но следует отметить положительную динамику показателя – за весь анализируемый период коэффициент текущей ликвидности увеличился на +0,331, что свидетельствует об улучшению ликвидного состояния активов ООО «Автосервис» и является хорошим признаком работы предприятия [7, с. 96-107].

Для коэффициента быстрой ликвидности нормативным значением является единица. В данном случае его значение составило 0,96. Это означает, что у ООО «Автосервис» недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства и погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Была рассчитана динамика коэффициентов ликвидности ООО «Автосервис» (рис. 1).

Рисунок 1 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Автосервис»

Коэффициент быстрой ликвидности не укладывался в установленный норматив в течение всего анализируемого периода, но стремится к норме, не смотря на свои не плохие ликвидные активы, их не достаточно для быстрого погашения задолженности перед всеми кредиторами и поставщиками.

Выше нормы оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,315 при норме 0,2). Более того следует отметить относительно положительную динамику показателя – за весь рассматриваемый период коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 0,003.

В результате исследования практических аспектов методики оценки ликвидности баланса сервисной фирмы уточнён алгоритм её реализации, для реализации рекомендуется IT-технологии [8, с. 564-567]. Получены адекватные результаты оценки, позволяющие акцентировать недостаточную ликвидность и наметить пути её улучшения. Рассмотренное предприятие по данной методике является вполне ликвидным, но необходимо улучшение коэффициента быстрой ликвидности. В исследуемый момент времени быстроликвидных активов недостаточно для удовлетворения требований кредиторов, если таковые возникнут, но динамика коэффициентов ликвидности положительная.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования сложных организационных систем. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Ростиздат», 2010. – 494 с.
2. Курочкин В.Н., Грициенко Т. Ю. Анализ и оценка ликвидности коммерческой организации в период санкций. – Экономика и социум, 2016,

№2, с. 562-566.
3. Курочкин В.Н., Баркова Е.В. Классификация методов и миссия анализа финансовой устойчивости коммерческой организации. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 559-562.
4. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
5. Курочкин В.Н., Грициенко Т. Ю. Теория анализа финансовых результатов и результативности деятельности предприятия. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 566-569.
6. Курочкин В.Н. и др. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации /В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум, 2015, №3, с. 395-402.
7. Курочкин В.Н. и др. Анализ показателей финансового состояния сервисной фирмы /В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В.Мохирев. – Теория и практика современной науки, 2015, №3, с. 96-107.
8. Курочкин В.Н. Шарипов А.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия технического сервиса на базе IT–технологий. - Экономика и социум. 2015. № 6-1 (19). С. 564-567.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АВТОСЕРВИСНОЙ ФИРМЫ

В статье рассмотрены вопросы применения методики оценки показателей прибыли для автотранспортных сервисных фирм.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ, методика, оценка, сервис, финансовая устойчивость.

The paper deals with the application of methodology for assessing the profit performance for road service firms.

Keywords: economy, management, economic analysis, methodology, evaluation, service, financial stability.

Прибыль – источник развития коммерческой организации, экономического стимулирования работников.Она позволяет получить полную картину о результатах функционирования фирмы.

Целью работы является уточнение методики оценки показателей прибыли коммерческой организации на примере фирмы ООО «Автосервис».

Для проведения анализа использовали системный подход [1, с. 71]. Информация получена из данные отчета о финансовых результатах за 2013-

2015 год, у ООО «Автосервис» в течение анализируемого периода отмечен рост выручки до 68 568 тыс. руб. (на 14 129 тыс. руб., или на 25,95%), что является хорошим показателем деятельности коммерческой организации (рис. 1): прибыль от продаж за последний год равнялась 11 591 тыс. руб.: за два года финансовый результат от продаж вырос (на 1176 тыс. руб., или на 11,29%).

Рисунок 1 - Основные показатели ООО «Автосервис», тыс. руб.

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 «отчет о финансовом результате» необходимо отметить, что фирма не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимых услуг (выполняемых работ, оказываемых услуг). Поэтому показатель «Управленческие расходы» за отчетный период в форме №2 отсутствует. Судя по отсутствию в бухгалтерской отчетности за последний отчетный период данных об отложенных налоговых активах и обязательствах, организация не применяет ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», что допустимо для субъектов малого предпринимательства (кроме того, ПБУ 18/02 могут могут не применяют кредитные, бюджетные организации) [2, с. 37-44].

Для оценки эффективности деятельности ООО «Автосервис» необходимо также проанализировать её рентабельность. Фирма считается рентабельной, если доходы от продажи услуг, работ покрывают издержки обращения и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования коммерческой организации [3, с. 443-450]. Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, потому что ее величина показывает соотношение эффекта с наличными или используемыми ресурсами [4, с. 834-844],

представлены основные показатели, характеризующие рентабельность продаж (табл. 1).

Таблица 1 – Расчет показателей рентабельности продаж ООО «Автосервис»

Показатели рентабельности	Значения показателя, в %, или коп. / руб.		Изменение показателя	
	2014 г.	2015 г.	*коп.,*	± %
1. Рентабельность продаж	19,1	16,9	-2,2	-11,51
2. Рентабельность продаж по чистой прибыли	14,3	12,74	-15,6	-10,9
3.Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство услуг	37,1	41,64	4,54	+12,23

За последний год ООО «Автосервис» получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности, что свидетельствует о хорошей текущей деятельности ООО «Автосервис» и прекрасного развития своей деятельности на рынке автомобильных услуг. В 2015 г. фирма по текущим видам деятельности получила прибыль в размере 16,9 копеек с каждого рубля выручки от реализации. Однако имеет место падение рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2014 год (-2,2 коп.) (рис. 2).

Рисунок 2 - Динамика показателей продаж ООО «Автосервис»

Далее исследованы три основные показателя, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую

деятельность капитала (табл. 2).

Таблица 2 – Расчет показателей рентабельности ООО «Автосервис»

Показатель рентабельности	Значение показателя, %		Изменение показателя
	2014 г.	2015 г.	
Рентабельность собственного капитала	76,7	75,46	-1,24
Рентабельность активов	37,87	39,24	+1,377
Прибыль на инвестированный капитал	88,7	89,2	+0,5
Рентабельность производственных фондов	123,8	135,7	+11,9
Справочно: Фондоотдача	8,71	10,65	+1,94

За последний год каждый рубль собственного капитала ООО «Автосервис» обеспечил чистую прибыль в размере 0,754 руб. Рентабельность собственного капитала за анализируемый период уменьшилась на 1,24%. Значение рентабельности активов за 2015 год составило 39,24%, что несильно (на +1,38%) отличается от рентабельности активов за период 2014 г.

Таким образом, проведенный анализ ООО «Автосервис» показал, что в целом финансовое состояние коммерческой организации можно признать устойчивым, и стремящимся к увеличению своей прибыли, а также расширения клиентской базы на рынке автомобильных услуг в городе Ростове-на-Дону, за анализируемый период организация получила прибыль, но несмотря на это, ООО «Автосервис» пока не является достаточно платежеспособным, о чем говорят рассчитанные коэффициенты ликвидности.

Чистая прибыль за последний год составила 8 736 тыс. руб. (+1000 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом), она составляет существенный процент от совокупной стоимости активов организации (39,2% за последний год); - за последний год получена прибыль от продаж (11 591 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+1176 тыс. руб.). К показателям, имеющим недостаточные значения, можно отнести - отрицательную динамику рентабельности продаж (-2,2 процентных пункта от рентабельности 16,9% за период с 01.01.2012 по 31.12.2012 равной 19,1%) и несоблюдение нормального соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

По результатам оценки показателей прибыли коммерческой организации на примере автосервисной фирмы рекомендуется, разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и внедрить проведение систематического анализа финансового состояния с помощью аналитических программ [5, с. 564-567], что, даст

возможность принимать управленческие решения более своевременно, эффективность применения которых будет много выше, чем раньше. Следовательно, использованная методика оценки показателей прибыли коммерческой организации на примере автосервисной фирмы адекватна.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования сложных организационных систем. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Ростиздат», 2010. – 494 с.
2. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
3. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. - Экономика и социум. 2013. № 4. С. 443-450.
4. Курочкин В.Н. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы / Курочкин В.Н., Украинцева И.В., Пономаренко Т.В. . – Экономика и социум, 2014, №4, с. 834-844.
5. Курочкин В.Н. Шарипов А.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия технического сервиса на базе IT–технологий. - Экономика и социум. 2015. № 6-1 (19). С. 564-567.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕРВИСНОЙ IT – ФИРМЫ В ПЕРИОД САНКЦИЙ

В статье исследованы финансовые результаты деятельность сервисной фирмы. Использован метод факторного анализа. Получены положительные результаты исследований.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ, методика, финансовый результат, информационный сервис.

In the article the results of the financial activities of a service company. The method of factor analysis. The positive findings.

Keywords: economy, management, economic analysis, methodology, financial results, information service.

Финансовые результаты коммерческой организации являются основными показателям хозяйственной деятельности, проведение анализа финансовых результатов также важно для экономических партнеров, сотрудничающих с данным хозяйствующим субъектом.

Целью данной статьи является анализ закономерности изменения финансовых результатов деятельности коммерческих организаций в период

санкций.

Использована методика факторного анализа [1, с. 45] Объектом исследования является сервисная коммерческая организация (сервисная IT – фирма), работающая на рынке компьютерных услуг г. Ростова-на-Дону, а предметом исследования – финансовые результаты деятельности, а именно: розничной торговли компьютерными, программным обеспечением, другими гаджетами девайсами; техническое обслуживание и ремонт офисных машин и вычислительной техники, техническая и коммерческая эксплуатация аппаратуры, электроники [2, с. 564– 567]. Основные экономические показатели характеризующие деятельность сервисной IT – фирмы за 2014-2015 годы отражены в таблице 1.

Таблице 1 – Основные экономические показатели сервисной фирмы

Наименование показателя	2014 г	2015 г	Отклонение	
			абсолютн., тыс. руб.	относ., %
Выручка от продаж, тыс. р.	9 715 797	13 897 117	4 181 320	143
Себестоимость продукции,тыс. р.	9 118 792	12 409 451	3 290 659	133
Прибыль от продаж, тыс. р.	396 981	1 333 567	936 586	336
Чистая прибыль	541 141	646 822	105 681	119,5
Рентабельность услуг, %	4,35	10.7	6,35	-
Рентабельность активов, %	3,64	4,54	0,9	-

Проведенные по известным методикам [3, с. 559–562; 4, с. 6–32; 5, с. 566–569] исследования свидетельствуют об увеличении выручки от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 4 181 320 тыс.руб., что составляет 143%, от достигнутого в 2014г. , причем рост достигнут за счет увеличения отпускных цен на ПК, гаджеты, девайсы, услуги по причине увеличения стоимости валюты. Проведем анализ динамики состава и структуры балансовой прибыли данной фирмы по известным методикам [6, с. 395-402]. Валовая прибыль коммерческой организации в отчетном периоде возросла на 143% по отношению к 2014 г., прибыль от продаж увеличилась на 336%, в т. ч. за счет введения новых информационных технологий и роста отпускнх цен. Наибольший удельный вес в общем объеме выручки занимает валовая прибыль (10,7%), при этом в отчетном периоде произошло ее увеличение на 4,6%. Прибыль от продаж составила 9,6%. Из расходов наибольшую долю занимает себестоимость проданной продукции, товаров, работ, услуг; в отчетном периоде она составила 89,3% , что на 4,5% ниже, чем в 2014 г. (рис. 1)

Рисонок 1 – Динамика состава и структуры балансовой прибыли

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т.е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. Для проведения анализа воспользовались данными (табл. 1) по выручке от продаж *(V)*, полной себестоимости *(С)*, прибыли от продаж *(П)*. Факторный анализ выполнили по методике Г.В. Савицкой [1, с. 45-47] в следующем порядке:

– рассчитали коэффициент роста объема продаж IT-услуг по ценам предыдущего периода

$$K1 = Vотч / Vбаз = 13\ 897117 / 9\ 715\ 797 = 1{,}43 \quad (1)$$

– аналогично вычислили коэффициент изменения себестоимости IT-услуг по ценам базисного периода

$$K2 = Сотч / Сбаз = 12\ 409\ 451 / 9\ 318\ 816 = 1{,}33 \quad (2)$$

– выявили влияние на прибыль изменений объемов продаж IT-услуг

$$\Delta П = Пбаз\ (K2 – 1) = 396\ 981\ (1{,}33 – 1) = 131\ 003{,}73\ тыс.\ руб. \quad (3)$$

Тогда влияние на прибыль изменений в объеме продаж IT-услуг, обусловленных изменениями в структуре, равно

$$\Delta П = Пбаз\ (K1 – K2) = 396\ 981\ (1{,}43 – 1{,}33) = 39\ 698{,}1\ тыс.\ руб. \quad (4)$$

Изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые импортные комплектующие составит

$$\Delta П = Vотч\ (Зотч - Збаз) = 13\ 897\ 117\ (0{,}90 – 0{,}95) = -694\ 855{,}85\ тыс.\ руб. \quad (5)$$

где *З* – затраты на один рубль продаж IT-услуг, *З = С / V,*

З отч = 12 409 451 / 13 897 117 = 0,90 руб.

З баз = 9 318 816 / 9 715 797 = 0,95 руб.

Таким образом, влияние всех факторов на величину прибыли от продажи IT –услуг($\Delta П$) составило:

ΔП= По – Пб = 1 333 567 – 396 981 = 936 586 тыс. руб.,

в т. ч. влияние изменений продаж и её структуры

ΔП= 131 003,73 + 39 698,1 –(-694 855,85) = 865 557.68 тыс. руб.

Как следует из таблицы, в отчетном периоде сервисная IT-фирма получила прибыль в размере 1333567 тыс. руб., в сраквнении с предшествующим периодом она увеличилась на 936 586 тыс. руб.

Факторный анализ позволил выявить следующее: увеличения объем продаж и изменения цен на IT-услуги способствовала росту прибыли от продаж на 865 557,68 тыс. руб.; влияние на прибыль изменений объема продаж IT-услуг - положительное; изменение в объеме продаж IT-услуг, обусловленных изменениями в структуре товаров, способствовала росту прибыли от продаж на 39 698,1 тыс. руб.; изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости, связи с изменением цен на потребляемые ресурсы повлияла отрицательно. В отчетном году произошло увеличение рентабельности продукции на 6,35%. Также увеличилось рентабельность продаж и рентабельность производственных фондов на 5,52 и 0,97 % соответственно благодаря приросту прибыли от продаж на 336%. Рентабельность активов в отчетном периоде увеличилась на 0,9% вследствие увеличения чистой прибыли коммерческой организации на 19,5%, что говорит об эффективном использовании имущества коммерческой организации.

Проведенные исследования анализа финансовых результатов деятельности ООО «Сервис-Юг», за последние два года свидетельствуют об увеличении выручки от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 4 181 320 тыс.руб., что составляет 143%, от достигнутого в 2014г. Объем выручки 9 715 797 тыс. руб. Прибыль от продаж в 2015 г. увеличилась по сравнению с предыдущим, 2014 г. на 936 586 тыс. руб, и достигла уровня 1 333 567 тыс. руб.

Валовая прибыль коммерческой организации в отчетном периоде возросла на 143% по отношению к 2014 году. В отчетном году произошло увеличение рентабельности продукции на 6,35%. Также увеличилось рентабельность продаж и рентабельность производственных фондов на 5,52 и 0,97 % соответственно благодаря приросту прибыли от продаж на 336%. Рентабельность активов в отчетном периоде увеличилась на 0,9% вследствие увеличения чистой прибыли коммерческой организации на 19,5%, что говорит об эффективном использовании имущества коммерческой организации.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности коммерческой организации: учебник./ Г.В. Савицкая, – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 425 с.

2. Курочкин В.Н. Шарипов А.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия технического сервиса на базе IT–технологий. - Экономика и социум. 2015. № 6-1 (19). С. 564-567.

3. Курочкин В.Н., Баркова Е.В. Классификация методов и миссия анализа

финансовой устойчивости коммерческой организации. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 559-562.
4. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
5. Курочкин В.Н., Грициенко Т. Ю. Теория анализа финансовых результатов и результативности деятельности предприятия. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 566-569.
6. Курочкин В.Н. и др. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации /В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум, 2015, №3, с. 395-402.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ЗАДАЧИ, ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, МЕТОДИКА

В статье уточнены задачи, информационное обеспечение, методика экономического анализа хозяйственной деятельности сервисной фирмы.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ, методика, финансовый результат, сервис.

The article specifies the tasks, information technology, methods of economic analysis of business service firms.

Tags: economy, management, economic analysis, methodology, financial results, service.

Финансовые результаты деятельности коммерческой организации служит базой для принятия решений по развитию и совершенствованию её функционирования. Актуальность темы исследования заключается в том, что основными целями деятельности коммерческих организаций являются получение прибыли, сохранение и наращивание капитала; обе цели взаимосвязаны между собой по следующей причине: источником увеличения капитала выступает чистая прибыль. Проведение анализа финансовых результатов (АФР) коммерческой организации также важно для контрагентов, сотрудничающих с данным хозяйствующим субъектом.

Была поставлена цель: систематизировать теорию анализа финансовых результатов деятельности коммерческой оргаизации в части информационного обеспечения, задач и общей методики анализа.

Для достижения цели АФР вначале могут решаться задачи исследования теоретических основ анализа финансовых результатов фирм конкретной

отрасли и обоснования методики анализа финансовых результатов [1, с. 566-569]; затем - АФР по выбранной методике, а именно: систематический контроль за формированием финансовых результатов и выявление влияния на них объективных и субъективных факторов (анализ должен показать также влияние на прибыль нарушений договорной, технологической и финансовой дисциплины); оценка плана (прогноза) прибыли и выбор наилучшего варианта; выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины; оценка работы коммерческой организации по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности; изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли; разработка мероприятий по освоению выявленных резервов; выявления резервов увеличения суммы прибыли, разработки мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности [2, с. 564-567].

Стратегическая задача управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде за счет решения тактических задач: обеспечение квартальной (соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре) прибыли, создание оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска; формирование должного качества формируемой прибыли; выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам фирмы; создание достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса; обеспечение роста рыночной стоимости коммерческой организации и обеспечение эффективности программ участия персонала в распределении прибыли. [3, с.318].

Рассмотрели информационное обеспечение АФР и установили, что оно формируется внешними и внутренними источниками информации. К внешним относятся: экономическое развитие РФ и региона, конъюнктура рынка; деятельность конкурентов и контрагентов; литература по анализу финансово-хозяйственной деятельности и финансовому анализу. К внутренним источникам относятся нормативно-справочные материалы и данные финансового учета коммерческой организации, например, показатели управленческого учета по центрам ответственности (центрам затрат, доходов, прибыли, инвестиций); по видам деятельности (операционная, финансовая, инвестиционная); по видам ресурсов (материальных, трудовых, финансовых и НМА), информация, отраженная в формах бухгалтерской отчетности исследуемой фирмы, которая дает представление об её эффективности: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» [4, с. 37-40].

В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики коммерческой организации, определенным образом подчиненных достижению цели анализа. Методика предварительного АФР заключается в сравнении значений

показателей с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет. Объем прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. Сумма прибыли является конечным финансовым результатом работы коммерческой организации. Следовательно, наличие стабильного и устойчивого уровня прибыльности служит индикатором кредитоспособности и конкурентоспособности организации, гарантом выполнения своих обязательств и обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство. Убытки по результатам деятельности показывают ошибки, просчеты в использованиb средств, ставят хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение [5, с. 443-450].

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования ресурсов. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования. Методика решения отмеченных задач включает в себя: оценку выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности и средств, направляемых на выплату дивидендов) и изучение их динамики; общую оценку выполнения плана по балансовой прибыли посредством изучения ее динамики и структуры (по сравнению с соответствующим базовым периодом); определение влияния отдельных факторов на прибыль от реализации; рассмотрение состава доходов, оставляемых в распоряжении коммерческой организации, и убытков, возмещаемых за счет балансовой прибыли; определение влияния прочих доходов и убытков на балансовую прибыль; выявление факторов, влияющих на рентабельность; выявление резервов дальнейшего увеличения прибыли, средств, направляемых на выплату дивидендов, устранение внереализационных потерь и расходов; выявление резервов роста рентабельности [6, с. 834-844]. Анализ финансового результата на основе отчета о финансовых результатах в качестве обязательных элементов включает в себя изучение абсолютных величин, представленных в отчетности и «горизонтальный» анализ, который позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом; «вертикальный» анализ финансовых результатов позволяет определить структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом [7, с. 559-562].

Выводы. Стратегическая задача управления прибылью – обеспечение роста рыночной стоимости фирмы, тактические задачи – систематический контроль за формированием финансовых результатов и выявление влияния на них объективных и субъективных факторов; выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности с использованием информационных технологий [8, с. 75-78] . Использование формируемых из внешних и

внутренних источников показателей позволяет создать на каждой фирме систему информационного обеспечения, ориентированную на принятие стратегических и тактических решений по управлению суммой прибыли.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н., Грициенко Т. Ю. Теория анализа финансовых результатов и результативности деятельности предприятия. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 566-569.
2. Курочкин В.Н. Шарипов А.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия технического сервиса на базе IT–технологий. - Экономика и социум. 2015. № 6-1 (19). С. 564-567.
3. Марекнков, Н.Л. Экокномический акнализ: учеб. покоб./ Н.Л. Марекнков, Т.Н. Векселова. Серия «Выкшее образовакние». Рокстов-кна-Докну: Фекниккс, 2014. – 249 кс.
4. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
5. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. - Экономика и социум. 2013. № 4. С. 443-450.
6. Курочкин В.Н. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы / Курочкин В.Н., Украинцева И.В., Пономаренко Т.В. – Экономика и социум, 2014, №4, с. 834-844.
7. Курочкин В.Н., Баркова Е.В. Классификация методов и миссия анализа финансовой устойчивости коммерческой организации. – Экономика и социум, 2016, №2, с. 559-562.
8. Курочкин В.Н. и др. Теоретические аспекты сервисной деятельности: информационные и коммуникационные технологии, образовательные услуги /Л.П. Грищенко, В.Н. Курочкин, А.В. Щербина // Под ред. д.э.н. А.Ю. Архипова. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2015 г. – 196 с.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ

В статье исследованы вопросы математического моделирования влияния факторов на финансовые результаты.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ, математическое моделирование, финансовый результат, сервис.

In the article the questions of mathematical modeling of the impact of factors on the financial results.

Tags: economy, management, economic analysis, mathematical modeling, financial results, service.

Актуальным является вопрос анализа финансовый результатов деятельности коммерческих организаций с целью выявления значимых факторов, влияющих на прибыль рентабельность, так как в реальной действительности математические модели указанного вида анализа находится в стадии становления. Для выявления влияния факторов необходимо построение математической модели, связывающей факторы с целевой функцией, в данном случае в качестве целевой фуекции выступает финансовый результат (прибыль, рентабельность).

Например, изменение объемов выпуска и реализации продукции оказывает влияние на динамику прибыли. Математическая модель должна дать количественную оценку влияния факторов. Как известно, прибыль от реализации продукции (работ, услуг) *П* может быть рассчитана как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость, акцизов (чистый объем реализации) *N* и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) по полной себестоимости *СРП*. Так как на объемы реализации оказывают несколько значимых факторов, при анализе необходимо оценить влияние каждого фактора ΔП как разницу между прибылью отчетного периода П1 и прибылью базисного периода П0 .

Допустим, на изменение прибыли влияют следующие факторы (методика по источнику [1]):

а) изменение объема продукции при неизменной себестоимости, математическая модель влияния на прибыль П изменений в объеме продукции ($\Delta П2$) имеет вид

$$\Delta П2 = П0\ К1 - П0 = П0\ (К1 - 1), \qquad (1)$$

где $К1$ – коэффициент роста объема реализации продукции,

$$\hat{E}_1 = S_{1,0} / S_0, \qquad (2)$$

где $S_{1,0}$ - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S_0 - себестоимость базисного года (периода);

б) изменение цен на реализованную продукцию, математическая модель влияния на прибыль изменений отпускных цен ($\Delta P1$) имеет вид

$$\Delta P_1 = N_{1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 \qquad (3)$$

где $N_{p1} = \sum p_1 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах отчетного года (p - цена изделия; q – количество изделий);

$N_{p1,0} = \sum p_0 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года;

в) изменение в объеме продукции, обусловленные изменениями в

структуре продукции ($\Delta P3$), математическая модель влияние данного фактора имеет вид

$$\Delta P_3 = P_0(\hat{E}_3 - \hat{E}_1), \quad (4)$$

где $K3$ – коэффициент роста реализации в оценке по оптовым ценам;

$$\hat{E}_3 = N_{1,0} / N_0, \quad (5)$$

где $N_{1,0}$ - реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N_0 - реализация в базисном периоде;

г) экономия и снижение себестоимости продукции ($\Delta P2$), математическая модель её влияние на прибыль имеет вид

$$\Delta P_2 = S_{1,0} - S_1 \quad (6)$$

где $S_{1,0}$ - себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и условиях базисного периода;

S_1 - фактическая себестоимость реализованной продукции за период;

д) изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ($\Delta P3$), математическая моддель имеет вид

$$\Delta P_3 = S_0\hat{E}_2 - S_{1,0}) \quad (7)$$

Характеристика влияния факторов на динамику реализации для средней по размерам (типичной) коммерческой организации г. Ростова-на-Дону, выявленная с применением изложенного математического моделирования, приведена на рисунке (факторы размещены в порядке убывания значимости). Общее изменение затрат на 1 рубль продукции выражается разницей между базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной с учетом перечисленных выше факторов [2, с. 443-450].

На основе выполненных расчетов можно определить общее изменение прибыли от реализации за анализируемый период, которое представляет собой сумму отклонений по отдельным факторам [1, с. 20].

Факторы		Влияние фактора
Уровень среднереализационных цен (Ці.)	→	Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.
Себестоимость	→	Себестоимость и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.
Объем реализации продукции (работ, услуг) (Vрп)	→	Оказывает положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли: увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли, а убыточной при увеличении объема реализации - к уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции (работ, услуг) (УДi)	→	Может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли: к примеру, увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации приводит кросту суммы прибыли, и наоборот.

Рисунок – Влияние различных факторов на динамику реализации

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов; оценивающие рентабельность продаж; показатели, показывающие доходность капитала.. Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли [3, с. 37-45]. Математическая модель влиятия факторов на рентабельность основывается на формулах [1] для вычисления рентабельности:

– рентабельность производственной деятельности *R* осуществляется отношением балансовой *(Прп)* или чистой прибыли *(ЧП)* к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции *(И);*

– математическая модель доходности инвестиционных проектов: отношение прибыли от инвестиционной деятельности *(Пид*) к сумме инвестиционных затрат *(ИЗ);*

– рентабельность продаж *Rпр* рассчитывается делением прибыли от реализации *Прп* или чистой прибыли *ЧП* на сумму полученной выручки (ВР) и характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж;

– рентабельность совокупного капитала *RKL* исчисляется отношением брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов (БП) к среднегодовой стоимости всего совокупного капитала (KL);

– рентабельность (доходность) операционного капитала ROK исчисляется отношением прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов (Под) к среднегодовой сумме операционного капитала (ОК) и характеризует доходность задействованного капитала.

Математическое моделирование влияния факторов сводится к составлению формул, аналогичных вышеуказанным, в которые входит значение фактора до и после его изменения, а значение изменение вычисляется по модели. На её основе возможно управление развитием фирмы [4, с. 98-108].

Вывод. Математическое моделирование позволило выявить значимые факторы и их ранг: уровень среднереализационных цен, себестоимость, объем реализации и структура товарной продукции. Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, так как ее величина показывает соотношение эффекта с потребленными ресурсами.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник./ Г.В. Савицкая, - 3-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 425 с.
2. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум. 2013. № 4. С. 443-450.
3. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
4. Курочкин В.Н. Методологические вопросы управления развитием социально-экономических систем. – Зерноград: Вестник аграрной науки Дона, 2010, № 2. – С. 98-108.

Курочкин В.Н., доктор технических наук
ст. научный ссотрудник, профессор
кафедра «Экономика и управление»
Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ
Россия, г. Зерноград Ростовской области

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ФИРМЫ

В статье исследованы вопросы использования потенциала торговой фирмы. Обоснованы предложения по улучшению использования экономического потенциала коммерческих организаций.

Ключевые слова: экономика, управление, экономический анализ, экономический потенциал, финансовая устойчивость.

In the article the question of using the potential of trading firm. Substantiated proposals to improve the utilization of the economic potential of commercial organizations.

Keywords:: economy, management, economic analysis, economic potential, financial stability.

Изучение и учет результатов торгово-хозяйственной деятельности предприятия, выявление причинно-следственных связей между использованными ресурсами и полученными результатами создают основу для научно обоснованного прогнозирования и планирования его состояния в будущем.

Из известных на данный момент факторов производства одним из главных и требующего наибольших затрат является потенциал предприятия. Потенциал предприятий торговли характеризуется объемом накопленных ресурсов удовлетворяющих покупательский спрос потребительских товаров. Потенциал предприятия в натурально – вещественной форме включает в себя материальные, нематериальные, трудовые и финансовые ресурсы. Таким образом, ресурсы представляют собой основу деятельности предприятия, а их

состояние и эффективность использования определяют в значительной степени успех деятельности предприятия (и его уровень рентабельности).

Основу ресурсного потенциала составляют материальные ресурсы, включающие в себя основные фонды и материальную часть оборотных средств предприятия. Причем спецификой деятельности торгового предприятия является преобладание в структуре материальных ресурсов не основных фондов, а оборотных средств, из которых большая часть приходится на товарные запасы как предмет труда в торговле. Одним из условий непрерывности деятельности предприятия постоянное возобновление его материальной основы.

Актуальность данного вопроса обусловлена важностью эффективного формирования и использования материальных ресурсов предприятий торговли, функционирующих в сложных экономических и политических условиях данного города и страны в целом.

Целью написания статьи является разработка предложений по повышению эффективности использования потенциала торговой фирмы.

Вначале при анализе коммерческой деятельности конкретной фирмы г. Ростова-на-Дону была выявлена оптимальная стратегия дальнейшего развития работы предприятия. Она заключается в расширении торговой сети. Данная стратегия является стратегией концентрированного роста торгового предприятия. Главной целью для предприятия при достижении данной стратегии является захват большей доли рынка. Для выполнения поставленной цели торговому предприятию необходимо решить ряд специфических задач непосредственно относящихся к воплощению в жизнь данной оптимальной стратегии.

К этим задачам [1, с. 71-82] относятся следующиее:

1) Улучшение деятельности торгового предприятия. Для выполнения данной задачи необходимо осуществить следующие мероприятия:

пересмотр маркетинговой политики (лучше исследовать рынок сбыта);

увеличение объемов продаж, что приведет к повышению эффективности деятельности торгового предприятия и увеличению финансовых показателей;

расширение ассортимента товаров, что приведет к увеличению доли занимаемого рынка сбыта и росту прибыли;

внедрение дополнительных помещений для реализации товаров, что приведет к увеличению объемов продаж;

2) Укрепление финансового положения предприятия. Для выполнения данной задачи необходимо осуществить следующие мероприятия:

высвобождение средств из оборота (повышение оборачиваемости оборотных средств), что приведет к росту оборота розничной торговли, тем самым обеспечит рост прибыли;

повышение текущей ликвидности за счет сокращения краткосрочных заемных средств;

3) Повышение сбыта продукции и ее продвижение на рынке. Для выполнения данной задачи необходимо осуществить следующие мероприятия:

поиск наиболее выгодных схем доставки товаров от поставщика для снижения издержек обращения и обеспечения бесперебойности поставок;

применение системы скидок постоянным покупателям, что приведет к увеличению объемов продаж и ускорению оборачиваемости;

4) Повышение управленческой способности. Для выполнения данной задачи необходимо осуществить следующие мероприятия: пересмотр кадрового состава в связи со структурными недостатками и повышение профессионализма менеджера для повышения эффективности деятельности предприятия, пересмотр расходов в административной сфере с учетом системного подхода к решению задач [2, с. 16].

Положительными моментами при анализе состояния и эффективности использования материальных ресурсов торгового предприятия являются следующие: удачное месторасположение предприятия (практически центр города); увеличение прибыли от продажи товаров; увеличение валовой прибыли; увеличение фондовооруженности; расширение ассортимента товаров; рост торговой наценки, за счет более выгодной транспортной схемы поставки товаров, тем самым, снизив стоимость реализуемых товаров; увеличение рентабельности от продаж; рентабельность конечной деятельности также возросла.

Для выполнения поставленной цели и решения установленных задач необходимо определить исполнителей и сроки реализации стратегии концентрированного роста организации [4, с. 98-108]. Исполнителями данной стратегии будут являться [4]: председатель Совета ООО «Альфа Строй», который будет контролировать ход исполнения поставленных мероприятий; коммерческий директор, который непосредственно будет осуществлять мероприятия по достижению установленных задач [6]; зам. директора по финансам, который будет изыскивать свободные денежные средства для финансирования инновационных проектов.

Осуществление данной стратегии предполагается реализовать в течение одного года, основываясь на концепции управления показателями рентабельности [5, с. 443-450] на основе информационного сервиса [6, с. 75-78].

Использованные источники:

1. Научно-методические аспекты учёта и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: РПО, 2012. – 169 с.
2. Курочкин В.Н. Эффективность и надежность функционирования сложных организационных систем. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Ростиздат», 2010. – 494 с.
3. Курочкин В.Н. Методологические вопросы управления развитием социально-экономических систем. – Зерноград: Вестник аграрной науки

Дона, 2010, № 2. – С. 98-108.
4. Чекарь В.Н., Курочкин В.Н. Содержание стратегического управления коммерческими организациями. – Экономика и социум, 2016, №6.
5. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. - Экономика и социум. 2013. № 4. С. 443-450.
6. Курочкин В.Н. и др. Теоретические аспекты сервисной деятельности: информационные и коммуникационные технологии, образовательные услуги /Л.П. Грищенко, В.Н. Курочкин, А.В. Щербина // Под ред. д.э.н. А.Ю. Архипова. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2015 г. – 196 с.

Лашкова М. О.
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

В статье рассматриваются современные методы управления затратами, описаны их положительные и отрицательные стороны, а также сферы применения.

Затраты, функционально-стоимостной анализ, анализ видов и последствий отказов, метод точно в срок, стандарт-кост, директ-костинг, контроллинг, аутсорсинг, тотальное управление деньгами.

The article features actual cost management methods are described in their positive and negative sides, as well as the scope of application.

Costs, activity based costing, failure modes and effects analysis, just-in-time. standard costing, direct costing, controlling, outsourcing, total cost management.

После Второй мировой войны производство в прогрессивных странах стало развиваться быстрыми темпами, в особенности отрасли, производящие товары широкого потребления. В связи со стремительным ростом компании столкнулись с высокой конкуренцией. Одним из способов борьбы с конкурентами стало снижение затрат, которое позволяло сделать производство более эффективным.

Передовым государством, борющимся с высокими затратами, стала Япония, промышленность которой после войны была полностью разрушена. Для повышения конкурентоспособности и увеличения качества продукции в Японии было разработано множество методов, в основе которых лежал контроль за результатами введенных изменений. Помимо Японии большое внимание управлению затратами уделялось в США. В 50 – е годы США столкнулись с высокими затратами на выявление дефектов готовой продукции и их устранение.

Рассмотрим методы учета и управления затратами, которые активно применяются за рубежом.

1. Функционально-стоимостный анализ (Activity Based Costing)–

наиболее актуальный метод анализа затрат. При проведении ФСА определяют функции объекта оценки и проводят оценку затрат на каждую функцию с целью их дальнейшего снижения либо полного отказа от функции. ФСА проводится для определения наиболее значимых функций и их дальнейшего развития.

2. Анализ видов и последствий отказов (Failure modes and effects analysis) – используется для выявления недостатков до того, как товар попадет к потребителю, а также позволяет выявить причины таких недостатков. Как правило, данный анализ проводится для нового продукта или процесса. Данный анализ позволяет сократить затраты на брак и возврат некачественной продукции, часто применяется в автомобилестроении и военно-промышленном комплексе, а также в других областях, производящих сложные системы.

3. Метод «точно в срок» (Just-in-time) – данный метод позволяет снизить затраты непосредственно на производство. Это один из современных методов снижения затрат, который применяется в наиболее развитых странах. Система Just-in-time зародилась в Японии в компании «Тойота». Метод Just-in-time может применяться в области производства, поставок и сбыта. Его суть состоит в отказе от производства крупных партий продукции, вместо которого производятся мелкие партии постоянным потоком. При этом снабжение необходимыми материалами происходит небольшими партиями, что не позволяет создавать запасы, а также затраты на их содержание. В целом, данный метод сводится к сокращению всех лишних затрат и стремлению к наиболее полному использованию ресурсов фирмы. Для работы данного метода должно быть налажено стабильное производство, то есть равномерная загрузка оборудования и всех операций, должно быть сокращено время предварительной обработки, сокращены размеры партий, налажено тесное сотрудничество с поставщиками и сокращено время между поставками. Процесс введения метода Just-in-time является длительным и трудоемким, но оказывает существенное влияние на эффективность работы предприятия.

4. Система «стандарт-кост» (Standart costing) - это метод нормативного учета и регулирования затрат. Основной целью данного метода является учет потерь и отклонений от существующих норм затрат материалов, энергии и прочих. Такая система подходит предприятиям с однотипными товарами и операциями. Данный метод можно описать знаменитым правилом Гантта: «Все расходы сверх установленных норм должны относиться на виновных лиц и никогда не включаться в счета, отражающие затраты».

5. «Директ-костинг» (Direct Costing) - это принцип учета затрат, основанный на их делении на постоянные и переменные. Данное деление позволяет учитывать изменение уровня затрат в связи с изменением других факторов, таких как объем производства, степень загрузки оборудования и других. Важным отличием данного метода является расчет не полной, а частичной себестоимости, а постоянные расходы списывают за счет прибыли.

Такая себестоимость позволяет более точно оценивать затраты, так как на нее не влияют запасы.

6. Контроллинг (Controlling)– это метод, основанный на системе «директ-костинг», но включающий также и другие методы. Контроллинг позволяет не только учитывать затраты, но и обеспечивает достижение стратегической цели фирмы. Он представляет собой систему управления предприятием, которая направлена на достижение конкретных целей, с помощью создания информационной системы управления, которая обеспечивает рациональный управленческий процесс. Контроллинг не ограничивается учетом затрат, он направлен на поддержание эффективной работы в целом. [1]

7. Аутсорсинг (Outsourcing: outer-source-using) – это метод управления затратами с помощью распределения функций фирмы, при котором фирма выполняет только основные функции, а оставшиеся передает внешнему исполнителю. Так на аутсорсинг могут быть переданы бухгалтерский учет, управление персоналом, маркетинг, правовые службы, реклама, логистика. Данный метод позволяет экономить средства за счет сокращения взносов в фонды обязательного страхования, позволяет экономить рабочее место и сокращать управленческие расходы на канцтовары, оргтехнику и т. п. Кроме этого, аутсорсинг дает гарантию качества, так как такие фирмы специализируются на конкретной области и имеют большой опыт работы в ней. Также данный метод позволяет экономить время на подбор персонала, соответствующего требованиям фирмы.

8. Тотальное управление деньгами (Total Cost Management) – это система управления затратами, предназначенная для их оперативного контроля. Основным отличием данного метода является калькулирование себестоимости на основе деятельности и управление затратами на основе сбережения ресурсов. [2]

Перечисленные методы управления затратами на предприятии активно применяются за рубежом, наиболее эффективные из них внедряются российскими фирмами.

Использованные источники:

1. Асаул А. Н., Старовойтов М. К., Фалтинский Р. А. Управление затратами в строительстве. / Под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009. -392с

2. Харламова Т. Н., Герасимов Б. И., Злобина Н. В. Управление затратами на качество продукции. Отечественный и зарубежный опыт – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2012. – 108 с.

Лукьяненко С.А.
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Менеджмента организации»
НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Аннотация: *данная статья посвящена теме франчайзинга. В данной статье, рассмотрены понятия франчайзинга, понятия франчайзи и франчайзер, франчайзинг как маркетинговый инструмент, преимущества использования франчайзинга.*

Ключевые слова: *франчайзинг, франчайзи, франчайзер, маркетинг, франчайзинг как инструмент, маркетинговый инструмент.*

Annotation: *this article is devoted to the topic of franchising. In this article, we consider franchising concepts, concepts of the franchisee and the franchisor, franchising as a marketing tool, the advantages of franchising.*

Keywords: *franchising, franchisee, franchisor, marketing, franchising as a tool, a marketing tool.*

В современных условиях франчайзинг является актуальным направлением практической деятельности и научным исследованием, позволяющим выявить преимущества его использования, для организаций которые планируют осуществлять свою деятельность, или же выйти на новый уровень.

Франчайзинг становится в России все более популярной формой предпринимательства для создания и развития бизнеса. В особенности такая форма является привлекательной для предприятий малого и среднего бизнеса. Это обусловлено тем, что организации, которые планируют создать свой бизнес, а также уже присутствующие на рынке, посредством франшизы уменьшают риски, связанные с открытием и развитием бизнеса, получить готовую бизнес-идею, уже выраженную в формате успешного и прибыльного бизнеса.

Франчайзинг – это система ведения бизнеса, в которой организация-франчайзер продает за роялти (ежемесячная оплата) независимому предпринимателю или организации, которые именуются франчайзи, право на реализацию товаров и услуг организации-франчайзера. Франчайзи, заключая лицензионное соглашение на использование бренда франчайзера, получает возможности по выходу на новые уровни рынка, наращивая свою позицию на рынке, увеличивая прибыль организации, и обеспечивает закрепление значимости и узнаваемости бренда франчайзера.

Широкое распространение получил франчайзинга бизнес-формата. В его основе должна лежать единая методология, внутрисистемные интересы, идентификация франчайзера и франчайзи, становление их частью единой корпоративной системы.

Для вступления во франчайзинговую сеть, франчайзи должен соблюдать условия выдвигаемые франчайзером. А именно: использовать товарный знак; осуществлять свою деятельность согласно внутренним условиям осуществления деятельности франчайзера; своевременно оплачивать франшизу.

По сути, франчайзинг – это система взаимоотношений, заключающаяся в возмездной передаче одной организацией, которая имеет благоприятный имидж и стабильную позицию на рынке, другой организации свои отличительные черты на производство товаров или выполнение услуг (например, товарный знак, фирменный стиль) в совместной работе с которым, будет укрепляться существующая позиция на рынке обоих организаций, увеличение прибыли, увеличение потока клиентов. При этом франчайзер (передающая сторона) обязуется оказывать содействие в ведении бизнеса, обеспечивать различную помощь. Франчайзи (принимающая сторона) производит платежи за право использования в своей деятельности исключительных прав франчайзера и оказываемые услуги, целью которых является поддержка франчайзи.

Выделяют четыре вида франчайзинга: франчайзинг товара, производственный франчайзинг, сервисный франчайзинг и франчайзинг бизнес-формата.

Для вступления во франчайзинговую сеть, франчайзи обязан соблюдать условия выдвигаемые франчайзером. А именно: использовать товарный знак; работать согласно внутренним условиям осуществления деятельности франчайзера; своевременно оплачивать франшизу.

При помощи франчайзинга можно не только выгодно реализовать товары и увеличить объем продаж, а также оказать услуги, но и осуществить трансфер бизнес-знания, касающегося того, как выгодно продать эти товары, осуществить трансфер технологии, оказать услугу, или культуры продаж (концепции организации современной розничной торговли).

Использование франчайзинга, повышает узнаваемость бренда. Организации, работающие по франшизе, увеличивают свою прибыль, за счет прироста клиентов.

При выборе, под каким брендом осуществлять деятельность, необходимо провести исследование предложений различных компаний, которые предлагают осуществление деятельности по франшизе.

Сравнивая данные по количеству организаций работающих по франшизе, можно сделать вывод о том, что франчайзинг крупного бренда наиболее выгоден, так как видно увеличение количества организаций, осуществляющих деятельность по франшизе франчайзера.

При работе по франшизе франчайзи получает бесплатную рекламу на площадках в социальных сетях и печатных изданиях франчайзера. Участие в различных рекламных кампаниях, предлагаемых франчайзером, повышает узнаваемость бренда, и способствует увеличению клиентов франчайзи, а соответственно, и увеличению прибыли.

Чтобы вступить во франчайзинговую сеть, нужно пройти следующие этапы: исследовать рынок, и выбрать наиболее удачное местоположение; разработать планировку помещения; финансовые операции; осуществление различных операций; подготовка руководителей и служащих организации;

коммерческое планирование и реклама; предоставление информации о рынке.

Перед тем как вступить в сеть, кандидат отправляет заявку, в которой указывает, почему именно он, должен работать в сети. После положительного решения, кандидату вступающему в сеть, приходит информационное письмо, в котором указаны дальнейшие инструкции по его вступлению в сеть, определены сроки, в которые кандидат должен внедрить все мероприятия.

Франчайзинг оказывает положительное влияние на позицию организации на рынке. Тем самым, увеличивая свою прибыль и увеличивая диапазон узнаваемости бренда.

Бренд – отличительная черта и особенность организации, благодаря которому она успешно осуществляет свою деятельность.

Для того чтобы закрепить свои позиции, организации необходимо проводить исследования конкурентов, конкурентные преимущества, выявлять свои сильные и слабые стороны, возможные слабости и угрозы, чтобы в процессе своей деятельности уменьшить их и осуществлять деятельность наиболее эффективно.

Использованные источники:

1. Бреддик У. Менеджмент в организации / У. Бреддик. – М.: Инфра-М, 2013.
2. Довгань В.В. Франчайзинг – путь к расширению бизнеса / В.В. Довгань. – М.: Наука, 2012.
3. Кравчук А.Н. Франчайзинг в России и за рубежом / А.Н. Кравчук // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – №5.
4. Крылова Г.Д. Маркетинг. / Г.Д. Крылов. – М.: ТК Велби; Проспект, 2012.

Лукьяненко С.А.
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Менеджмента организации», НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *данная статья посвящена теме улучшения финансовой деятельности организации. В данной статье, рассмотрены понятия франчайзинга, понятия франчайзи и франчайзер, финансы организации, деятельность финансовой службы.*

Ключевые слова: *франчайзинг, франчайзи, франчайзер, финансы предприятия, мероприятия по улучшению финансовой деятельности.*

Annotation: *This article is devoted to the advancement of the financial activities of the organization. This article discussed the concept of franchising, franchisee and franchisor concepts, finance organizations, financial service activities.*

Keywords: *franchising, franchisee, franchisor, enterprise finance, measures to improve financial performance.*

В современных условиях франчайзинг является актуальным направлением практической деятельности и научным исследованием, позволяющим выявить преимущества его использования, для организаций которые планируют осуществлять свою деятельность, или же выйти на новый уровень.

Финансы предприятия – представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у субъектов хозяйствования по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределения и использования на нужды производства и потребления.

Функциями финансовой деятельности являются: формирование, распределение и использование фондов денежных средств.

Наиболее подходящим и экономически выгодным мероприятием по улучшению финансовой деятельности организации, является франчайзинг, который дает организации наибольшие преимущества по осуществлению деятельности.

Франчайзинг – это система (а также способ) организации бизнеса, при котором одна компания-правообладатель (франчайзер) передает другой независимой компании или индивидуальному предпринимателю (франчайзи) право вести бизнес, используя имя и образ франчайзера и реализуя аналогичный с франчайзером товар или услугу идентичным способом. Франчайзи обязуется продавать продукт по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзер. В обмен на осуществление всех этих правил франчайзи получает разрешение использовать имя компании, ее репутацию, продукт, маркетинговые технологии и механизмы поддержки. Таким образом, выполнение правил не является недостатком, наоборот, следование правилам означает, что франчайзи имеет прекрасную возможность успешно вести бизнес, и с использованием опыта франчайзера избежать большинства ошибок.

Франчайзер – это компания-правообладатель, которая передает право пользования на свой товарный знак, ноу-хау и производственную систему.

Франчайзи – это компания, которая покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера. Франчайзи сам оплачивает затраты на создание бизнеса.

Не смотря на то, что франчайзинг потребует затрат на соответствие под стандарты франчайзера, это позволит организации увеличить поток клиентов, тем самым увеличив свои доходы. Так как клиенты будут знать, что обращаются к крупному и надежному оператору.

Реклама – двигатель прогресса. При правильной рекламной кампании, повысится приток клиентов, произойдет увеличение доходов, потенциальные клиенты будут знать, что есть такая организация, и обратятся в нее за консультацией.

При использовании франчайзинга, у франчайзи будут следующие преимущества:

- сохранение независимости;
- представительские услуги;
- консультации по юридическим и бухгалтерским вопросам;
- защита интересов франчайзи перед оператором Управляющей компанией;
- привлечение клиентов, благодаря известности бренда, использование бренда в соответствии с установленными стандартами сети;
- обучение сотрудников, ежегодная аттестация менеджеров;
- рекламная кампания, маркетинговые программы по привлечению новых клиентов, проведение специальных акций, мероприятий;
- разработка дизайн-проектов для рекламной продукции, наружной и интернет рекламы;
- размещение информации на сайте, на страницах компании в социальных сетях, в поисковых ресурсах.

При проведении исследования, была изучена организация, предложена программа исследования финансовой деятельности, в которой были определены, что в себя будут включать методический и организационный разделы исследования. Была проведена диагностика проблем организации путем анкетирования и использования метода экспертных оценок, в результате которого были получены результаты, что важной проблемой организации является уменьшение доходов.

Были предложены мероприятия и проведен анализ эффективности мероприятий по решению проблемы. Наиболее подходящим и экономически выгодным является франчайзинг, который дает организации наибольшие преимущества организации по осуществлению деятельности.

Благодаря франчайзингу, увеличится поток клиентов, так как клиент будет знать, что он обращается к бренду, а бренд – это гарантия надежности оказываемых услуг.

Использованные источники:

1. Довгань В.В. Франчайзинг – путь к расширению бизнеса / В.В. Довгань. – М.: Наука, 2012.
2. Кравчук А.Н. Франчайзинг в России и за рубежом / А.Н. Кравчук // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – №5.
3. Крылова Г.Д. Маркетинг. / Г.Д. Крылов. – М.: ТК Велби; Проспект, 2012.
4. Крученко О.С. Как открыть собственный бизнес на основе франшизы / О.С. Крученко. – М.: Экспо, 2011.

Лукьяненко С.А.
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Менеджмента организации»
НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: *статья посвящена управлению сбытовой деятельностью на предприятии. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты управления сбытом, стратегии управления сбытом.*

Ключевые слова: *сбыт, управление сбытом, сбытовая политика, сбытовая деятельность.*

Annotation: *the article focuses on the management of marketing activity of the enterprise. This article discusses the theoretical aspects of sales management, sales management strategy.*

Keywords: *sales, sales management, sales policy, marketing activity.*

Управление сбытом является одним из наиболее важных бизнес-процессов предприятия. В процессе коммерческой деятельности каждый предприниматель сталкивается с проблемой реализации продукции. Обеспечение успеха при этом непосредственно связано с глубоким и всесторонним изучением рынка и рыночных возможностей продукта. Реализация продукции – ее сбыт с целью превращения товаров в деньги и удовлетворения запросов потребителей.

Коммерческие предприятия имеют альтернативы в организации распределения своего продукта. При этом в её основе лежат принципиальная ориентация удовлетворения многообразных запросов конечного потребителя (либо на построение такой системы распределения, которая была бы эффективна, как для самой фирмы, так и для посредников) и способ её существования, рассматриваемый как совокупность действий по максимальному приближению товара к целевой группе потребителей (либо наоборот, привлечение потребителей к товару фирмы). Выбор ориентации и способа удовлетворения запросов потребителей и составляет суть политики фирмы в области сбыта.

Сбытовую политику фирмы-изготовителя продукции следует рассматривать, как целенаправленную деятельность, принципы и методы, осуществления которой призваны организовать движение потока товаров к конечному потребителю. Основной задачей является создание условий для превращения потребностей потенциального покупателя в реальный спрос на конкретный товар.

Многие предприятия для своего бизнеса выбирают продукцию, производство которой требует минимальной кооперации и поставок со стороны, или где достижима широкая заменяемость исходного сырья и материалов. Но эта стратегия не может рассматриваться как универсальная.

Более глубокий подход – обеспечение устойчивой конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Проанализировав и оценив наиболее значимые факторы для деятельности предприятия можно определить состояние предприятия в данный момент, определить в каком состоянии оно сейчас находится. При

проведении факторного анализа, можно выявить признаки, которые влияют на производство и реализацию, например: среднегодовая численность работников, фондоотдача основных фондов, изменение материальных затрат, наличие каналов сбыта и долговременных хозяйственных связей.

Использованные источники:

1. Баркан Д.И. Эффективное управление сбытом / Д.И. Баркан. – М.: Академия, 2010. – 347 с.
2. Бурцев В.В. Совершенствование системы управления сбытом продукции / В.В. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 6(32). – С. 47-54.
3. Ефимова С.А. Управление сбытом или как увеличить объем продаж / С.А. Ефимова. – М.: Прогресс, 2011. – 396 с.

Меметов Д.Р.
направление подготовки 38.03.03 «Экономика (профиль Бухгалтерский учет, анализ и аудит)»
Ваниева Э.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Статья посвящена предпринимательской деятельности, связанной с куплей-продажей и оказанием услуг покупателям, т.е. торговле. В сферу торговли вовлечено практически все население страны либо в качестве продавцов, либо в качестве покупателей. В качестве и продавцов, и покупателей могут выступать юридические лица, физические лица без регистрации в качестве предпринимателей, а также индивидуальные предприниматели и. Задача торговли - удовлетворение спроса потребителя, то есть предоставление последнему товара определенного свойства и качества в определенном месте, в определенное время и за определенную плату.

Ключевые слова: торговля, оптовое предприятие, бухгалтерский учет, товар, учет товарных операций.

The article is dedicated to business activities associated with the sale and delivery of services to customers, i.e. trade. In the sphere of trade involved almost the entire population of the country, either as sellers or as buyers. As of both sellers and buyers can be juridical persons, physical persons without registration as entrepreneurs and individual entrepreneurs I. Objective of trade is to satisfy the demand of the consumer, that is, providing the last product a specific property and quality in a certain place at a certain time and for a certain fee.

Keywords: trade, wholesale company, accounting, product accounting of commodity operations.

В условиях развития рыночных отношений торговля активно способствует увеличению объема производства, улучшению качества товаров, расширению ассортимента и успешному развитию оптовой торговли, общественного питания, более полному удовлетворению

потребностей населения в товарах народного потребления. Торговые оптовые предприятия, занимающие важное место в экономике любой страны, исполняют функции посредников между производителями товарно-материальных ценностей и их потребителями.

В условиях развития рыночных отношений торговля должна активно способствовать увеличению объема производства, расширению ассортимента и улучшению качества товаров, успешному развитию оптовой торговли, общественного питания, более полному удовлетворению потребностей населения в товарах народного потребления. Торговые оптовые предприятия, занимающие важное место в экономике любой страны, исполняют функции посредников между производителями товарно-материальных ценностей и их потребителями.

Как и все коммерческие предприятия, эти организации стремятся получать максимальную прибыль. Чтобы выстоять в условиях достаточно жесткой рыночной конкуренции, торговые организации стремятся быть экономически сильными. Источники этой силы:

— финансовая мощь и независимость предприятия;
— высокий уровень квалификации управляющего звена;
— признанный авторитет торговой марки;
— крупные информационные ресурсы, обеспечивающие взаимодействие с обширным кругом производителей и потребителей товаров.

Финансовое могущество торговой организации зависит от умелого формирования и управления денежными потоками, что предполагает наличие у предприятия хорошо отлаженного бухгалтерского учета с удалением особого внимания специфике ведения учета в торговой организации. [4]

Для правильного руководства деятельностью оптового предприятия необходимо располагать полной, точной, объективной, своевременной и достаточно детальной экономической информацией. Это достигается ведением хозяйственного учета. В зависимости от характера данных, методов их получения и способов группировки хозяйственный учет делится на три вида оперативный, статистический и бухгалтерский. В отличие от оперативного (местный, текущий, повседневный) и статистического (выборочный, структурный) бухгалтерский учет представляет собой сплошное, непрерывное, взаимосвязанное отражение хозяйственной деятельности на основе документов.

По общему определению, бухгалтерский учет — это система сбора, измерения, регистрации, обработки и передачи информации в денежном выражении о хозяйственных операциях юридического лица, его имуществе,

источниках формирования этого имущества, возникновении и движении обязательств организации. Первоначально бухгалтерский учет с его балансом, двойной записью и инвентаризацией возник именно в торговле [5].

Ежедневно в деятельности торговой организации происходит множество хозяйственных процессов, связанных с оборотом товаров: приобретение, транспортировка до места продажи, приемка, выбраковка, погрузка и разгрузка, хранение, продажа, доставка покупателям, уценка, списание и др. Процесс приобретения и продажи товаров непосредственно связан с движением денежных потоков в организации, образованием и погашением задолженностей продавцов и покупателей. Кроме того, для обеспечения нормальной деятельности организация, осуществляющая торговлю, должна иметь торговое оборудование, склады, помещения для торговли, транспортные средства и пр. Чтобы обзавестись таким имуществом, необходимы средства — источники формирования имущества. И, наконец, основным фактором торгового процесса является труд — вклад людей в производство в форме непосредственного расходования умственных и физических усилий.

В основе хозяйственной деятельности оптового предприятия лежат процессы приобретения, хранения и реализации товаров. Поэтому основными целями бухгалтерского учета в торговле являются: контроль за сохранностью товаров, своевременное представление руководству предприятия информации о товарообороте и валовом доходе, о состоянии товарных запасов и эффективности их использования.

Для достижения этих целей решается целый комплекс бухгалтерских задач:

— проверка правильности документального оформления товарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете;

— контроль за товарными запасами, выявление неходовых, залежалых и недоброкачественных товаров;

— контроль за финансовыми показателями, за правильностью расчетов с поставщиками и покупателями, за своевременным поступлением платежей в бюджет, за правильностью использования банковских кредитов;

— учет расходования фонда заработной платы, выявление соотношения между ростом эффективности труда и средней заработной платы;

— выявление возможности для снижения издержек обращения и повышения рентабельности производства;

— контроль за наличием и движением материальных ценностей и денежных средств. Для правильного и своевременного учета должны быть установлены четкие разграничения материальной ответственности должностных лиц за вверенные им ценности, а также своевременно и качественно необходимо проводить инвентаризации и ревизии.[4]

При выполнении вышеуказанных задач руководствуются следующими принципами:

- единство показателей бухгалтерского учета при реализации оптовой организацией товаров предприятиям оптовой торговли, общественного питания или другим оптовым предприятиям; при отгрузке товаров со складов или отгрузке товаров покупателям непосредственно поставщиком без завоза на оптовый склад;

- возможность получения оперативной учетной информации о хозяйственной деятельности предприятия;

- учет товаров и тары в соответствии с разделением материальной ответственности по каждому лицу или бригаде согласно договору, заключаемому с сотрудниками или бригадой;

- учет товаров и тары в натурально-стоимостном выражении;

- единство оценки товаров при их оприходовании и списании в расход. [2]

При отражении в учете реализации товаров требуется знать покупную стоимость реализованных товаров. В учетной политике должен быть указан один из способов, которым в течение предстоящего года будет производиться оценка товаров при выбытии. На рис.1. показаны способы списания товаров предприятия.

Рис. 1. Способы списания товаров при выбытии

1) по себестоимости каждой единицы (метод сплошной идентификации). Применяется организациями, выполняющими специальные заказы и имеющими небольшую номенклатуру материальных ресурсов (индивидуальное производство, например, ювелирная промышленность и торговля автомобилями). Этот способ предполагает ведение учета и осуществление контроля за каждой номенклатурной единицей материальных ресурсов;

2) по средневзвешенной себестоимости. Подсчитывается путем деления всей стоимости материалов данного вида на их количество. Стоимость материальных запасов на конец периода, определенная таким образом, отражает все цены, по которым приобретались товары в течение отчетного периода, что позволяет сглаживать колебание цен;

3) по себестоимости первых по времени закупок (ФИФО). Этот метод основан на предположении, что себестоимость материальных ресурсов,

приобретенных в первую очередь, должна быть отнесена к продукции с более ранним периодом реализации. В период роста цен этот метод обеспечивает наиболее высокий из возможных уровень прибыли. [3]

На практике, как правило, выбирается справедливый и удобный метод оценки товарных запасов. Предполагается, что руководство предприятия выберет метод оценки запасов, который обеспечивает наиболее справедливое отражение информации о произведенных расходах в процессе закупки, доставки и хранения товаров. Когда выбран определенный метод оценки запасов, он становится частью учетной политики предприятия в отношении оценки товарных запасов и его следует применять постоянно от одного отчетного периода к другому.

Отражение в учете реализации товаров в оптовых торговых организациях имеет свои особенности в связи с разными методами оценки товаров, различиями в организации расчетов с покупателями и способами получения выручки за проданный товар. Оптовая продажа товаров может производиться со складов или транзитом. Оптовая продажа товаров со складов организуется различными способами: путем отбора покупателями необходимого товара, по предварительным заявкам покупателей, через разъездных представителей, предлагающих информацию о товарах.

В заключение следует отметить, что каждый из рассмотренных методов имеет свои преимущества и недостатки (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки методов ФИФО и

средневзвешенной стоимости

Методы	Преимущества	Недостатки
ФИФО	Реалистичный, принимает, что запасы выбывают в порядке поступления. Легко произвести расчеты. Оценка стоимости подразумевает использование реальных цен, т.е. покупных цен товаров. Стоимость запаса на конец отчетного периода максимально приближена к последним ценам покупки	Цены, по которым товары продаются, не всегда являются последними ценами. Во время инфляции прибыль, вычисленная с использованием этого метода, окажется выше, чем при использовании другого метода
Средне-взвешен-ной стоимости	В расчет принимаются цены прошлого периода. Цена купленных товаров соотносится с их количеством. В результате появляется цена, которая не искажена ни колебаниями покупных цен, ни колебаниями количества закупленных товаров. Новая цена выявляется каждый раз, когда поступают новые товары, таким образом, цена все время обновляется	Средняя цена отстает от текущих рыночных цен. В результате могут использоваться нереальные цены

Задачи, стоящие перед бухгалтерским учетом в торговом предприятии, могут быть выполнены только при правильной организации. Недостатки в организации бухгалтерского учета вызывают отставание учета, запаздывание представления отчетности и другой информации, а также создают условия для хищения материальных ценностей и других злоупотреблений.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон РФ от 06 декабря 2011 г. № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 2013г.)
2. http://www.minfin.ru/

3. http://www.finansy.ru
4. http://www.buhgalteria.ru/
5. http://www.consultant.ru

Меркулова А.Д.
студент, 2 курс
направление подготовки «Управление персоналом»
Бакшеев С.Л, к.э.н.
доцент
кафедра управления персоналом
Сургутский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы адаптации персонала как важнейшего и сложного процесса в организации работы всего предприятия. Рассматриваются виды, этапы адаптации и факторы, оказывающие влияние на адаптацию персонала предприятия.

Ключевые слова: персонал, адаптация персонала, трудовая адаптация.

Merkulov A. D., student,
The 2th course, specialty "personnel Management",
Surgut state University,
Russia, Surgut
Baksheev, S. L, candidate of economic Sciences,
associate Professor
the Department of personnel management
Surgut state University

MANAGING PERSONNEL ADAPTATION

Abstract. This article discusses the adaptation of the personnel as the most important and complex process in the organization of work of the enterprise. Discusses the types, stages of adaptation and factors influencing adaptation of the personnel.

Key words: personnel, personnel adaptation, professional adaptation.

Трудовая адаптация персонала — это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенном включении работника в процесс производства в новых для него профессиональных, психофизических, социально-психологических, организационно-административных, экономических, санитарно-гигиенических и бытовых условиях труда и отдыха. [1]

Для того чтобы организация смогла управлять адаптацией, работники, занимающиеся этим направлением, должны знать об адаптации всё до

мелочей.

Адаптация персонала имеет два вида: первичная и вторичная. Первичная адаптация – это приспособление работника, не имеющего опыт работы (как правило, термин «первичная адаптация» используется для выпускников ВУЗов). Вторичная адаптация – это приспособление уже имеющих опыт профессиональной деятельности работников. [2]

В настоящее время в рыночных условиях роль вторичной адаптации преобладает над первичной. Однако, исходя из зарубежного опыта организации управления адаптацией, следует уделять большее значение первичной адаптации молодого работника, чем делается это сейчас на отечественных предприятиях, так как заинтересовать молодого, не имеющего практического опыта работника тяжело, ибо он всегда уверен, что есть что-то лучшее, чем существующая реальность.

В большинстве случаев адаптация персонала рассматривается как освоение человеком выбранной специальности, усвоение условий труда, достижение поставленных нормативов. Но ещё адаптация означает приспособление человека к работе в том или ином коллективе, к социальным нормам поведения и взаимоотношения, принятым в этом коллективе, а также удовлетворение духовных и материально-бытовых потребностей обеих сторон.

Так же как и на любой процесс, на адаптацию влияют различные факторы, от которых зависит её развитие. Из предыдущего абзаца можно сделать вывод, что адаптация бывает производственная и внепроизводственная. На производственную адаптацию влияют такие факторы: характер и содержание труда в данной профессии, уровень организации и условия труда, нормы взаимоотношений в коллективе, система организации труда, организационная структура организации, профессиональная структура коллектива, размеры заработной платы, состояние производственной и технологической дисциплины, степень готовности рабочего места к трудовому процессу, правила трудового распорядка. На внепроизводственную влияет следующее: способы распределения и возможности получения жилья, места в детском саду и т.д., формы общения в нерабочее время, наличие базы отдыха, поликлиники, библиотеки, спортивно-культурных заведений. [3]

Несмотря на то, что виды и факторы, влияющие на адаптацию очень разные, они находятся в постоянном взаимодействии, поэтому, чтобы процесс управления адаптацией был эффективным, он должен быть единой системой, которая обеспечит быстроту и успешность прохождения адаптации работником.

Поскольку процесс адаптации персонала очень сложный процесс, он делится на четыре сменяющих друг друга этапа:

1. Оценка – на данном этапе происходит оценка уровня профессионализма новичка. Если адаптация у работника вторичная, то

длительность данного этапа будет минимальной.

2. Ориентация – здесь новый работник знакомится со своими обязанностями. На данном этапе обычно проводятся обучающие тренинги, позволяющие работнику познакомиться с компанией, её историей, своей специальностью и особенностями работы.

3. Действенная адаптация – новичок привыкает к своему новому статусу и вступает в межличностные отношения с коллективом. Рекомендуется давать новенькому возможность проявлять себя в различных сферах и оказывать при этом максимальную поддержку, а также оценивать эффективность его действий.

4. Функционирование – самый сложный и по продолжительности самый долгий (от 1 года до 1,5 лет) этап, в процессе которого происходит переход к стабильной работе. Данный этап следует максимально регулировать. Так, срок этого этапа можно сократить до нескольких месяцев, что принесёт немалую финансовую выгоду.

При переходе с одного этапа на другой у работника возникают трудности, в ходе которых у нового работника возникает чувство неопределённости, тревога и сопротивляемость. Для того чтобы избежать этого, на каждом этапе нужна такая система управления адаптацией, которая поможет работнику преодолеть все возникающие трудности, а для этого работники, занимающиеся адаптацией нового персонала должны учитывать все особенности, риски и факторы, влияющие на адаптацию.

Проанализировав некоторые особенности адаптации, можно сделать вывод: адаптация – очень сложный и разнообразный процесс, показателем успешности которого является удовлетворённый работник, имеющий высокий социальный статус в организации и не желающий покидать её. Правильное управление адаптацией позволяет снизить издержки организации по формированию коллектива, сократить текучесть кадров, развить позитивное отношение к работе у сотрудников, а также повысить способности работников и сплотить их в дружный коллектив.

Использованные источники:

1. Косенок С. М., Бакшеев С. Л. Современные проблемы управления персоналом: учеб. пособие – Сургут. гос. Ун-т ХМАО – Югры. – Сургут : ИЦ СурГУ, 2013. С. 43.

2. Адаптация персонала. [Электронный ресурс]. http://www.grandars.ru/college/biznes/adaptaciya-personala.html Загл. с экрана (дата обращения: 11.06.16)

3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: Учебник – 4-е изд. – Москва, ИНФРА-М, 2010. С. 353.

Насырова Л.В.
магистрант
факультет «Экономика организаций и предприятий химии, нефтехимии и нефтепереработки»

ФГБОУ ВПО «Нижнекамский химико-технологический институт» (филиал) «Казанский национальный исследовательский технологический университет»
Хисматуллина А.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и Управления»
Россия, Республика Татарстан, г. Нижнекамск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»

Статья посвящена научно - исследовательской работе на тему рынок ценных бумаг и его развитие в нефтехимической отрасли.

Ключевые слова: *ценная бумага, рынок ценных бумаг, обыкновенные и привилегированные именные акции, финансовые рынки, первичное публичное размещение, объем производства*

Nasyrova L.V., undergraduate, the faculty "Economy organizations and enterprises of chemical, petrochemical and oil refining"
VPO "Nizhnekamsk Institute for Chemical Technology" (branch) "Kazan State Technological University"
Nizhnekamsk, Russia, Tatarstan
Supervisor: Khismatullina A.M.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of "Economics and Management"
Russia, Republic of Tatarstan, Nizhnekamsk

CURRENT STATE OF THE RUSSIAN MARKET OF SECURITIES AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT FOR EXAMPLE PJSC "NIZHNEKAMSKNEFTEKHIM"

The article is devoted to scientific - research work on the securities market and its development in the petrochemical industry.
Keywords: security, the securities market, the common and preferred registered shares, financial markets, initial public offering, the volume of production

Современный фондовый рынок претерпевает изменения в соответствии международной экономической политикой. Понимая, что он находится в динамичном состоянии, необходимо отметить влияние на него всех отраслей экономики. Нефтехимическая промышленность относится к числу высокоэффективных отраслей внешнеэкономической деятельности России.

Нефтехимическая отрасль является наиболее востребованной в современных рыночных условиях и в свою очередь, рост потенциала отрасли влияет на изменения деловой активности ряда предприятий, принадлежащих различным отраслям и сферам экономической среды.

Современная нефтехимическая отрасль в мировом масштабе демонстрирует интенсивные темпы роста, опережающие темпы роста

мирового ВВП.

Таблица 1. Показатели нефтехимического сектора в мировой экономике

Характеристика	2007	2008	2015	2020	2030
Доля сектора в мировом ВВП, %	3,2	2,9	4	5,3	7,4
Доля мирового экспорта продукции в общем мировом экспорте, %	10,9	7,7	13	15	20
Объем мирового экспорта продукции данного сектора, млрд долл./год	1483	1242,4	1460,5	1682	2500
Объем производства данного сектора в мире млрд долл./год	2134	2044	3500	4200	6800
Темпы роста производства, %	6,1	-4,2	Рост 4,4% в год		
Темпы роста потребления, %			Рост 3,6% в год		

Источник: Европейский Совет химической промышленности (CEFIC), ежегодный бюллетень

Анализируя динамику отрасли на мировом уровне, можно отметить, что активность отечественных предприятий имеет нарастающую тенденцию. И рост развития отрасли отражается на фондовых инструментах.

Наиболее динамичен рынок долевых ценных бумаг, поскольку макроэкономические факторы наиболее активно воздействуют на его изменения.

Так, уставный капитал ПАО "Нижнекамскнефтехим" составляет 1 830 239 750 рублей и разделен на 1 830 239 750 акций номинальной стоимостью 1 рубль каждая, в том числе:

- 1 611 256 000 штук обыкновенных (голосующих) именных акций (государственный регистрационный номер 1-02-00096-А);
- 218 983 750 штук привилегированных именных акций, (государственный регистрационный номер 2-02-00096-А).

Анализируя дивидендную политику предприятия, отметим, что рост активности компании в отрасли, влечет рост доходности эмиссионных ценных бумаг.

Так, динамика дивидендных выплат по акциям ПАО "Нижнекамскнефтехим" (в % к номинальной стоимости акции) составляет.

Учитывая, что 2001 году это соотношение составляло 5,4%, то к итогу 2015 года оно увеличилось в 80,4 раза и составило 434% к номинальной стоимости. ПАО «Нижнекамскнефтехим» ежегодно направляет 30% от чистой прибыли на выплату дивидендов.

Однако необходимо отметить и направления развития современного рынка ценных бумаг в целом. Основными, из которых являются:

- концентрация и централизация капиталов;
- интернационализация и глобализация рынка;
- повышения уровня организованности и усиление государственного контроля;
- компьютеризация рынка ценных бумаг;
- нововведения на рынке;
- секьюритизация;
- взаимодействие с другими рынками капиталов.

Без решения вышеперечисленных проблем, неприемлемо доведение отечественного фондового рынка до единого международного уровня.

Прослеживая тенденцию универсализации можно наблюдать ряд ключевых проблем:

- фондовый рынок обладает недостаточно эффективным законодательством по его регулированию;
- отсутствует внутренний рынок инвесторов;
- уровень финансовой грамотности экономически активных граждан не велик;
- фондовый рынок зависит от нефти и газа.

На современном этапе, актуальным являются и нововведения на рынке ценных бумаг:

- использование новых инструментов данного рынка;
- введение новых систем торговли ценными бумагами;
- внедрение новых инфраструктур рынка.

Использованные источники:
1. Хисматуллина А.М. «Возможные направления повышения конкурентоспособности экономики России в условиях кризиса», // «Научное обозрение» / Москва - 2015. - № 7 - С. 335-337.
2. Андреева Е.С., Хисматуллина А.М. «Российские резервы роста экономики», //»Научное обозрение» / Москва – 2016.- № 8 - С.202-204.
3. Larionova G.N., Girfanova E.Y., Khismatullina A.M., Mulyukova R.R., Kiselev S.V., «The prerequisites for the formation and development of the regional market of consulting services in the oil-producing regions of Russia» //Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Vol. 6. - №2. – С. 169-175.
4. Официальный сайт ПАО «Нижнекамскнефтехим»: https://www.nknh.ru/upload/iblock/61c/year_report_2015.pdf

Олухов Д.С.
студент 2 курса
факультет «информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

САМОУПРАВЛЯЕМЫЙ АВТОМОБИЛЬ GOOGLE

Данная статья рассказывает о технологии самоуправляемых автомобилей компьютерной компании Google и преимуществах использования беспилотных автомобилей.

Ключевые слова: компьютерная инженерия, самоуправляемые автомобили, интернет - технологии, исскусственный интелект.

This article tell about Google self – driving car project and benefits of using self – driving cars on the roads.

Key words: computer engineering, self – driving cars, internet technologies, artificial intelligence

Если составить список самых значимых технологических изобретений за последние пару десятилетий, то наиболее заметными пунктами станут изобретение смартфона и разработки в области самоуправляемых автомобилей. Если смартфоны успели войти в нашу жизнь и изменить её, то автопилотируемым транспортным средствам только предстоит это сделать, ведь отчасти эти два события следуют одно из другого. Современные смартфоны не имея активного охлаждения и большого запаса энергии способны обрабатывать внушительное количество информации умещаясь в руке и кармане. При работе автопилота также необходимо обрабатывать огромное количество информации, но акцент при разработке соответствующих вычислительных устройств смещается с энергоэффективности, в сторону большей вычислительной мощности, ведь в кузове автомобиля возможно установить аккумуляторы с большим запасом энергии и эффективное охлаждение, а решения на дороге необходимо

принимать максимально быстро и точно.

Сейчас разработкой собственных самоуправляемых автомобилей занимается большинство крупных автопроизводителей, но сильнее остальных внимание на своих разработках акцентируют компании Google и Tesla Motors. Первая является поисковым гигантом и одним из крупнейших игроков IT рынка, другая, формально является автомобильной компанией, но её едва ли можно назвать традиционным автопроизводителем, более того, подобно многим известным технологическим компаниям она основана инженерами из Кремниевой Долины, места, олицетворяющего собой современные компьютерные технологии, также как и Google.

Автопилот в автомобилях Tesla доступен уже сейчас и работает на любых дорогах, являясь скорее продвинутым ассистентом водителя чем полноценным автопилотом, периодически возвращая управление водителю в трудных ситуациях, в то время как технология Google полностью берет на себя контроль над транспортным средством, но ещё далека от своей конечной формы. Начав проект в 2009 году, Google разместили необходимые сенсоры и камеры на борту обычного автомобиля, а в салоне установили большую красную кнопку, на случай необходимого вмешательства человека для предотвращения аварийной ситуации. Теперь этот автомобиль представлен в музее компьютерной истории компании, немного в стороне от остальной композиции, как воплощение будущего. Став достаточно надёжной технологией, инженеры лишили тестовые прототипы руля и педалей. Для работы автопилота поискового гиганта необходимо стабильное интернет-соединение и покрытие высоко детализированных карт, содержащих необходимую информацию для передвижения по местности. В этом кроется как достоинства технологии, так и её большой недостаток - жёсткая привязка к зоне покрытия карт и стабильного интернета. Это практически полностью исключает возможность путешествия или выезда на отдалённые территории на таком автомобиле, зато обеспечивается высокая точность и надёжность автопилота. Не имея возможности передать управление человеку, можно полностью исключить возможность выезда такого автомобиля за пределы больших городов для путешествия или простой прогулки вне зоны покрытия сети.

Современные автомобили уже умеют самостоятельно парковаться, удерживать полосу и держать скорость впереди идущего автомобиля в длительных поездках, а скорость работы автоматических и роботизированных коробок передач не уступает скорости работы профессионального водителя с механической коробкой и превосходит возможности среднестатистического водителя. Вождение автомобиля в конечном итоге сводится к набору алгоритмов, которым можно обучить компьютерную программу, не способную допускать человеческих ошибок. За 2015 год по данным ГИБДД России в ДТП погибло 23114 человек, из этого числа, 90% аварий произошли по вине человеческих ошибок. Для сравнения, с 2009 года автономные

автомобили Google прошли более 2,5 миллионов километров попав в 15 аварий, из которых только одна произошла по вине бортовых систем и ещё одна в которой незначительные травмы получили сотрудники Google в результате ошибки водителя, врезавшегося в самоуправляемый автомобиль сзади.

За всю историю автомобилестроения инженеры и регулирующие органы стремятся к обеспечению максимальной безопасности всех участников движения, будь то водитель или пешеход. Современные автомобили уже способны распознавать перед собой пешеходов или велосипедистов, логичным продолжением идеи является создание полностью самоуправляемого автомобиля, обладающего реакцией и навыками вождения, выше чем у обычного водителя. Также созданию автопилота способствует и уровень развития вычислительных систем, позволяя инженерам и программистам реализовывать программные системы способные эффективно обрабатывать множество информации с бортовых сканеров автомобиля для ориентации и передвижении в пространстве.

Использованные источники

1. https://www.google.com/selfdrivingcar/
2. https://www.wired.com/2014/05/google-self-driving-car-can-cant/
3. https://www.theguardian.com/commentisfree/2015/aug/30/self-driving-car-future-google-kpmg

Павлова А.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики таможенного дела
ГКОУ ВО Российская таможенная академия
Россия, г. Москва

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Статья посвящена понятию, сущности и структуре экономической деятельности таможенных органов, как ключевому понятию отраслевой экономики - экономики таможенного дела.

Ключевые слова: Таможенные органы России, экономика таможенного дела, экономическая деятельность таможенных органов, функции таможенных органов, элементы экономической деятельности таможенных органов, виды результатов деятельности таможенных органов.

FUNDAMENTALS OF ECONOMIC ACTIVITY OF CUSTOMS

The article is devoted to the concept, nature and the structure of economic activity of the customs authorities, as a key concept of the branch of the economy - the economy of customs.

Key words: Russian Customs authorities, the economy of customs, economic activities of customs authorities, customs authorities function, elements of the

economic activity of customs authorities, the results of activities of customs authorities.

Таможенные органы России, в соответствии с возложенными на них функциями50, участвуют в решении одной из важных задач по обеспечению экономической безопасности государства при осуществлении внешней торговли товарами. Таможенные органы России реализуют таможенную политику, обеспечивающую функционирование всех участников внешнеэкономической деятельности.

Своевременное и полное внутреннее ресурсное обеспечение деятельности таможенных органов, возможность использовать инструментарий для сбора, накопления, обобщения и анализа результатов работы, определения тенденций в развитии и разработка практических рекомендаций по совершенствованию своей деятельности является гарантом успешной реализации возложенных на них функций.

Таким инструментарием является экономика таможенного дела. Понятие «экономика таможенного дела» сочетает в себе два термина «экономика», что в переводе означает «эко» - хозяйство, а «номос» - наука, т.е. наука о ведении хозяйства. Второй термин понятия «экономика таможенного дела» «таможенное дело», что связано с процессом перемещения товаров через таможенную границу стран Таможенного союза, а значит главным инструментом реализации таможенной политики - тарифным и нетарифным регулированием внешнеэкономической деятельности. Поэтому экономику таможенного дела можно рассматривать как науку о ведении хозяйства в сфере таможенного дела. В этой связи экономика таможенного является отраслевой наукой, т.е. отраслевой экономикой. Студенты высших учебных заведений с таможенной направленностью, изучающие данную науку, имеют дело с некой «синтетической» дисциплиной, т.к. она дает всестороннее целостное представление о специфики всех особенностей деятельности в таможенной сфере начиная с рассмотрения экономики таможенного дела и системе таможенных органов, ресурсного обеспечения деятельности таможенных органов, сущности управления в деятельности таможенных органов и заканчивая оценкой деятельности таможенных органов.

В дальнейшем студенты на более старших курсах в рамках отдельных дисциплин углубляют знания по тем или иным направлениям таможенной специфики.

Наиважнейшим элементом экономики таможенного дела является экономическая деятельность таможенных органов. Экономическая деятельность «как процесс, есть сочетание действий, приводящих к

[50] Федеральный закон № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010. Приказ ФТС России № 2656 «Об утверждении Регламента Федеральной таможенной службы» от 26.12.2012 (ред. от 05.08.2015).

получению определенного перечня продукции. Это достигается тогда, когда объединяются ресурсы и производственный процесс для создания конкретных товаров и услуг»51.

Таможенные органы выполняют ряд функций, которые полноправно следует отнести к экономической деятельности, как таможенный контроль, валютное регулирование, защита прав собственности на объекты интеллектуальной собственности, таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в таможенном деле.

Поэтому, наглядную схему структуры экономической деятельности таможенных органов, представленную в Учебнике «Экономика таможенного» дела под редакцией А.Я. Черныша, где результатом деятельности таможенных органов была показана таможенная услуга стоит дополнить следующими видами результатов деятельности таможенных органов: таможенные платежи, таможенная услуга, уровень соблюдения таможенного законодательства, обеспечение экономической безопасности, информационное обеспечение (рис. 1).

В рамках проведенного исследования типовой структуры таможенных органов РФ52, позволило выделить структурные подразделения, создаваемое в таможенном органе и структурное подразделение, которое может быть создано по решению начальника таможенного органа с учетом особенностей деятельности таможенного органа.

[51] Экономика таможенного дела. Учебник для студентов экономического факультета. А.Я. Черныш, В.И. Голоскоков, О.Г. Кухарская, А.В. Баранова, Т.Г. Газизулина, А.В. Павлова и др. Изд-во Российской таможенной академии, 2013.

[52] Приказ ФТС России № 1926 «Об утверждении перечня типовых структурных подразделений таможенных органов Российской Федерации» от 26.09.2012 (в ред. от 25.10.2013 № 2035).

Рис. 1. Структурная схема экономической деятельности таможенных органов

Экономическая деятельность таможенных органов осуществляется всеми уровнями таможенных органов начиная с таможенного поста, далее таможнями и региональными таможенными управлениями и заканчивая ФТС России.

Первичным звеном в системе таможенных органов Российской Федерации является таможенный пост, который осуществляет экономические операции в таможенном деле, связанные с таможенным делом и выполняемые непосредственно при совершении таможенных операций и осуществлении таможенного контроля товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза. При этом основная деятельность таможенного поста заключается в совершении таможенных операций и таможенного контроля и выпуске товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой. Таможни Российской Федерации составляют организационный и производственный фундамент всей таможенной системы – именно здесь производится основная часть операций, составляющих экономическую деятельность таможенных органов. Региональные таможенные управления непосредственно подчиняются ФТС России и организуют деятельность подчиненных таможенных органов (таможен и таможенных постов) в регионе своей деятельности. Высшим звеном в структуре таможенных органов Российской Федерации является Центральный аппарат Федеральной таможенной службы, состоящий из различных управлений, выполняющих свои предписанные нормативными актами функции. Каждое из управлений прямо или косвенно связано с осуществлением экономики таможенного дела, но при этом функции

отдельных управлений непосредственно влияют на экономические показатели деятельности таможенных органов всех уровней.

Резюмируя сказанное можно утверждать, что существует наука, которая учит как вести хозяйство, а именно хозяйство таможенного дела. Важной составной частью экономики таможенного дела является экономическая деятельность таможенных органов.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010.
2. Приказ ФТС России № 1926 «Об утверждении перечня типовых структурных подразделений таможенных органов Российской Федерации» от 26.09.2012 (в ред. от 25.10.2013 № 2035).
3. Приказ ФТС России № 2656 «Об утверждении Регламента Федеральной таможенной службы» от 26.12.2012 (ред. от 05.08.2015).
4. Экономика таможенного дела. Учебник для студентов экономического факультета. А.Я. Черныш, В.И. Голоскоков, О.Г. Кухарская, А.В. Баранова, Т.Г. Газизулина, А.В. Павлова и др. Изд-во Российской таможенной академии, 2013.

Павлова А.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики таможенного дела
ГКОУ ВО Российская таможенная академия
Россия, г. Москва

ОКОЛОТАМОЖЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Статья посвящена понятию, сущности, элементам околотаможенной инфраструктуре стран-участниц ЕАЭС, а также отличию таможенной и околотаможенной инфраструктуры.

Ключевые слова: инфраструктура, таможенная инфраструктура, околотаможенная инфраструктура, таможенный представитель, владелец СВХ, владелец таможенного склада, таможенный перевозчик, владелец магазина беспошлинной торговли, уполномоченный экономический оператор.

ANCILLARY INFRASTRUCTURE OF THE COUNTRY - UCHASTNICH EURASIAN ECONOMIC UNION

The article is devoted to the concept, the essence, the elements of near-customs infrastructure EAEC member countries, as well as the difference of customs and customs-supporting infrastructure .

Key words: infrastructure, customs infrastructure, ancillary infrastructure, customs representative, the owner of the bonded warehouse, the owner of the customs warehouse, customs carrier, the owner of a duty free shop, the authorized

economic operator.

Инфраструкту́ра (лат. Infra – «ниже», «под» и лат. Structura – «строение», «расположение») – комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования системы53. По данным Online Etymology Dictionary в английском языке термин применяется с конца 1920-х годов, а в соответствии с Оксфордским словарём термин заимствован из военной лексики, куда пришёл из французского языка.

В учебной и научной литературе идентифицировано достаточно много разновидностей инфраструктуры: производственная, социальная, транспортная, инженерная, военная, рыночная, инновационная и др., в том числе таможенная.

К таможенной инфраструктуре относятся здания, сооружения, а также земельные участки, на которых размещаются таможенные объекты (таможенные органы)54.

Кроме таможенной инфраструктуры существует также понятие околотаможенной инфраструктуры. В ряде случаев данное понятие заменяют синонимичными терминами такими, как околотаможенное посредничество, околотаможенные услуги и др.

Рассмотрим ряд существующих на данный момент определений, а соответственно взглядов и мнений, которые излагаются в учебной литературе относительно понятия околотаможенной инфраструктуры.

Г.Е. Маховикова, Е.Е. Павлова в учебнике «Таможенное дело» к объектам околотаможеной инфраструктуре относят «вспомогательные подразделения таможенных органов. Часть из них является коммерческими организациями, осуществляющими деятельность по оказанию различных посреднических услуг основным подразделениям таможенных органов на основании включения их в соответствующий реестр». Опираясь на ТК ТС, приводят перечень лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела: «таможенный представитель, владелец СВХ, владелец таможенного склада, таможенный перевозчик, владелец магазина беспошлинной торговли, уполномоченный экономический оператор. Новинкой считают «институт уполномоченного экономического оператора, который заменит собой лиц, использующих специальные упрощения»55.

Такого же мнения как предыдущие авторы придерживается Е.М. Ксенофонтова в учебном пособии «Основы таможенного дела» и дает совершенно идентичное определение объектам околотаможенной инфраструктуры относя к ним «вспомогательные подразделения таможенных

---

[53] Энциклопедия. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://gruzdoff.ru/wiki.

[54] Экономика таможенного дела. Учебник для студентов экономического факультета. А.Я. Черныш, В.И. Голоскоков, О.Г. Кухарская, А.В. Баранова, Т.Г. Газизулина, А.В. Павлова и др. Изд-во Российской таможенной академии, 2013. – с. 93.

[55] Маховикова, Г. А. Таможенное дело : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, Е. Е. Павлова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – с 34.

органов. Часть из них является коммерческими организациями, осуществляющими деятельность по оказанию различных посреднических услуг основным подразделениям таможенных органов на основании включения их в соответствующий реестр. В таможенном кодексе таможенного союза (далее - ТК ТС) расширен перечень лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела, включаемых в соответствующие реестры. Теперь такими лицами являются: таможенный представитель, владелец СВХ, владелец таможенного склада, таможенный перевозчик, владелец магазина беспошлинной торговли, уполномоченный экономический оператор. Новинкой является институт уполномоченного экономического оператора, который заменит собой лиц, пользующихся специальными упрощениями56.

Покровская В.В. считает, что околотаможенная инфраструктура «формируется, в первую очередь, за счет специализированных коммерческих организаций, занимающихся профессиональным посредничеством в области таможенного дела в составе федеральной таможенной системе. Образование цивилизованного рынка посредничесикх услуг в таможенной сфере отвечает принципам развития современных таможенных систем зарубежных стран. Данный автор не делает особой разницы между таможенной и околотаможенной инфраструктурой. Организационно-коммерческие структуры из числа российских юридических лиц, действующих в качестве таможенных брокеров, таможенных перевозчиков, владельцев таможенных складов и складов временного хранения, а также таможенные терминалы, магазины беспошлинной торговли, консультационные и обучающие фирмы относятся по мнению данного автора к основным объектами таможенной инфраструктуры57.

Также Покровская В.В. отмечает, что каждый из объектов таможенной инфраструктуры берет на себя значительную часть работы государственных таможенных органов, в том числе и по линии таможенного контроля, который входит в состав деятельности таможенных перевозчиков и таможенных складов временного хранения. Не говоря уже о том, что посреднические структуры в составе таможенной сферы значительно повышают эффективность результатов внешнеторговых сделок за счет снижения трудозатрат, финансовых и временных издержек субъектов ВЭД.

Достаточно важно замечание автора по поводу объекта околотаможенной инфраструктуры – таможенные терминалы не только представляют широкий спектр комплексных услуг в области таможенной деятельности (логистики, таможенного оформления экспортно-импортных операций с различными грузами, складирования, охраны, страхования), но и обеспечивают регулярные перевозки грузов по российской территории и даже

[56] Основы таможенного дела: учебное пособие / Е. М. Ксенофонтова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – с 99.
[57] Покровская В.В. Таможенное дело: учебник для бакалавров / Высш. шк. экономики, Нац. исследоват. ун-т. - М. : Юрайт, 2012. – с 156-158.

территории стран СНГ, используя различные виды транспорта»58.

В аналитическом обзоре «Анализ таможенной инфраструктуры и рынка околотаможенных услуг стран Евразийского Экономического союза» коллектив авторов, исследуя состояние таможенной и околотаможенной инфраструктуры, отмечают, что к объектам таможенной инфраструктуры государств-членов Евразийского Экономического союза (далее ЕАЭС) относятся: склады временного хранения, таможенные склады, свободные склады, а к субъектам околотаможенной инфраструктуры относят таможенных представителей, таможенные перевозчики и резиденты (участники) свободных экономических зон государств-членов ЕАЭС59.

На основании «Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации» кроме обозначенных выше, также существует такой объект, как таможенно-логистическая инфраструктура - система таможенно-логистических объектов (комплексов и терминалов), расположенных преимущественно в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации60.

Понятие таможенно-логистические терминалы (далее - ТЛТ) подразделяется на две составляющие: коммерческую и таможенную.

К коммерческой составляющей можно отнести осуществление услуг, связанных с транспортировкой, хранением, таможенным оформлением товаров. Для оказания коммерческих услуг на территории ТЛТ расположены склады, офисные здания, стоянки для транспортных средств, а также объекты, на территории которых оказываются сопутствующие услуги (пункты питания, гостиницы, страховые компании и т. д.).

К таможенной составляющей относятся услуги, связанные с выполнением государственных функций по таможенному оформлению и таможенному контролю товаров. Основой для таможенной составляющей, а также для формирования и развития ТЛТ, являются склады временного хранения (СВХ). На базе склада временного хранения должен располагаться таможенный орган (таможенный пост)61.

Как справедливо замечает Колинченко А.А. «…деятельность в сфере околотаможенной инфраструктуры не является обычной, требует

---

[58] Покровская В.В. Таможенное дело: учебник для бакалавров / Высш. шк. экономики, Нац. исследоват. ун-т. - М. : Юрайт, 2012. – с 156-158.

[59] Банных И.Н, Кузнецов Р.Е., Плеханов А.С., Алманов Ж.С. с группой соавторов Анализ таможенной инфраструктуры и рынка околотаможенных услуг стран Евразийского Экономического союза. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.eurasiancommission.org.

[60] Письмо ФТС РФ от 21.08.2009 № 21-50/39656 «О направлении Концепции» (вместе с «Концепцией таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации»). // [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http: base.consultant.ru.

[61] Таможенная логистика. Курс лекций. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://elib.psu.by.

разрешения, закрыта для индивидуальных предпринимателей и контролируется ФТС России. Спектр основных организационно-правовых форм субъектов околотаможенной инфраструктуры разнообразен. Одной из самых мощных структур выступает ФГУП «Ростэк», представляющее собой учрежденную им многоотраслевую систему филиалов и дочерних предприятий, ориентированную на решение задач в области таможенной политики и оказывающее наиболее широкий спектр услуг, в том числе услуги таможенного представителя. Они функционируют либо как полностью частные хозяйственные структуры, либо как частно-государственные. Среди выделенных структур имеются структуры с иностранным капиталом (например, ЗАО «Шенкер»), занимающее лидирующие позиции европейского и мирового рынка логистики и грузоперевозок»62.

В данном случае, механизм государственно-частного партнерства предполагает создание таких законодательных условий, которые позволят частному бизнесу на возвратных условиях осуществлять инвестиционные вложения в транспортно-логистическую инфраструктуру, в том числе на условиях концессионных соглашений.

На рис. 1, автор Коротаева Н.С., изобразила функциональную зависимость объектов, входящих в таможенно-логистическую инфраструктуру (далее – ТЛИ). По ее мнению, объекты ТЛИ имеют одно общее направление функционирования – это содействие (оказание помощи) в перемещении товаров и транспортных средств и проведение таможенного контроля63.

---

[62] Калинченко А.А. Особенности взаимодействия таможенных органов и околотаможенных структур в современных условиях [Текст] / А. А. Калинченко // Экономическая деятельность таможенных органов в условиях членства России во Всемирной торговой организации: проблемы и пути их решения : сб. материалов междунар. межвуз. науч.-практ. конф. каф. экономики тамож. дела экон. фак. Рос. тамож. акад., 7 февр. 2014 г. / РТА. - М.: Изд-во РТА, 2014. - С. 33-41.

[63] Коротаева Н.С. Принципы размещения и функционирования таможенно-логистической инфраструктуры Российской Федерации. http://uecs.ru/uecs40-402012/item/1211-2012-04-02-05-44-17.

Рис. 1. Основные объекты ТЛИ и их взаимодействие

Группа авторов учебника «Экономика таможенного дела»64 Е.Л. Андрейчук, В.Ю. Дианова, В.П. Смирнов несколько иначе трактуют понятие объектов околотаможенной инфраструктуры, отводя им также особую роль в сфере таможенного дела – это «коммерческие организации, осуществляющие деятельность в сфере таможенного дела. Эти организации выполняют посреднические функции в качестве таможенных представителей, таможенных перевозчиков, владельцев таможенных складов, складов временного хранения, магазинов беспошлинной торговли, уполномоченных экономических операторов. Тем самым они формирую в сфере таможенного дела особый рынок посреднических услуг. Деятельность коммерческих организаций в сфере таможенного дела может рассматриваться как бизнес, если ее содержанием является обмен услугами и с использованием сложившихся в рыночной практике форм и методов, а целью получение устойчивого дохода или же предпринимательством, если инициатор проявляет инициативу, рискует, ищет новые возможности, привлекает дополнительные ресурсы, использует современные технологии, обеспечивает рост экономической эффективности и получает повышенный доход.

Идентичное понятие околотаможенной инфрастурктуры прослеживается у коллектива авторов по редакцией А.Я. Черныша в учебнике «Экономика таможенного дела»65. Наряду с таможенными органами экономическую деятельность в сфере таможенного дела могут осуществлять

[64] Андрейчук Е.Л. Экономика таможенного дела [Текст]: учебник / Е.Л. Андрейчук, В.Ю. Дианова, В.П. Смирнов. - СПб. : Интермедия, 2012. - 38 с.

[65] Экономика таможенного дела. Учебник для студентов экономического факультета. А.Я. Черныш, В.И. Голоскоков, О.Г. Кухарская, А.В. Баранова, Т.Г. Газизулина, А.В. Павлова и др. Изд-во Российской таможенной академии, 2013. – с. 94.

коммерческие организации (при выполнении ряда условий). В сфере таможенного дела разрешено создание и функционирование объектов таможенной (околотаможенной) инфраструктуры. Такие объекты создаются коммерческими организациями, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела. Эти организации выполняют посреднические функции в качестве уполномоченных экономических операторов, таможенных представителей, таможенных перевозчиков, владельцев таможенных складов. Тем самым они формируют в сфере таможенного дела особый рынок посреднических услуг, что дает двойной эффект. Во-первых, привлечение по инициативе участников внешнеэкономической деятельности к полезным для них действиям квалифицированных посредников ускоряет процесс перемещения товаров через таможенную границу. Во-вторых, деятельность посредников высвобождает время должностных лиц таможенных органов для непосредственного и качественного выполнения ими своих основных функций – таможенного оформления и таможенного контроля. В результате растет оборот внешней торговли, снижаются общие и удельные трансформационные и трансакционные издержки производства товаров и оказания услуг.

Ю. Н. Меринов, Ю.Ю. Меринова в своей статье периодического издания Академический вестник66 дают следующее определение уже не объектам околтаможенной инфраструктуры как все предыдущие авторы и авторские коллективы, а именно понятию таможенной инфраструктуре – «это комплекс непроизводственных отраслей деятельности, оказывающий различные посреднические услуги основным подразделениям таможенных органов и участникам ВЭД по подготовке таможенной документации, правовому консультированию, приему, хранению и таможенному оформлению несопровождаемого багажа. К объектам околотаможенной инфраструктуры относят вспомогательные подразделения таможенных органов: таможенных брокеров, таможенных перевозчиков и таможенные склады. Прочие объекты околотаможенной инфраструктуры включают магазины беспошлиной торговли, таможенные лаборатории, научно-исследовательские и учебные учреждения, консультационные и обучающие фирмы».

На основании предложенных и на настоящий момент существующих в учебной и научной литературе определений и содержательного понятия околотаможеной инфраструктуры, можно выделить два основных мнения.

Первое мнение принадлежит тем ученым, которые считают, что околотаможенная инфраструктура - это «вспомогательная часть таможенных органов».

Второе, кардинально отличающееся мнение авторов, состоит в том, что

[66] Меринов Ю.Н. Тенденции формирования системы околотаможенной инфраструктуры как фактор развития внешнеэкономической деятельности на Юге России / Ю.Н. Меринов, Ю.Ю. Меринова // Академический вестник. - 2010. - №2. - С. 93 – 97.

околотаможенная инфраструктура - это посреднические коммерческие структуры между таможенными органами и предприятиями-участниками ВЭД.

В большей степени можно согласится с авторами придерживающиеся второго мнения. Обратившись к ст. 9 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» в котором сказано, что таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему. Структуру таможенных органов Российской Федерации можно представить в виде приведенной схемы (рис. 2)67.

Рис. 2. Структура таможенных органов России

Как наглядно следует из этой схемы, возглавляет систему таможенных органов России Федеральная таможенная служба68, к объектам таможенных органов отнесены региональные таможенные управления, таможни, таможенные посты, а также в системе таможенных органов находятся учебные казенные учреждения, медицинские и государственные унитарные, как ФГУП «Ростэк» и ФГУП «Волга-терминал». Это свидетельствует о том, что среди составляющих таможенных органов коммерческих структур нет имеется. На основании этого можно твердо утверждать, что коммерческие структуры вспомогательной частью таможенных органов не являются.

Таким образом, в сфере таможенного дела свою деятельность

[67] Официальный сайт Федеральной таможенной службы. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.customs.ru.

[68] Постановлению Правительства РФ от 26 июля 2006 г. № 459 (ред. от 16февраля 2013 г.) «О Федеральной таможенной службе». [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http: base.consultant.ru.

осуществляют коммерческие организации, являясь связующим звеном между таможенными органами и предприятиями-участниками внешнеэкономической деятельности. Такого типа коммерческие организации, преследующие цель получение прибыли, осуществляя посредническую деятельность разрешены по законодательству Российской Федерации и являются представителями околотаможенной инфраструктуры.

Однако, надо отметить, что участником, косвенно действующим в рамках околотаможенной инфраструктуры является ФТС. ФГУП «Ростэк», учрежденный ФТС, в свою очередь, является учредителем сети коммерческих предприятий околотамженной инфраструктуры.

Все авторы, изучающие вопросы околотаможенной инфраструктуры единогласны во мнении, что ее основными элементами являются объекты, указанные в ФЗ №311, а именно: таможенный представитель, владелец СВХ, владелец таможенного склада, таможенный перевозчик, владелец магазина беспошлинной торговли, уполномоченный экономический оператор. Следует отметить такие объекты околотаможенной инфраструктуры, как таможенно-логистические терминалы, что отражает наличие государственно-частного партнерства в околотаможенной инфраструктуре.

Использованные источники:

1. Постановлению Правительства РФ от 26 июля 2006 г. № 459 (ред. от 16февраля 2013 г.) «О Федеральной таможенной службе». [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http: base.consultant.ru.
2. Письмо ФТС РФ от 21.08.2009 № 21-50/39656 «О направлении Концепции» (вместе с «Концепцией таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации»). [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http: base.consultant.ru.
3. Андрейчук, Е. Л. Экономика таможенного дела [Текст]: учебник / Е. Л. Андрейчук, В. Ю. Дианова, В. П. Смирнов. - СПб. : Интермедия, 2012. - 38 с.
4. Маховикова Г. А. Таможенное дело : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, Е. Е. Павлова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – с 34.
5. Основы таможенного дела: учебное пособие / Е. М. Ксенофонтова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – с 99.
6. Покровская В.В. Таможенное дело: учебник для бакалавров / Высш. шк. экономики, Нац. исследоват. ун-т. - М. : Юрайт, 2012. – с 156-158.
7. Экономика таможенного дела. Учебник для студентов экономического факультета. А.Я. Черныш, В.И. Голоскоков, О.Г. Кухарская, А.В. Баранова, Т.Г. Газизулина, А.В. Павлова и др. Изд-во Российской таможенной академии, 2013. – с. 93.
8. Банных И.Н, Кузнецов Р.Е., Плеханов А.С., Алманов Ж.С. с группой соавторов Анализ таможенной инфраструктуры и рынка околотаможенных услуг стран Евразийского Экономического союза. [Электрон. ресурс]. Режим

доступа: World Wide Web. URL: http: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.eurasiancommission.org
9. Коротаева Н.С. Принципы размещения и функционирования таможенно-логистической инфраструктуры Российской Федерации. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http: http://uecs.ru/uecs40-402012/item/1211-2012-04-02-05-44-17.
10.Меринов Ю.Н. Тенденции формирования системы околотаможенной инфраструктуры как фактор развития внешнеэкономической деятельности на Юге России / Ю.Н. Меринов, Ю.Ю. Меринова // Академический вестник. - 2010. - №2. - С. 93 – 97.
11.Энциклопедия. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: http: gruzdoff.ru/wiki.
12.Официальный сайт Федеральной таможенной службы. http://www.customs.ru.

Палуаниязова Д.А.
ассистент
кафедра «Экологии и почвоведения»
Каракалпакский государственный университет им. Бердаха
Республика Узбекистан

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Аннотация

В статье рассматриваются экологическое образование и воспитание учащейся молодёжи, как одним из приоритетов государственной образовательной политики Республики Узбекистан в системе формирования гармонично развитого поколения.

Ключевые слова: концепция*, система, программа, методы обучения, парламент, законы*

Экологическое образование, воспитание учащейся молодёжи является одним из приоритетов государственной образовательной политики Республики Узбекистан в системе формирования гармонично развитого поколения на основе Законов «Об образовании» и «О национальной программе по подготовке кадров».

Долгосрочные и среднесрочные приоритеты развития сектора образования в Республике Узбекистан определены в Национальной программе по подготовке кадров на 1997-2010 годы.

Она направлена на реализацию национальной модели подготовки кадров, как всесторонне развитой личности, адаптированной к современным условиям и сознающих свою ответственность перед обществом, государством, семьей. В рамках этой программы улучшение качества образования предусматривается посредством пересмотра учебных программ,

подготовки новых учебников, совершенствования методов обучения.

В программе действий по охране окружающей среды Республики Узбекистан на 2008-2012 годы было указано на необходимость внедрения «системы непрерывного экологического образования, культуры и воспитания населения «путем совершенствования «нормативно-правовой базы, развитие экологической науки, экологического образования и воспитания». В соответствии с рекомендациями ЕЭК ООН на первом этапе (до 2007 года): была создана основа для начала осуществления этой работы в дошкольных учреждениях, школах, лицеях, колледжах и Вузах.

В 2005 году трехсторонним постановлением Госкомприроды, МВССО и МНО была утверждена Концепция непрерывного экологического образования и Программа по ее реализации.

На втором этапе (до 2010 года) осуществлялась реализация на практике положения Концепции 2005 года. С целью реализации «Программы действий по охране окружающей среды Республики Узбекистан на 2008-2012 годы» утвержденной Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 19.09.2008 г. № 212 была разработана новая Концепция по ОУР. Данная Концепция неоднократно обсуждалась на региональных и международных конференциях и базируется на достигнутых результатах в области непрерывного экологического образования в рамках совместного Постановления Министерства высшего и среднего специального образования, Министерства народного образования и Госкомприроды Республики Узбекистан за № 242/33/79 от 7 ноября 2005 года об утверждении Концепции по развитию непрерывного экологического образования, подготовки и переподготовки экологических кадров».

В Республике Узбекистан накоплен определенный положительный опыт работы Парламента, Правительства страны, государственных органов власти и управления, Госкомприроды и территориальных комитетов по охране природы, Министерств высшего и среднего специального и народного образования и их институтов по совершенствованию экологического образования и ОУР.

В настоящее время Узбекистан принял и успешно осуществляет два закона, формирующих основу реформирования системы образования: «Об образовании» и «О Национальной программе по подготовке кадров». Современный этап реализации Национальной программы по подготовке кадров, предусматривает ее полномасштабную реализацию и корректировку с учетом накопленного опыта. Важнейшей стратегической задачей является высокое качество содержания образовательных программ, внедрение передовых педагогических технологий.

В системе Республиканского непрерывного образования серьёзное внимание отведено послевузовскому образованию и повышению квалификации и переподготовки кадров. Послевузовское образование получается в высших учебных заведениях и научно-исследовательских

учреждениях и включает в себя докторантуру и соискательство. Для организации и развития системы повышения квалификации и переподготовки кадров в республике сформирована структура и содержание деятельности форм повышения квалификации и переподготовки кадров и управления ею; создана нормативная база системы подготовки кадров и переподготовки кадров; разработана и введена в практику система государственной подготовки кадров и переподготовки кадров; разрабатываются и внедряются в практику инновационные технологии.

Использованные источники:

1.Акимова Т.А., Хаскин В.В. Экология, - М.: ЮНИТИ, 2003.
2.Беспалько В.П. «Слагаемые педагогические технологии», М., «Педагогика», 1989.
3.Голиш Л.В., Файзуллаева Д.М.. Педагогик технологияларни лойиҳалаштириш ва режалаштириш. ТДИУ. Тошкент. 2010.
4.Турсунов Х.Т., Рахимова Т.У. Экология. - Тошкент.: Чинор ЕНК,2006
5.Передельский Л.В., Коробкин В.И., Приходченко О.Е. Экология.-М.: Проспект,2007.
6. Шилов И.А. Экология.- Высшая школа, 2003.
7. http://www.xabar.uz, www.ziyonet.uz , www.edu.uz

Попова И., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Медицинской информатики и физики
Путков К.А.
ассистент
кафедра Медицинской информатики и физики
Шматко А.Д., доктор экономических наук
доцент, профессор
кафедра Медицинской информатики и физики
СЗГМУ им И.И. Мечникова Министерства здравоохранения РФ

ВОПРОСЫ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрен комплекс вопросов связанных с улучшением функционирования организации на основе внедрения информационных средств. Авторами охарактеризованы важные свойства информации с точки зрения потребителя.

Ключевые слова: информация, информационная система, управление данными

Annotation. The article describes a range of issues related to improving the functioning of the organization through the introduction of media. The authors described the important properties of the information from the consumer standpoint.

Keywords: information, information system, data management

Под информационной системой (ИС) предлагается понимать любую систему, осуществляющую реализацию, переработку информации и доставку ее до конечного пользователя. Обобщенная модель ИС может быть построена с учетом технологии обработки данных и понятия информационного процесса.

Информационный процесс в информационной системе представляет собой группу операций по преобразованию данных. ИС должна контролироваться людьми, ими пониматься и использоваться в соответствии с установленными правилами и нормами [6].

Внедрение ИС может улучшить некоторые показатели деятельности организации:

— получение различных вариантов решения экономических и других задач, за счет внедрения различных математических и имитационных моделей [3, 7];

— освобождение работников от рутинной работы за счет автоматизации рабочих процессов, или процессов ввода информации [1];

— обеспечение достоверности информации, т.е. база данных ИС обязательно должна хранить актуальную информацию, при этом контроль за актуальностью возлагается на человека, т.е. пользователей ИС, которые с ней работают;

— совершенствование структуры информационных потоков и бизнес-процессов [2];

— предоставление потребителям на основе имеющихся инструментов в ИС услуг по обработке данных;

— уменьшение затрат на производство продуктов и услуг (включая информационные) [4].

Результатом функционирования информационной системы, какого бы вида она не была, является информация. Выделим важные свойства для пользователей информационных систем. Качество информации – субъективное положительное качество информации, т.е. ее полезность для пользователя в данный момент, одна и та же информация может быть в разной степени полезна для разных пользователей [5]. Таким образом, показателями качества можно охарактеризовать важные свойства информации с точки зрения потребителя.

1. релевантность – способность информации соответствовать запросам пользователей, т.е. одна и та ж информация может быть представлена по разным запросам пользователя, в идеальном состоянии пользователь должен получить исчерпывающий ответ на свой запрос, если на запрос пользователя выдается большое количество информации и пользователю приходится отфильтровывать информацию, которая не имеет для него ценности, говорят о низкой релевантности;
2. полнота – свойство информации, предоставляющее исчерпывающий

ответ на поставленный вопрос. Вся представленная информация может быть релевантной, но ее недостаточно для нужд потребителя;

3. своевременность – способность информации соответствовать запросам в текущий момент времени, т.е. по запросу пользователя, если за время выполнения операции по предоставлению данных информация может устареть или измениться, говорят о ее не своевременности, и необходимо изменить или разработать средства для ее более быстрого представления;

4. достоверность – свойство информации, когда она не имеет скрытых или явных ошибок- в расчетах или в ее характеристиках, например, неправильное вычисление или группировка по различным признакам может исказить имеющуюся информацию, в данном случае речь об ошибках при вводе не идет, правильность ввода информации лежит на пользователе;

5. доступность – свойство информации, характеризующее возможность ее получения пользователем, исходя из прав пользователя на доступ к информации;

6. защищенность – свойство, характеризующее невозможность несанкционированного использования информации или изменения, в данном случае за выполнения данного свойства отвечает подсистема регулирующая доступ к информации;

7. экономичность – свойство, характеризующее качество и удобство получения информации пользователем, без каких либо дальнейших доработок и затраты времени на ее изучение.

Адекватность – свойство информации, которое позволяет явным образом характеризовать тот объект реального мира, информацию о котором хранит информационная система. Адекватность проявляется через релевантность и достоверность с точки зрения пользователя.

Живучесть – способность информации сохранять- все свои качества и свойства в течении времени, без утраты каких либо частей или их преобразования.

Уникальность – при наличии свойства информации на экземпляры данных не должно происходить утраты информации которая может каким либо образом исказить данные о имеющемся уникальном объекте (например если в информационной системе хранится информация о людях, то что бы различать полных однофамильцев необходимо ввести уникальный идентификатор или использовать любой другой уникальный признак, при его утрате все однофамильцы могут считаться одним человеком, то искажает реальную ситуацию).

При рассмотрении информационных систем необходимо рассмотреть важные свойства с точки зрения реализации ИС, а именно структура и архитектура.

Одной из важных категорий информационной системы является ее структура, т.е. строение, расположение, порядок ее элементов.

Элементы системы могут быть представлены на разных уровнях

построения системы и могут характеризоваться внутренними связями, в таком случае говорят об иерархической структуре системы и выстраивают структуру подчинения данных элементов.

Информационная система состоит из набора подсистем, каждая из которых отвечает за определенные функции.

Структура информационной системы должна быть такой, чтобы взаимодействие происходило по определенным разработчиком правилам, и выполнялась в рамках поставленных задач:

— каждая подсистема должна работать с определенным набором данных, промежуточный результат не виден для остальных подсистем, обмен данными происходит по установленным каналам в установленных форматах, иными словами, каждая подсистема является «черным ящиком» для остальных подсистем;

— каждая подсистема имеет определенный разработчиком интерфейс взаимодействия с другими подсистемами, через который происходит обмен данными.

Управление данными – операции по хранению, выборке, модификации и удалению данных, связанных с решаемой приложением прикладной задачей.

Понятие пользовательский интерфейс связано с описанием взаимодействия информационной системы с пользователем: нажатие кнопок, манипуляции с курсором мыши, отображение графики, вывод результатов поиска и т.д., часто требования к пользовательскому интерфейсу формируют заказчики и пользователи системы.

Бизнес-логика в свою очередь выполняется в виде правил, алгоритмов реакции приложения на действия пользователя или на внутренние события, правила обработки данных. Бизнес-логика разрабатывается на основе полученных данных во время исследования объекта, изучения маршрутов документов, потоков данных и выполняемых операций пользователей с информацией.

Использованные источники:

1. Арсентьев А.И., Шматко А.Д. Влияние инноваций на эффективность деятельности промышленных предприятий (организационно-экономический аспект) // Экономика и предпринимательство - 2014 - № 9 (50) - с. 869-874.
2. Марков А.В., Шматко А.Д. Функциональное моделирование процессов в организационно-технических системах. Учебное пособие для вузов. Балтийский государственный технический университет "Военмех". Санкт-Петербург, 2005 – с. 87.
3. Растов М.А., Шматко А.Д., Инновационная деятельность организации: дилеммы и выбор // Економічний часопис-XXI. 2014. Т. 1. № 3-4. С. 39-42.
4. Решетникова Н.В., Шматко А.Д. Анализ передового опыта регулирования и поддержки инновационной деятельности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1 (1). С. 10.

5. Шматко А.Д. Организационно-экономическое моделирование систем менеджмента качества. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2004.
6. Шматко А.Д. Разработка комплекса мероприятий по развитию инновационного предпринимательства в научно-технической сфере //Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 3. С. 19-22.
7. Mezhov S. I., Rastova Y. I., Shmatko A.D. Theoretical and Methodological Bases of Forming the Operational and Innovation Program of the Company // American-Eurasian Network for Scientific Information (AENSI). Advances in Natural and Applied Sciences, 8 (5) May 2014, Pages: 451-457 ISSN:1995-0772 EISSN: 1998-1090

Попова И., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Медицинской информатики и физики
Путков К.А.
ассистент
кафедра Медицинской информатики и физики
Шматко А.Д., доктор экономических наук
доцент, профессор
кафедра Медицинской информатики и физики
СЗГМУ им И.И. Мечникова Министерства здравоохранения РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрен комплекс вопросов целесообразности создания автоматизированных рабочих мест с учетом того, что современная хозяйственная деятельность требует большого количества времени, а так же в ряде компаний существует проблема заменяемости сотрудников. Авторами исследованы свойства и требования к автоматизированным рабочим местам.

Ключевые слова: информация, информационная система, управление данными

Annotation. The article deals with the complex issues of expediency of creation of workstations bearing in mind that the current economic activity requires a lot of time, as well as in a number of enterprises there is the problem of substitutability of employees. The authors investigated the properties and requirements for workstations.

Keywords: information, information system, data management

Современная хозяйственная деятельность требует большого количества времени, а так же существует проблема заменяемости сотрудников [3, 7].

Разобраться в большом количестве документов сотруднику не работавшему с ними практически не возможно. В связи с этим стоит вопрос об автоматизации и разработки автоматизированного рабочего места, которое позволило бы решить вопрос по единому хранению данных, обеспечению оперативного доступа к информации и ее структуризации [6]. В перспективе так же организация в данном автоматизированном рабочем месте (АРМ) связи между мероприятиями и подробным планом занятий, которые будут составлять педагоги центра.

Для реализации проекта необходимо выбрать правильную модель организации приложения [4]. Существует насколько способов организации доступа к информационной системе, способ доступа выбирается в зависимости от поставленных задач, организационной структуры организации или правил работы с информацией [2]. Прежде чем определиться со способом доступа, необходимо определить требования к системе.

Для определения способа доступа к информационной системе (ИС) выясняют:

— количество пользователей (специалисты и руководители),
— масштабируемость системы в организации,
— клиентское и серверное оборудование.

Обычно выбор происходит из трех традиционных подходов организации архитектуры системы:

— одноуровневая модель архитектуры;
— двухуровневая модель архитектуры;
— трехуровневая модель архитектуры.

Современные информационные системы практически в полной мере реализуются на основе архитектуры «клиент-сервер», поскольку современные СУБД считают данную архитектуру стандартом.

Информационные системы, реализованные с помощью данной технологии, имеют распределенный характер, т.е. обязательно имеется серверная и клиентская часть ИС, т. е. часть функций приложений будет реализована в программе-клиенте, другая – в программе-сервере.

Важным достижением таких систем является распределение программного кода серверной и клиентской части, при изменении которых производится обновление только необходимого сегмента ИС, при этом функционирование всей системы остается неизменным [1].

Данный подход позволяет в достаточной мере снизить нагрузку на клиентские части ИС, к ним предъявляется гораздо меньше требований в плане производительности. Но при этом необходимо обеспечить наличие средств связи и бесперебойный канал передачи данных.

Автоматизированное рабочее место должно быть:

— адаптируемым, то есть иметь возможность настройки на изменяющиеся нужды пользователей;

— переносимым.

В этой связи к основным задачам создания информационной системы можно отнести:

— база данных должна хранить необходимую информацию, а также иметь возможность модификации хранимых данных;

— выдавать различные виды запросов с необходимыми ограничениями;

— должна поддерживаться целостность данных в рамках выполняемых транзакций;

— возможность добавления и удаления справочников;

— формирование запросов по определенным критериям [5];

— формирование отчетов для просмотра и печати.

Суть многоуровневой архитектуры в том, что помимо сервера баз данных и приложений-клиентов дополнительно присутствует еще один или несколько серверов приложений.

Классификация информационных систем по сфере функционирования объекта управления включает:

— транспортные сети,

— промышленность и производство,

— образовательные информационные системы и т.п.

Классификация информационных систем по уровню в системе управления:

— отраслевые информационные системы,

— территориальные информационные системы,

— информационные системы организации и т.п.

Использование автоматизированного рабочего места выступает оптимальным вариантом, который позволяет специалисту выполнять должностные обязанности и не приводит к существенным дополнительным затратам.

Создание АРМ:

— позволит вести учет мероприятий, сценариев, вести архив мероприятий (когда проходило мероприятие, кто его проводил);

— позволит получать быстрый доступ пользователю к информации, хранимой и обрабатываемой системой;

— позволит вести справочники сценариев мероприятий;

— облегчит и ускорит ведение отчётной- документации;

— позволит группировать сведения по различным видам и критериям;

— облегчает принятие управленческих решений по работе отдела;

— позволит ограничить доступ лиц к владению данной информацией.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о целесообразности создания АРМ при внедрении и совершенствовании ИС в организации.

Использованные источники:

1. Арсентьев А.И., Шматко А.Д. Влияние инноваций на эффективность деятельности промышленных предприятий (организационно-экономический аспект) // Экономика и предпринимательство - 2014 - № 9 (50) - с. 869-874.
2. Марков А.В., Шматко А.Д. Функциональное моделирование процессов в организационно-технических системах. Учебное пособие для вузов. Балтийский государственный технический университет "Военмех". Санкт-Петербург, 2005 – с. 87.
3. Растов М.А., Шматко А.Д., Инновационная деятельность организации: дилеммы и выбор // Економічний часопис-XXI. 2014. Т. 1. № 3-4. С. 39-42.
4. Решетникова Н.В., Шматко А.Д. Анализ передового опыта регулирования и поддержки инновационной деятельности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1 (1). С. 10.
5. Шматко А.Д. Организационно-экономическое моделирование систем менеджмента качества. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2004.
6. Шматко А.Д. Разработка комплекса мероприятий по развитию инновационного предпринимательства в научно-технической сфере //Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 3. С. 19-22.
7. Mezhov S. I., Rastova Y. I., Shmatko A.D. Theoretical and Methodological Bases of Forming the Operational and Innovation Program of the Company // American-Eurasian Network for Scientific Information (AENSI). Advances in Natural and Applied Sciences, 8 (5) May 2014, Pages: 451-457 ISSN:1995-0772 EISSN: 1998-1090

Попченко Е.Л., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента организации
Калиниченко Е.А.
студент магистратуры
направление подготовки «Экономика фирмы и отраслевых рынков»
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал РАНХи ГС
Калита Д.А.
учащийся 11-3 класса
Физико-технический лицей №1
Россия, г. Саратов

АУДИТ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Статья посвящена аудиту системы мотивации персонала. В статье проведен анализ трудовых ресурсов, предложены рекомендации по совершенствованию мотивационных инструментов.

Ключевые слова: мотивация персонала, мотивационный аудит, мотивационные инструменты, нематериальная мотивация.

This article describes the questions staff motivation system. The article analyzes the labor resources of the enterprise. The article offers recommendations for improving the motivational tools.

Keywords: staff motivation, motivational audit, motivational tools, Intangible motivation.

Опыт мировой экономики и общественного развития показывает, что некоторые секторы экономики могут быть заполнены только предприятиями малого бизнеса, особенно в сфере услуг и мелкого производства продукции, ориентированных непосредственно на конечного потребителя.69 В современных условиях квалифицированный и лояльный организации персонал фирмы, независимо от ее размера и сферы деятельности – важное конкурентное преимущество. Поэтому одним из ключевых факторов успеха развития предприятия малого бизнеса выступает готовность и желание сотрудника выполнять свою работу. Даже если персонал организации призван выполнять рутинную работу, не требующую высокого квалификационного потенциала и творческого подхода - даже в этой ситуации механическое принуждение к труду принесет желаемого высокого положительного

[69] Бурмистрова Е.В. Формирование структур малого и среднего бизнеса в современном российском обществе В сборнике: Актуальные проблемы современного менеджмента сборник научных трудов. Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина. Саратов, 2012. С. 10.

результата.70 Следовательно, руководству организации необходимо знать и понимать, каким образом формируется мотивационный фон того или иного сотрудника, как и какими методами эти мотивы могут быть приведены в действие.

Проведем аудит некоторых элементов системы мотивации ООО «Циркон». ООО «Циркон» является предприятием малого бизнеса. Основными видами деятельности данной организации являются торгово-закупочная и торгово-посредническая деятельность. В ООО «Циркон» применяются экономические, административные и социально-экономические методы управления, присутствуют как материальное стимулирование, так и нематериальное стимулирование.

Обеспеченность ООО «Циркон» трудовыми ресурсами представлена в таблице 1.

Анализ численности персонала ООО «Циркон» за 2013-2015 г.г.

Персонал	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Среднесписочная численность персонала (чел.)	47	47	50
В том числе рабочий персонал (чел.)	44	44	46
Управленческий персонал (чел.)	3	3	4

Как показывают данные таблицы 1, количество персонала за анализируемый период изменилось незначительно в сторону увеличения числа сотрудников.

Анализ текучести кадров ООО «Циркон»» за 2013-2015 годы представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ текучести кадров ООО «Циркон» за 2013-2015 г.г.

Персонал	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Среднесписочная численность сотрудников (чел.)	47	47	50
Количество уволенных сотрудников за год: (чел.)	3	6	7
Коэффициент текучести кадров (%)	6,4	12,8	14

Согласно данным таблицы 2 коэффициент текучести кадров в 2015 году вырос. Это обусловлено сложной экономической ситуацией и тем, что топ-менеджмент предприятия не в полной мере удовлетворил потребности сотрудников.

В качестве основного метода мотивации в ООО «Циркон» выступает система материального стимулирования - заработной платы и премирования.

В ООО «Циркон» используются следующие виды материального

[70] Попченко Е.Л. Контроллинг как организационно-экономический механизм повышения эффективности управления организацией. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Поволжская академия государственной службы. Саратов. 2005.

стимулирования:

1. Заработная плата, которая состоит из основной и дополнительной части.

Основная заработная плата – это фиксированный оклад, который получает персонал ООО «Циркон», если выполняет условия трудового договора и не имеет нарушений.

Дополнительная часть заработной платы включает доплаты различного характера (за руководство подразделением, за работу в праздничные дни и выходные и другие виды доплат).

2. Разовые выплаты для сотрудников ООО «Циркон», которые составляют до 5-30% размера основной заработной платы. Данный вид поощрений зависит от двух составляющих: размера основной заработной платы и стажа работы.

Что касается морального стимулирования, то проведенный анализ показал, что за 2015 год к персоналу ООО «Циркон» применялись следующие виды морального поощрения: благодарности от руководства получили 24% работников; ценные подарки – 11%; повышение должности – 6%; награждены грамотами – 14% сотрудников; 29% персонала имели другие виды поощрения; не поощрялись – 16% (рис.1).

Рис. 1. Анализ видов нематериального стимулирования ООО «Циркон» в 2015 г.

В ходе мотивационного аудита выяснилось, что некоторые мотивационные инструменты не нашли применения в ООО «Циркон». В тоже время персонал организации положительно относится к таким нематериальным мотивационным инструментам: конкурс «Лучший сотрудник»; доска Почета; корпоративные мероприятия; оплата абонемента фитнес-центра.

Далее в ходе исследования был проведен анализ мотивационного профиля персонала ООО «Циркон» на основе тестирования, разработанного Ш.Ричи. и П. Мартином. Данная методика позволяет выявить потребности персонала. Было протестировано 25 работников ООО «Циркон». По результатам тестирования были получены следующие результаты: основная масса работников придает значение таким факторам как: высокая стабильная зарплата, материальное поощрение, интерес к работе, структурирование работы, признание начальства и коллектива, условия труда, самосовершенствование и саморазвитие.

На основании полученных данных был обобщен и составлен профиль работника ООО «Циркон», и сделаны выводы о том, что в ООО «Циркон» необходимо совершенствование мотивационных инструментов, разработанных с учетом интересов каждого сотрудника организации.

Рекомендуемые мероприятия по повышению эффективности мотивации трудовой деятельности в системе управления персоналом ООО «Циркон» следующие:

1. Совершенствование мотивационных инструментов нематериального характера. В отличие от системы премирования, активизирующей в работнике стремление к качественному выполнению его основной и обязательной функции, система нематериальной мотивации ООО «Циркон» должна быть направлена на повышение лояльности к организации, мотивации к успеху, а также на формирование в сотрудниках креативных качеств и инициативности.

2. Обучение персонала. Для повышения квалификации персонала ООО «Циркон» возможно обучение сотрудников за счет организации, что положительно отразится на лояльности персонала к организации.

3. Разработка и внедрение системы КПЭ – ключевых показателей эффективности. Данное мероприятие позволит оценивать вклад сотрудника и взаимоувязать более тесно результаты работы каждого работника с размером его вознаграждения.

В целом, предложенные мероприятия будут стимулировать персонал ООО «Циркон» к достижению высоких личных результатов, а также к повышению суммы личного вклада в коллективные результаты и достижения при реализации стратегии организации.

Использованные источники:

1. Попченко Е.Л. Контроллинг как организационно-экономический механизм повышения эффективности управления организацией. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Поволжская академия государственной службы. Саратов. 2005.

2. Бурмистрова Е.В. Формирование структур малого и среднего бизнеса в современном российском обществе В сборнике: Актуальные проблемы современного менеджмента сборник научных трудов. Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина. Саратов, 2012. С. 10-13.

3. Такишина Е.А. Формирование сообществ интеллектуальных работников в

условиях международной интеграции. В сборнике: Актуальные проблемы современного менеджмента Сборник научных трудов. Саратов, 2014. С. 62-65.
4. Хохлова О.В.Некоторые аспекты формирования семейного предпринимательства в современных условиях. В сборнике: Актуальные проблемы современного менеджмента сборник научных трудов. Федеральное агентство по образованию, Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Поволжская академия государственной службы им. П. А. Столыпина". Саратов, 2010. С. 75-80.

Родина Л.А., д.э.н.
доцент, профессор
кафедра «Экономика и финансовая политика»
ФГБОУ ВО ОмГУ им. Ф.М. Достоевского
Россия, г. Омск

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННЫМ РИСКОМ ПОТЕРИ ОПЕРАТИВНОГО ВРЕМЕНИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Статья посвящена вопросам управления риском потери оперативного времени из-за низкой мотивации при принятии решений в рамках деятельности промышленных предприятий. Основное внимание уделено выявлению причинно-следственных связей между источником возникновения риска и методами его трансформации.

Ключевые слова: управление риском, мотивация, принятие управленческого решения.

L. Rodina, Doctor of Economic Sciences,
OMSU named F.M. Dostoevsky, Russia, Omsk

MANAGEMENT MOTIVATIONAL RISK OF LOSING OPERATIONAL TIME AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation. The article is devoted to the risk of losing control on the operational time of the low motivation of decision-making in the framework of the activities of industrial enterprises. Emphasis is placed on identifying causal relationships between the source of the risk and the methods of its transformation.

Keywords: risk management, motivation, decision-making.

Общеизвестно, что современные тенденции управления характеризуются высоким уровнем влияния человеческого фактора на результаты деятельности любого хозяйствующего субъекта. Однако даже понимание столь прописной истины не позволяет гарантированно решить проблему потерь оперативного времени из-за недостаточности мотивации исполнителей. При этом важно определиться не только с образом нейтрализующего угрозу поведения, но, прежде всего, с причиной возникновения этой угрозы потери оперативного времени (табл. 1).

Таблица 1

Фрагмент макета базы данных мер нейтрализации источников потерь оперативного времени в управленческой деятельности

Источник потери времени	Причина возникновения	Мера нейтрализации
Недостаток мотиваций в работе	Необоснованный уровень вознаграждения	Четкое экономическое обоснование уровня вознаграждения по критериям психофизиологического, социального, личностного характера
	Слабое материально-техническое обеспечение	Реализация программы изыскания или перераспределения материальных ресурсов в целях материального и морального стимулирования
	Рутинность, непривлекательность выполняемых задач	Самомотивация (тренинг)
		Применение технологий управления на базе потребностей и интересов, активизации деятельности
		Разумное чередование выполняемых задач с учетом их сложности, ответственности и психофизиологических особенностей исполнителя
	– Неправильный подбор управленческих кадров – Психологическая несовместимость членов коллектива – Низкий уровень профессиональной подготовленности	Применение современных методик психологического и профессионального отбора управленческого персонала
		Организационные мероприятия по созданию корпоративной культуры
		Применение современных управленческих технологий (на базе информационных систем)
		Самомотивация (тренинг)
		Реализация комплексной программы обучения, переобучения и повышения квалификации персонала
	Отсутствие интереса в конечном результате	Открытый информационный обмен между всеми участниками внутрифирменного процесса
		Реализация программы карьерного роста
		Применение управленческих технологий, основанных на целевых установках (простое целевое, программно-целевое, регламентное)
		Применение управленческих технологий, основанных на результатах
		Использование делегирования как формы вознаграждения и мотивации труда подчиненных

Одной из первопричин потерь оперативного времени выступает необоснованный уровень вознаграждения. Данная причина предполагает не только материальную, но и моральную составляющую возмездности труда. В качестве меры нейтрализации названной причины предлагается четкое экономическое обоснование уровня вознаграждения по критериям

психофизиологического, социального, личностного характера.

Данное предложение базируется на комплексной оценке результатов деятельности исполнителей с учетом специфических особенностей сферы приложения труда. По мнению автора, целесообразно базировать экономическую оценку уровня вознаграждения на балльной системе.

Также считается, что недостаток мотивации в работе может возникать из-за слабого материально-технического обеспечения деятельности. Промышленные предприятия различной подотраслевой принадлежности на современном этапе сталкиваются с огромными проблемами материально-технического обеспечения в силу кризисных явлений в мировой и отечественной экономике. Однако, данные проблемы чреваты не только негативными экономическими последствиями, связанными с трудностями обеспечения достойного качества продукции, ее конкурентоспособности на отечественном и мировом рынке в силу технологической отсталости, но и слабой заинтересованностью работников в труде с использованием устаревшего, прежде всего, морально, оборудования, оснастки, технологий. При таком раскладе также возможно возникновение ситуации «замкнутого круга развития», когда часть исполнителей деградирует в смысле обучения, соответствия новым технологическим направлениям.

Это означает, что со временем работники просто привыкают к технологическому застою и любые нововведения будут вызывать у них лишь стресс и противостояние.

Для решения проблемы слабого материально-технического обеспечения предлагается реализация программы изыскания или перераспределения материальных ресурсов в целях материального и морального стимулирования высокотехнологического уровня производства. Декларативное заявление об этом, безусловно, проблему не решает, но существуют эффективные методики рейтингового выстраивания цепочек задач, которые позволят обосновать очередность материально-технического обеспечения производства в условиях ограниченности финансирования.

Рутинность, непривлекательность выполняемых задач является еще одной значимой причиной недостаточности мотивации в работе. При этом, естественно, должны учитываться специфические характеристики сферы деятельности, где технологически рутинность может быть просто вынужденной. Для решения проблем рутинности и непривлекательности выполняемых задач предлагается, в первую очередь, выявить условия для самомотивации работников, в том числе, на основе моральных и материальных стимулов. В-вторых, предлагается применение технологий управления на базе потребностей и интересов, активизации деятельности. Такого рода управленческие воздействия направлены на оперативное реагирование управленцев, четко отслеживающих и в максимально возможной степени учитывающих текущие потребности и интересы исполнителей. Безусловно, применение технологии управления на базе

потребностей и интересов, чревата и потенциальными негативными последствиями конфликта личных и корпоративных интересов. Следовательно, потребуются значительные управленческие усилия по синхронизации интересов и нивелированию социально-экономических рисков в этой связи. Третьим вариантом решения проблемы низкой мотивации из-за рутинности деятельности можно предложить разумное чередование выполняемых задач с учетом их сложности, ответственности и психофизиологических особенностей исполнителя. Но технологическая предопределенность деятельности может быть серьезным препятствием в реализации этой идеи. Однако в случае вариативности способов получения результата, такое решение может существенно разнообразить трудовые действия исполнителей. При этом необходимо снова обратиться к рейтинговой системе оценки трудовых задач по факторам сложности, приоритетности (срочности), возможности делегирования и квалификационных возможностей исполнителя, фрагмент которой представлен в табл. 2.

Таблица 2

Фрагмент оценки трудовых операций руководителя отдела персонала

Наименование операции	Приоритетность		Сложность		Весовая оценка труда (3) •(5)
	группа	вес	группа	вес	
1	2	3	4	5	6
Оформление трудового договора	А	0.65	3.3	1.0	0.65
Участие в расчете среднесписочной численности персонала	А	0.65	2.3	0.9	0.59
Обновление личных карточек	В	0.15	3.1	0.4	0.6
Аттестация и переаттестация	А	0.65	3.3	1.0	0.65
Составление справок о текучести персонала	Б	0.2	3.2	0.7	0.14
…	…	…	…	…	…

Психологические причины низкой мотивации деятельности могут выражаться неправильным подбором управленческих кадров, психологической несовместимостью членов коллектива, низким уровнем профессиональной подготовленности участников деятельности. При этом предлагается, прежде всего, применение современных методик психологического и профессионального отбора персонала, которые нивелируют риски дестабилизирующих конфликтов. На психологическую «сцепку» направлены и мероприятия по усилению корпоративной культуры. Обучение, переобучение и повышение квалификации персонала имеет целью обеспечение конкурентных преимуществ каждого участника деятельности, что, в конечном итоге, четко направлено на повышение интереса в конечном результате.

Руденко А.А.
профессор
кафедра «Менеджмент организации»
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

О ПРОБЛЕМАХ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Аннотация. В статье обосновывается необходимость мониторинга и учета при разработке планов функционирования строительной организации, в том числе факторов неопределенности, риска и инфляции. Уровень влияния указанных факторов следует учитывать на стадии оценки эффективности проектов реализуемых строительной организацией.

Ключевые слова. Инфляция, стратегия, планирование, проект, неопределенность, риск, показатели эффективности строительной организации.

В настоящее время проявляется весьма существенный разрыв между теорией и практикой планирования деятельности строительных организаций прежде всего по двум причинам. Во-первых, в недавнем прошлом высшее руководство фирм слишком много внимания уделяло быстрому росту объема продаж в ущерб эффективности управления в целом. Во-вторых, многие ученые и экономисты, занимавшиеся вопросами управления, излишне много внимания уделяли разработке математически «чистых» моделей принятия решений, имевших малую практическую ценность. Указанное находит свое отражение в статистических данных отражающих деятельность строительной индустрии, характеризующих спад её деятельности.71

Указанные причины имели под собой определенные основания. Экономика большинства стран Запада пережила эру экономического роста, характеризовавшего их послевоенное развитие. Первоначально в строительстве рост достигался за счет энергичного покрытия отложенного спроса, накопившегося за годы войны и масштабных разрушений. Впоследствии расширение потребительского спроса также поддерживало высокие темпы роста, который обеспечивался, кроме того, формированием новых внутренних рынков и рынков в развивающихся странах. В такой экономической обстановке для руководства фирм было резонным направлять усилия на обеспечение быстрого роста объема строительного производства.72

В 60-е годы высшее руководство фирм получило возможность использовать достижения научно-технического прогресса. Деятельность строительных организаций стала осуществляться с использованием

[71] Момпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, 1998.
[72] Баззел Р.Д. Информация и риск в менеджменте / Р. Д. Баззел и др. – М. : Финстатинформ, 1994.

эффективных строительных технологий. В связи с этим возросли требования, к получению информации относительно затрат на текущую производственную деятельность, в том числе на создание и хранение товарно-материальных запасов. Управление запасами и планирование производства стали играть более заметную роль в хозяйственной деятельности фирм.

В 70-80-е годы произошли еще более важные изменения в сфере строительного производства, темпы экономического роста замедлились, и это привело к существенным переменам на рынке. Покупатель начал требовать максимально разнообразной продукции или максимальной свободы выбора. Количество видов изделий, требуемых для насыщения рынка, становится все большим, соответственно жизненные циклы товаров - короче. Все это привело к расширению номенклатуры товаров и во многих случаях к повышению издержек производства. Поэтому среди прочих вопросов, которые встали перед руководством фирм, не последнее место занимает повышение эффективности распределения внутренних ресурсов и технологических процессов.

При этом, базовым понятием в вопросах управления строительной организацией является состояние рынка строительства, этапы исследования которого представлены в таблице 1.

Разработка планов, определяющих критериальные показатели функционирования строительной организации требует максимального учета факторов внешней среды.

Таблица 1

Этапы исследования рынка строительства

№	Этапы	Содержание исследования
1	Определение проблемы и целей исследования	- Возможности потребителей услуг в строительстве; - Потребность в данных услугах и продукции строительных организаций; - Возможности предоставить услуги и продукцию потребителям в сроки и на условиях удовлетворяющих запросы потребителей; - Другие факторы.
2	Отбор источников информации	- Договоры на аналогичные услуги и продукцию за прошлые периоды; - Информационные материалы на данном строительном рынке; - Рекламная информация в специализированных источниках о биржевых товарах и динамике их цен; - Специализированные выставки, ярмарки, аукционы; - Совещания, семинары.
3	Выявление факторов, определяющих	- Сужение (расширение) рынка

	необходимость проведения дополнительных исследований	строительства; - Повышение (снижение) спроса на данный вид услуг; - Изменение условий деятельности строительных фирм на данном рынке.
4	Оценка дополнительных финансовых затрат	
5	Сбор и анализ дополнительной информации	

При этом, статистические данные показывают, что в последние годы в сфере строительства инфляция составляла 11-18 и более %. Инфляционные процессы должны учитывать, эффективность проектов в постоянных (базисных) ценах и текущих (прогнозных) ценах. В этом случае для определения коэффициента дисконтирования используется реальная и номинальная ставка процента.73

Инфляция в конце шага расчета t2 по отношению к начальному моменту to, предшествующему первому шагу, будет характеризоваться:

- индексом изменения цен ресурсов J(t2, tn), т. е. отношением цены ресурса в конце шага t2 к цене того же ресурса в момент (tn, tn), - момент приведения;

- уровнем инфляции r (t2, to), определяемым следующим соотношением:

$$r = (t2, tn) = J(t2, tn) - 1 \qquad (1)$$

На показатели эффективности проектов, в основном, оказывают влияние неоднородность инфляции по видам продукции и ресурсов, а также превышение уровня инфляции над ростом курса иностранной валюты.

В целях правильной оценки результатов проекта следует рассчитать потоки затрат и результатов в прогнозных (текущих) ценах, а при определении интегральных показателей переходить к расчетным ценам, то есть уже учитывающими общую инфляцию.74

Расчет цен ресурса j в момент t = tn (заданных базисных цен) к ценам того же ресурса в конце t-го шага (прогнозным ценам) осуществляется по формуле:

$$Ц\ j(t) = Цj\ (б) \times Jj(t, tn), \qquad (2)$$

где: Ц j(t) - цена ресурса j на t-м шаге (прогнозная или текущая цена);

Ц j(б)- цена того же ресурса в ценах момента t0 (базисная цена);

Jj(t, tn) - индекс цен на ресурс j.

Учет инфляционных процессов в зарубежной практике осуществляется следующим образом:

$$Цнов = Ц(б) \times \left(\sum_i A_i x \frac{a_{iн}}{a_{i\ баз}} + B \right), \qquad (3)$$

[73] Corey E.R. Procurement Management: Strategy, Organization and Decision Making. Boston: CBI Publihshing. 1998.

[74] Day, George S. The Market Driven Organization: Understanding, Attracting, and Keeping Valuable Customers. New York: The Free Press, 1999.

где: Ц(б) -базисная цена товара;

Ц(нов)-прогнозная цена МР;

Ai- доля i-го (i=l, 2,...) ресурса в цене МР;

В - доля прочих (не вошедших в число Ai) расходов в цене МР, инфляцию которых можно не учитывать;

- $\frac{a_{iн}}{a_{i\ баз}}$= Ji (нов, баз) – индексы роста цен ресурсов Ai;

- Ц(б), Ai(1, 2,..), В и Jj(нов, баз) - устанавливаются в момент разработки проекта.

Таким образом, в настоящее время с учетом процессов рецессии в экономике России и санкционной политики ряда зарубежных государств, в области строительного производства сохраняется спад, что подтверждается снижением основных его показателей в 2016 г., по сравнению с 2014 на 11,2 %. Кроме того, ситуация характеризуется высокой степенью неопределенности получения заказов и высоких финансовых рисков, что затрудняет планирование деятельности организации и требует новых подходов в её реализации.

Использованные источники:

1. Момпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, 1998.
2. Баззел Р.Д. Информация и риск в менеджменте / Р. Д. Баззел и др. – М. : Финстатинформ, 1994.
3. Corey E.R. Procurement Management: Strategy, Organization and Decision Making. Boston: CBI Publihshing. 1998.
4. Day, George S. The Market Driven Organization: Understanding, Attracting, and Keeping Valuable Customers. New York: The Free Press, 1999.

Руденко А.А.
профессор
кафедра «Менеджмент организации»
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Современные условия экономики, в качестве одного из условий эффективности функционирования строительных организаций в России определяют наличие и уровень их материально-производственных запасов.

Ключевые слова. Материально-производственные запасы, складские запасы, управление запасами, системы управления запасами

По мнению специалистов, основными элементами, учитываемыми при

управления запасами строительных организаций являются:[75]

1.Система складов, баз, снабженческо-сбытовых и других посреднических организаций, осуществляющая обеспечение строительных организаций теми или иными видами материалов;

2. Спрос на материалы со стороны строительных организаций;
3. Возможность пополнения запасов в системе;
4. Функции затрат, связанных с удовлетворением заявок на материалы;
5. Ограничения, учитывающие реальные условия состояния системы;
6. Цели, преследуемые системой в процессе управления запасами, и выраженные в принятой стратегии управления.

Проблема управления запасами строительных организаций не может быть решена, если отдельные функции организации будут развиваться не комплексно. Требование оптимизации запасов привело к необходимости разработать концепцию ответственности за товарно-материальные запасы.

С развитием логистики в фирмах началась перестройка управления материальными запасами, стала налаживаться их тесная координация с общим материальным потоком фирм. В соответствии с целями этой перестройки были созданы отделы материальных потоков, не зависящие от сектора складов производственного отдела предприятия. Среди экстренных задач, поставленных перед вновь созданными отделами, следует выделить «сведение до нуля погрешностей в складировании» и «передачу данных о состоянии складских запасов в масштабе реального времени».[76]

Принятые меры дали положительные результаты - произошло повышение эффективности транспортировки товаров и погрузочно-разгрузочных работ. Однако, по мере рационализации материальных потоков, на первый план выдвинулась проблема управления складскими запасами.

Интересным вариантом решения проблем складирования является «производство без складов», внедрение которого невозможно без кардинальных изменений во всем комплексе процессов, обеспечивающих производство, да и в нем самом, и требует, значительны» финансовых затрат. При этом, как выяснилось, необходимо было решить несколько задач, среди которых, прежде всего, выделим задачу создания высокоточной информационной системы по складированию, позволяющей использовать банк данных в реальном масштабе времени.

При использовании данной системы продукция выпускается лишь в объеме, обеспечивающем сбыт. Исходное сырье и материалы закупаются только в размерах, необходимых для удовлетворения спроса. В обратной форме эту систему можно свести к формуле: «производится только необходимая продукция, только тогда, когда это требуется, и только в

[75] Бенвенисте Г. Овладение политикой планирования / Г. Бенвенисте : пер. с англ – М.: Прогресс, 1994.
[76] Ворст Й. Экономика фирмы / Й. Ворст, П. Ревентлоу : пер. с дат. А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского. – М. : Высшая школа, 1998.

требуемом объеме».77

Ранее, когда производство работало на стабильный рынок, они могло существовать без учета этих факторов. В условиях же постоянного снижения стабильности рынка и активного отслеживания спроса дорогостоящие резервные запасы вытесняются системой информации и надлежащей организацией управления, дающими большой эффект. В связи с этим логистика снабжения не может абстрагироваться от того, что происходит на конечных стадиях. Причем ключевым фактором является знание положения на рынке и условий доступа на него.

Последние новшества в сфере производства таковы: дифференциация продукции на возможно более поздней стадии производства (на базе максимально однотипных комплектующих); использование выгод массового производства не на стадии сборки, а на стадии изготовления комплектующих изделий; стремление к максимальному удовлетворению потребностей клиента на этапе выбора товара для производства. Все это требует гибкости производства на цеховом уровне достигаемой как за счет расширения возможностей по переналадке оборудования, так и благодаря применению новых методов управления запасами - «Канбан» и «Точно в срок».78

Суть системы «Канбан» состоит в том, чтобы начальные запасы по своему количеству соответствовали потребностям начальной стадии производственного процесса, а не накапливались, как прежде. На предприятиях фирмы «Тойота» решений данной проблемы сводилось к минимуму использования сравнительно небольших партий материалов и комплектующих и времени операций. Масштабы межоперационного складирования сокращаются вследствие синхронизации операций и нивелировки, перерабатываемых на каждом этапе объемов предметов труда. Что касается складирования, готовой продукции, то его объемы снижаются путем сокращения срока продолжительности каждой операции, и, прежде всего срока замены инструмента.

Одним из методов сокращения запасов, повышения гибкости производства и возможности противостояния возрастающей конкуренции стал метод «Точно в срок», получивший наибольшее распространение в США и странах Западной Европы. В данном же контексте следует выделить и охарактеризовать принципиальную идею метода, которая базируется на трех предпосылках.

Во-первых, предполагается, что заявкам потребителей готовой продукции должны соответствовать не ее предварительно накопленные запасы, а производственные мощности, готовые перерабатывать сырье и материалы, поступающие с колес». Вследствие этого объем производственных запасов, квалифицируемый как замороженные мощности,

[77] Meredith J.R. The Management of Operations: A Conceptual Emphasis. New York: John Wiley and Sons, Inc.2002. pp. 449-450.

[78] Morgan J., Monczka R. Alliances for New Products // Purchasing. 1995, (January 12), pp. 103-109.

минимизируется.

Во-вторых, в условиях минимальных запасов необходима непрерывная рационализация в организации и управлении производством, ибо высокий объем запасов нивелирует, в известном смысле маскирует ошибки и недостатки в этой области, узкие места производства, не синхронизированные операции, неиспользуемые производственные мощности, ненадежную работу поставщиков и посредников.

В-третьих, для оценки эффективности производственного процесса, помимо уровня затрат и производительности фондов, следует учитывать срок реализации заявки, так называемую длительность полного производственного цикла. Короткие сроки реализации заявок облегчают управление предприятием и способствуют росту конкурентоспособности благодаря возможности оперативного и гибкого реагирования на изменения внешних условий.

В течение последних 15 лет в промышленно развитых странах было разработано множество моделей, имеющих отношение к различных вопросам управления запасами. При помощи моделирования доказывается эффективность применяемых мер внутри производства или производственной программы, поскольку могут быть измерены периоды прохода продукта через всю технологическую линию.

Одним из вариантов снижения риска при хранении запасов является использование технологий, основанных на системах гибкого производства и его роботизации. В данном случае преимуществом является сокращение времени и затрат на подготовительные операции. Это делает экономически выгодным изготовление изделий небольшими партиями, что особенно важно в условиях жесткой конкуренции и постоянных изменений требований рынка. Важно подчеркнуть, что в этом случае одновременно существенно снижается и риск морального устаревания запасов.

Использованные источники:

1. Бенвенисте Г. Овладение политикой планирования / Г. Бенвенисте : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1994.
2. Ворст Й. Экономика фирмы / Й. Ворст, П. Ревентлоу : пер. с дат. А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского. – М. : Высшая школа, 1998.
3. Meredith J.R. The Management of Operations: A Conceptual Emphasis. New York: John Wiley and Sons, Inc. pp. 2002. 449-450.
4. Morgan J., Monczka R. Alliances for New Products // Purchasing. 1995, (January 12), pp. 103-109.

Савенков Д.М.
студент 3 курса
факультет «Информационные системы и технологии»
ПГУТИ
Россия, г. Самара

ЧТО ТАКОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СЕТИ?

В настоящее время каждая компания активно использует современные достижения компьютерных технологий. Более того, в большинстве из них активно используются локальные сети, которые требуют постоянной технической поддержки.

Что такое администрирование локальной сети?

Под понятием администрирование локальных сетей подразумевается обеспечение бесперебойной и надежной работы сети. Также в него включается:

- наладка и развитие сети;
- устранение неисправностей;
- техническая поддержка пользователей;
- обеспечение безопасности сети;
- модернизация компьютерной техники;
- установка необходимых программ.

Как мы видим, администрирование сети требует от специалиста определенных знаний и навыков. В большинстве случаев идеальным вариантом является наличие системного администратора в штате, но в некоторых случаях компании заключают договора с аутсорсерами. Но обязательно ли это? Или можно обойтись своими силами? Давайте узнаем.

Составляющие локальной сети

Для начала давайте посмотрим, из чего состоит современная локальная сеть. Хотя в каждой компании количество составляющих может варьироваться зависимо от конкретных целей, обязательными компонентами являются:

кабельная система (т.е. провода, соединяющие ваши компьютера в единую сеть);

активное сетевое оборудование (маршрутизаторы, свитчы, модемы и т.д.);

сетевые протоколы;

сетевые службы;

сетевые приложения.

Предназначение каждого элемента локальной сети

Теперь поговорим подробнее о каждом компоненте системы в отдельности. Например, в качестве кабеля чаще всего используют витую пару, иногда оптоволокно, и совсем редко — коаксиальный кабель.

К активному сетевому оборудованию относятся репитеры, мосты, маршрутизаторы и т.д. Другими словами, любые устройства, которые

обеспечивают или поддерживают надежную работу компьютерной сети. Что касается сетевых протоколов, то чаще всего используются TCP/IP, AppleTalk, SPX/IPX и т.д.

С помощью сетевых служб обеспечиваются основные функции локальной сети: печать, обмен сообщениями, доступ к базе данных, каталогам и т.д. Последний компонент современной компьютерной сети включает в себя сетевые приложения. Коротко говоря, это программы, благодаря которым передается информация между пользователями.

Задачи администрирования сетей

Задачей системного администратора является обеспечение бесперебойной работы вышеуказанных компонентов сети. Однако в некоторых случаях его работа значительно усложняется. Почему?

Рассмотрим пример. Предположим, необходимо осуществить администрирование сети больших размеров, которая соединяет в себе несколько зданий (которые могут быть как в одном комплексе, так и разбросаны по городу).

Как раз на таком примере становится ясно, что входит в задачи администрирования сети:

Непосредственное планирование компьютерной сети. Конечно, большую часть этой работы выполняют компании-интеграторы, однако на плечи системного администратора возлагается обязанность добавления новых рабочих мест, работа с сетевыми протоколами, службами, установка серверов. Обратите внимание: хорошее планирование очень важно, чтобы в будущем, при изменении сети, не страдала её производительность.

Установка и настройка сетевых узлов (под этим подразумевается настройка ПК, маршрутизаторов, репитеров и т.д.).

Планирование и настройка сетевых протоколов.

Установка и настройка множества сетевых служб.

Поиск и устранение неисправностей.

Повышение работы сети в узких местах.

Мониторинг сетевых узлов и трафика.

Обеспечение защиты данных.

Программы для администрирования сети

Чтобы справиться со всеми вышеуказанными задачами, администраторы используют системы администрирования сетей. Хотя набор таких утилит отличается, зависимо от преследуемых целей и личных предпочтений администратора, большинство из них пользуются следующими программами.

К примеру, многие для мониторинга сетевых узлов пользуются программой LANScan. С её помощью можно:

контролировать маршрутизацию;

контролировать доступ в интернет;

определять неисправности, которые появились в результате

неправильной настройки программных средств (чаще всего это бывает из-за некорректной конфигурации драйверов сетевых устройств, назначения адресов и т.п.);

вести запись отчета о работе локальной сети;

измерять сетевой трафик;

определять аппаратные неисправности элементов сети и т.д.

Другие системные администраторы пользуются 3Com Network Supervisor, Essential NetTools и т.д. Какую бы программу вы не использовали, очень важно, чтобы она могла определять программные и аппаратные неисправности в сети — ведь именно они вызывают наибольшее количество проблем.

Программы для защиты данных в сети

Однако есть ещё одна важная задача системного администратора — обеспечение защиты данных. Это особенно важно в условиях корпоративного шпионажа. Конечно, для эффективной защиты недостаточно пользоваться лишь одной программой, необходим целый комплекс ПО, в который входят мощные утилиты для защиты данных от проникновения извне и мониторинга за действиями пользователей внутри сети.

Если к первой категории можно отнести множество антивирусов и фаерволлов, то для реализации второй задачи необходимо что-то более скрытое. Почему? Потому что сотрудники компании не должны знать, что за их действиями наблюдает системный администратор. Идеальной утилитой для этого является LanAgent.

Основные возможности программы:

мониторинг подключения и отключения носителей;

блокировка подключения флешек, дисков и т.д.;

мониторинг почты и сообщений;

перехват нажатий клавиш клавиатуры;

оповещение о нарушениях политик безопасности и т.д.

Благодаря этим программам можно осуществлять удаленное администрирование сети.

Проблемы администрирования вычислительной сети

В своем большинстве администраторы сталкиваются с 5 категориями проблем:

определение причины неисправности;

эффективное планирование ресурсов;

повышение эффективности работы персонала;

улучшение процесса принятия решений;

разрешение проблем вроде «у нас что-то не работает».

Решение проблем администрирования сети

Как мы уже рассматривали выше, для решения первой проблемы чаще всего используются специализированные программы.В принципе, последняя категория также отпадает при внедрении средств активного мониторинга.

Однако вы должны быть готовы к тому, что пользователь просто делает что-то неправильно, поэтому у него и не работает.

Что касается остальных трех проблем, то их решение напрямую зависит от того, как вы справитесь с предыдущими двумя. Втаком случае основная задача заключается в том, чтобы отслеживать взаимодействие между подсистемами и процессами в реальном времени. Благодаря этому вы сможете в будущем предотвращать неисправности и построить более эффективную работу персонала. К тому же, используя все возможности сети, вы сможете оптимизировать процессы принятия решений.

Отвечаем на вопросы в начале статьи :

В начале статьи мы задались двумя вопросами: обязательно ли администрирование сети? И можно ли обойтись своими силами?

Думаю, уже во время рассмотрения компонентов сети стало ясно, что своими силами не обойтись. Обратите внимание на то,что программисты и системные администраторы — специалисты в разных областях. Конечно, некоторые программисты знакомы с отдельными моментами администрирования сети, как и сисадмины с программированием. Однако такие «специалисты» не способны справляться со всеми задачами в полном объёме.

Именно поэтому рекомендуется наличие системного администратора в штате любой современной компании.

Подводим итоги:

Администрирование локальных сетей — очень сложная и многогранная работа. Именно от качества выполнения этой работы зависит конкурентоспособность компании. Ведь если у вас ничего не работает, сотрудничать с клиентами вы не сможете.

Однако на этом роль администрирования не заканчивается. Как было показано в задачах администрирования сетей, это защищает вас от корпоративного шпионажа или недобросовестных сотрудников.

Таким образом, без хорошего обслуживания компьютерных сетей не может обойтись ни одна компания.

Силаев К.О.
магистрант 1 курса
факультет вычислительных систем
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники
Бельц А.Н.
магистрант 2 курса
факультет вычислительных систем
Россия, г. Томск
Силаева Т.О.
студент 2 курса
экономический факультет
Карагандинский гос. индустриальный университет
Казахстан, г. Темиртау

ЭЛЕКТРОННАЯ РАСШИФРОВКА ИНФОРМАЦИИ ШТРИХ КОДА ТОВАРА В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГРАЖДАН

АННОТАЦИЯ:

Обосновывается актуальность использования электронных технологий для повышения качества жизни граждан. Раскрывается содержание понятия информационного штрих кода товара. Делается акцент на недостаточное использование гражданами электронных технологий расшифровки информации со штрих кода товара. Предлагается совершенствование использования электронной расшифровки информации штрих кода товара персональными электронными устройствами, как способ повышения качества жизни граждан.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, МАРКИРОВКА ТОВАРА, ШТРИХ КОД, КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ГРАЖДАН, ЭЛЕКТРОННАЯ РАСШИФРОВКА ИНФОРМАЦИИ КОДА.

ANNOTATION:

Substantiates the relevance of the use of electronic technology to improve the quality of life of citizens. The content of the concept of an information product bar code. The emphasis is on the insufficient use of electronic technologies by citizens decrypt of information with a bar code of goods. It is proposed to improve the use of e-decoding bar code product information by personal electronic devices as a way to improve the quality of life of citizens.

KEY WORDS:

ELECTRONIC TECHNOLOGIES, MARKING OF GOOD, BAR CODE, QUALITY OF CITIZENS LIF, ELECTRONIC DECRYPT OF INFORMATION CODE.

Электронный доступ к информационным ресурсам в современном обществе жизненно необходимым. Неуклонно расширяется сфера

применения непрерывно прогрессирующих электронных технологий. Соответственно, постоянно растёт и, думается, будет увеличиваться значимость рейтинга степени доступа к информационным ресурсам во всех сферах жизнедеятельности человека в показателях, определяющих качество жизни населения любой страны. Это касается – и трудовой деятельности, и жизнеобеспечения, науки и образования, воспитания, организации спорта и досуга гражданина и т.д..

Как известно, качество – это способность удовлетворять требование потребителя. К показателям качества жизни человека относится и степень удовлетворённости потребляемыми благами, в том числе и приобретёнными в торговой сети товарами – продуктами питания, одеждой, бытовой техникой и другими. Одним из параметров степени удовлетворённости потребляемыми благами является наличие оперативной информации в момент принятия решения о приобретении товара. Такую информацию о товаре сегодня теоретически можно получить, расшифровав штрих код товара.

Наиболее распространенным европейским кодовым стандартом в настоящее время является EAN. Согласно этой системе кодирования товару присваивается номер, каждая из цифр которого несет определенную смысловую нагрузку.

Система EAN базируется на трех основных технологиях. Во-первых, идентификация номера (коды EAN) – идентифицируют товары, услуги и местонахождение, служащие как ключи к доступу информации. Во-вторых, штриховые коды EAN позволяют автоматизировать введение изображения и считывание, как идентификационных номеров, так и другой информации о товаре. И, в третьих, стандарт EAN обеспечивает электронный обмен данных между деловыми партнерами в стандартизированном формате.

Выполнение указанных операций возможно на основе стандартных правил, норм и требований, обеспечивающих их полную совместимость. В общем случае маркировка товара представляет собой комплекс сведений в виде текста, отдельных графических, цветовых знаков – условных обозначений, и их комбинаций, наносимых в зависимости от конкретных условий непосредственно на изделие, упаковку или этикетку.

В процессе выполнения учебно - исследовательской работы в вузе нами были изучены принципы штрихового кодирования информации о товарах, рассмотрены возможные сканеры штрих кода и разновидности существующих принтеров штрих кодов.

В результате анализа, также, пришли к выводу, что существующие сканеры доступны для использования обычными гражданами. Каждый покупатель, имеющий смартфон или планшет может получить электронную расшифровку информации штрих кода любого товара. Информация, интересующая покупателя, должна быть предоставлена, по выбору потребителя на русском, английском или казахском языках.

Нами был выполнен опрос в социальных сетях, в котором приняли

участие более сотни человек – знакомые коллеги - студенты трёх городов Казахстана и пяти городов России. Задавался только один вопрос – используют ли опрашиваемые, либо их знакомые электронные технологии для расшифровки информации кода маркировки при выборе товаров. Каждый опрашиваемый, без исключения, имеет одно или несколько персональных электронных устройств. Но ни одного человека не нашлось, кто пользовался бы хоть раз электронной технологий при расшифровке информации кода маркировки выбираемого товара. Студенты, принявшие участие в опросе живут и учатся в городах, имеющих статус не только небольших и областных центров, но и крупных городов, например, столицы соответствующих двух стран. Проблема заключается в недостаточно высокой культуре в области информатики, а именно, в низком уровне осведомлённости населения наших стран по вопросам расшифровки кодирования информации маркировки товара. Подавляющее большинство граждан смотрят на штрих код просто как на подтверждение наличия сертификата у товара, не имея возможности оперативно получить необходимую, более подробную информацию о стране и фирме производителя, об исходном сырье его производства, и т.д. А продавцу - владельцу товара законы всё ещё «дикого рынка» диктуют при реализации товара желание выставлять его в лучшем виде, при этом нередко даже скрывая невыгодную для сбыта информацию о нём.

Думается, реалии сегодняшнего дня именно таковы, что для дальнейшего повышения качества жизни граждан и России, и Казахстана целесообразно было бы продолжать работу по совершенствованию электронных технологий расшифровки информационного кода товара online, как одного из важных атрибутов повышения качества жизни современного человека.

Использованные источники:

1. Сканеры штрих кода в автоматизации торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://habrahabr.ru/company/scancode/blog/243145/
2. Проверка подлинности штрих кода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rostix.com/services/barcode/
3. Штрихкод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: traditio- ru.org/wiki/Штрихкод
4. Штрих - коды стран - изготовителей товара (EAN) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:ikherson.com/barcode.html
5. Интерфейсы подключения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cash.ru/index.php/interfeysy-podklyucheniya.html/
6. Принтеры штрих кодов в автоматизации торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://habrahabr.ru/company/scancode/blog/244437/

Смагин А.А.
Россия, г. Ставрополь

БЕЗРАБОТИЦА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА

В статье рассматриваются важнейший элемент экономики государства - уровень безработицы. Безработица является одной из самых существенных проблем, которая влияет на каждого индивида. Чтобы детально изучить тему, связанную с ней, следует, прежде всего, определить, что представляет собой это понятие, а также выяснить критерии, по которым того или иного человека целесообразно относить к безработным.

Ключевые слова: безработица, трудоустройство, экономика, занятость, макроэкономика.

Smagin A.A.
Russia, Stavropol

UNEMPLOYMENT IN THE ECONOMY OF MODERN STATE.

The article deals with the most important element of the state of the economy - the unemployment rate. Unemployment is one of the most significant problems, which affects every individual. Associated with it to study the subject in detail , it should , first of all , identify what is this concept , as well as to find out the criteria by which this or that person it is advisable to refer to the unemployed .

Keywords: unemployment, employment, the economy, state employment, macroeconomics.

Итак, безработица представляет собой социально-экономическое явление, характеризующееся лишь частичной занятостью человеческих ресурсов в производстве товаров и услуг.

Макроэкономическая политика любой страны, как правило, стремится достичь высоких показателей занятости. Экономика, создающая новые места для рабочих, направлена на увеличение показателя «общественный продукт» для удовлетворения материальных потребностей граждан. Однако достижение экономикой пределов производственных возможностей не происходит, если людские ресурсы, которыми располагает государство, не задействованы полностью. Негативно сказывается безработица и на жизненных интересах граждан. Зачастую люди не могут найти применение своему умению в любимой сфере, из-за чего возникают отчаяние и стрессы.

Вывод, который напрашивается из сказанного выше, можно сделать следующий. Безработица – это один из важных, первоочередных показателей эффективности экономики страны, с помощью которого оценивают ее общее положение.

Состояние занятости.

В настоящее время нет ни одного государства, где наблюдалась бы полная занятость. В любой стране существует тот или иной вид безработицы. Чтобы провести анализ проблем, связанных с безработицей, нужно понимать,

кто такой безработный. Законодательство каждой страны обычно устанавливает критерии, по которым индивид признается безработным. Как правило, они несколько отличаются по странам. Однако существует ряд признаков, присутствующих во многих определениях.

- ✓ Во-первых, гражданин должен вступить в так называемый трудоспособный возраст. Люди считаются трудоспособными, если они старше того возраста, при достижении которого закон позволяет трудоустраиваться, но еще не достигли пенсионного возраста.
- ✓ Во-вторых, безработным считается тот, у кого нет постоянного источника дохода определенный период времени.
- ✓ В-третьих, необходимо, чтобы у человека было желание искать подходящую должность, обращаться в центры занятости и ходить на собеседование в компании с целью трудоустройства.

Лишь тогда человека можно считать безработным и учитывать при расчетах показателя, отражающего уровень безработицы. Граждан, не стремящихся трудоустроиться, не следует учитывать во время расчета численности рабочей силы. Большинство людей из их числа способны работать, но применить свой опыт на практике они не способны из-за ряда ситуаций. К примеру, к экономически активному населению не относят студентов, обучающихся на дневном отделении, пенсионеров, домохозяек, молодых мам. Не учитывают также заключенных.

О военнослужащих следует поговорить отдельно. Лица, проходящие армейскую подготовку, являются совокупной рабочей силой. Однако в момент определения числа рабочих, занятых в гражданском секторе экономики, они не учитываются. Это, разумеется, находит свое отражение, когда определяют общую норму безработицы и ту, что применима к гражданскому сектору. Обе величины, полученные при расчетах, показывают удельный вес безработных. Обычно разница между ними не превышает десятой доли процента, поэтому, как правило, указывают последний показатель.

Но из-за многочисленных нюансов в Международной организации труда пока не в силах устранить пробелы, наблюдаемые при расчете уровня безработицы. Поэтому понятие «безработица» имеет множество трактовок. В целях преодоления неясности, следует четко разграничивать между собой термины **«неработающий»** и **«неспособный отыскать работу»**. Обычно эти понятия на практике не соответствуют теоретическим определениям. Иногда работающий человек не является занятыми (сюда относят домохозяек). Таких людей учитывают лишь во время получения ими денежного вознаграждения за труд. Детей тоже нельзя учитывать, даже если им платят за работу деньги.

Аналогично обстоят дела и с другим понятием. Не всегда неработающего человека справедливо называть безработным. Ведь многие и не намерены заниматься поиском работы. Отсутствующих по болезни людей на своем рабочем месте тоже некорректно считать безработными, это касается

и частично занятых граждан, которые трудятся не всю рабочую смену.

Теперь поговорим о том, что касается понятий «безработный» и «неспособный отыскать работу». Здесь наблюдается очень схожая история. В первую категорию включаются уволенные или люди, нашедшие работу и готовые трудиться в ближайшее время. Нельзя считать человека «неспособным найти работу» в том случае, когда он решил уволиться ради поиска другой должности.

Расчет среднемесячного уровня безработицы.

Итак, для расчета среднемесячного уровня безработицы (LUE, в процентах) находят отношение показателей «среднемесячное число безработных» (UE) и «число гражданской рабочей силы» (LFC).

Вопрос, связанный с безработицей, достаточно серьезен. В первую очередь, люди являются экономическим ресурсом каждого государства. Если рабочее время будет потеряно, его уже нельзя восстановить, как нельзя восстановить и объем тех благ, которые могли быть произведены.

Второй нюанс. Неработающий гражданин не перестает потреблять, а, значит, ему требуются средства на содержание себя и своей семьи. Любому обществу необходимо помогать безработным, чтобы те не умерли от голода. Но те деньги, которые государство тратит на спасение своих граждан, не помогают повысить благосостояние народа. В-третьих, при растущей безработице сокращается спрос на товары и услуги внутри страны. Люди, которые не работают (а, значит, и не получают деньги за труд), могут довольствоваться лишь малой частью того, что позволяют себе другие граждане.

Происходит так называемое «сжатие рынка». Обостряются экономические проблемы государства, что ведет к дальнейшему сокращению занятости. И, наконец, происходит обострение политической обстановки. Люди, лишившиеся возможности содержать свою семью и тщетно пытающиеся отыскать работу, становятся озлобленными.

Смагин А.А.
Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ КАЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПЛАНА В ФИНАНСОВОЙ ЖИЗНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В силу постоянно изменяющейся экономической обстановки в стране довольно часто возникает необходимость принятия срочных мер, связанных с дальнейшим функционированием предприятия. Немалую ценность в таких ситуациях приобретает вовремя составленный бизнес-план, благодаря которому, легко не только увидеть и проанализировать текущее состояние компании, но и принять правильные управленческие решения для ее дальнейшего функционирования. Именно по составленным бизнес-планам рассматриваются вероятности минимизировать главную часть микро- и

макро рисков при управлении ресурсами и производством.

Ключевые слова: бизнес-план, микроэкономика, макроэкономика, предприятие, планирование.

Smagin A.A.
Russia, Stavropol

THE ROLE OF QUALITY BUSINESS PLAN IN THE FINANCIAL LIFE COMPANIES .

Due to constantly changing economic situation in the country is often a need for urgent action associated with the continued operation of the enterprise. Considerable value in such situations becomes just created a business plan that is easy not only to see and analyze the current state of the company, but also to make the right management decisions for its future functioning. It is for business plans are considered to minimize the likelihood of a major part of the micro and macro risks in the management of resources and production.

Tags: business plan, Microeconomics, Macroeconomics, enterprise planning.

Основания для создания бизнес-плана.

Благодаря бизнес-плану вполне допустимо предсказать, как станет развиваться предприятие в будущем. На его основании определяется общее направление дальнейшего движения, формируются необходимые стратегии в областях экономики и финансов, разрабатываются технико-экономические обоснования принятия различных мер. Претворение в жизнь данных стратегий основано на разных финансовых вливаниях в предприятие, обеспечить которые станет возможным, объединив организационные, технические и экономические преобразования в одном отрезке времени. Необходимость наличия четкого бизнес-плана возникает и при составлении долгосрочных инвестиционных программ, запланированных на длительные этапы дальнейшего развития. Используя его, можно точно оценить экономическую ситуацию в нынешнее время и спрогнозировать дальнейшие результаты от планируемых действий.

В бизнес-плане рассматриваются все важнейшие моменты дальнейшей деятельности фирмы, анализируются вероятные затруднения, которые у нее способны возникнуть и определяются различные способы их решения. Используя его, необходимо учесть основные за и против, перед тем, как искать ресурсы для чего-то нового. Очень важно определиться со всем письменно, приняв во внимание все пожелания и дополнения стороны, предоставляющей ресурс, провести необходимые расчеты. Это поможет увидеть различные осложнения, из-за которых в будущем что-то сможет пойти не так и покажет, как обойти подобную ситуацию.

Построение рыночной экономики предполагает построение бизнес-плана, как обязательного профессионального инструмента для любой области возможностей. В нем определяются направления совершенствования фирмы,

даются необходимые "подсказки" ее руководителю, который опираясь на них, сможет не только реализовать намеченные планы, но и повысит прибыльность работы. Разработка хорошего бизнес-плана даст возможность предприятию обеспечивать постоянство своего дальнейшего роста, завоевание новых ступеней в сфере своей деятельности. Появятся необходимые предпосылки для планирования на перспективу и разработки дополнительных групп продукции и услуг, чтоб утвердиться на новых рынках сбыта.

Однако главный замысел создания бизнес-плана состоит не в убеждении инвесторов в финансовом обеспечении очередной бизнес-идеи. Также он нужен и для слаженных действий персонала предприятия, так как конкретно обосновывает, что и в какой промежуток времени должен достичь каждый его сотрудник. Для формирования бизнес-плана существует несколько оснований.

1. Многие непредвиденные сложности проще увидеть заранее "на бумаге", чем столкнуться с ними, когда они уже возникли.

2. Не имея бизнес-плана нельзя убедить инвесторов в ценности представленной идеи.

3. В наше время бизнес-план стал одним из типовых документов для изучения предприятия и необходимым требованием рыночной экономики.

4. Всегда проще контролировать предприятие и управлять им, имея четко сформулированный бизнес-план.

Можно долго обсуждать степень важности каждой из этих причин составления бизнес-плана и на какое место стоит определить конкретную из них. Очевидно, одно: необходим он, прежде всего тому, кто принял, наконец, решение не только увидеть себя со стороны, но и коренным образом изменить свой дальнейший бизнес. Ведь любой бизнес-план создает имидж предприятия. Намного увереннее чувствует себя человек, твердо знающий, каким может стать его компания в ближайший заданный промежуток времени, чем тот, кто не может толком ответить на этот вопрос. За рубежом давно заведено, прежде чем начинать что-либо с новым партнером, предварительно изучить бизнес-план его компании, а также другие сопутствующие ему документы, показывающие дальнейшие выбранные цели и перспективы.

Зачем требуется бизнес-план.

Определимся теперь с основными аспектами необходимости написания бизнес-плана. Они предполагают: исследование размеров и перспектив эволюции планируемого рынка продаж;

- оценку материалоемкости производства выбранного товара, соизмеримости с ценой продаж подобных товаров, определение потенциальной прибыльности бизнеса;
- выявление различных препятствий, неожиданно подстерегающих вашу идею в первое время ее реализации;
- установление тех показателей, используя которые можно будет

осуществлять постоянный контроль положения дел.

Современная практика построения бизнес-планов связана с реализацией четырех функций.

В первой заложена возможность его применения для определения направлений развития бизнеса. Без этой функции нельзя обойтись не только при создании и формировании предприятия, но и при решении использовать в процессе своей деятельности новые направления.

Во второй оценивается потенциал фирмы и рассматриваются варианты развития новых направлений. Она помогает проведению планирования и осуществлению контроля за процессами внутри предприятия.

При помощи третьей происходит привлечение дополнительных денежных ресурсов: займов, ссуд, кредитов. Сегодня в стране невозможно воплотить в жизнь более-менее значительный проект без привлечения кредитных средств, получить которые довольно непросто. Такая ситуация сложилась не по причине высоких процентных ставок, а из-за огромного количества невозвращенных в срок сумм. Поэтому банки вынуждены порой использовать целые комплексы мер, способствующих в дальнейшем гарантированному возврату своих денежных ресурсов. К ним относятся банковские гарантии, имущественные залоги и другие, но принятие любого решения о выдаче фирме денежных средств всегда связано с предоставлением бизнес-плана.

Благодаря четвертой функции для осуществления идеи привлекается ряд сторонних партнеров, пожелавших вложить в предлагаемый проект часть своих денежных средств или запатентованную ими технологию. Опять же окончательное решение о возможности такого сотрудничества они принимают на основании бизнес-плана, определяющего направления развития компании в ближайшем периоде.

Смагин А.А.
Россия, г. Ставрополь

ЕВРООБЛИГАЦИИ, КАК ВОЗМОЖНОСТЬ СОХРАНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ НАКОПЛЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛННОСТИ

В статье дано определение фондового и валютного рынка РФ, а также его функций. Проведен анализ текущих процентных ставок в США и странах ЕС, а также рассмотрены возможности получения ненулевых процентных ставок для депозитов, которые размещены в основных резервных валютах: долларах и евро.

Ключевые слова**:** еврооблигации; курс доллара; фондовый рынок; валютный рынок; курсовое изменение цен.

Smagin A.A.
Russia, Stavropol

EUROBONDS, AS AN OPPORTUNITY TO MAINTAIN THE FINANCIAL ACCUMULATION IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC UNCERTAINTY.

In the article defines the foreign exchange market and describes its fe atures; considers the concept of the exchange rate and factors causing varia bility; analysis of the influence of the magnitude of exchange rate on chang es in the economy.

Keywords: eurobonds; dollar exchange rate; stock market; currency market; course price changes.

В нынешнем мире, в котором сложились условия глобализации и экономичной нестабильности, главное значение отводится валютным рынкам. На сегодняшний день валютный рынок выступает в роли самого крупного валютного обменного пункта в мире, где за год происходит обмен денег, который превышает ВНД большинства высокоразвитых экономик. Безусловно, так было не все время, и за прошедшие годы произошло много перемен. К примеру, в начале XX века основной валютой выступало золото, или валюта, которая была бы законодательно закреплена за этим драгоценным металлом. В наши дни денежные знаки подкреплены только экономикой своих государств-эмитентов.

Естественно, что валютный рынок обладает своими спецификами и имеет отличия от других рынков. Это рынок, где сделки совершаются без участия различных товаров – денежные средства одного государства меняются на деньги другого государства. Помимо этого, на валютном рынке нет общего платежного средства по причине обращения различных валют.

Валютный курс — котировка (цена), согласно которой появляется возможность купли и продажи валюты одной страны, отраженная валютой иной страны. В последнее время валютный курс очень изменился. Это повлияло на экономическое состояние разных государств.

От выбора стратегии в этом отношении каждой страны, от умения делать прогнозы движения валютных курсов, часто будет зависеть экономичный рост того, либо другого государства. В этом и состоит важность анализа.

Главная цель этого изыскания заключается в обнаружении следствий перемен валютных курсов.

Задачи исследования состоят в следующем:

- Обнаружении перемен валютного курса на образце нынешнего положения внешнеэкономических связей;
- Анализ обстоятельств, которые оказывают воздействие на перемены изнутри рынков валют.

Курс валют располагается в регулярном динамическом состоянии, как и

большинство других макроэкономических величин. Чтобы осознать, каким образом значения валютного курса могут изменить экономику, необходимо выявить условия, создающие преобразования валютного курса. Изучим отдельные из них:

Вследствие политического конфликта в 2014 г. появилось масса обсуждений по отношению ввода валютных ограничений. Однако применение способов такого рода возможно приведет к утрате валютой конвертируемости. Плата импорта рублем может быть лишь при инвестировании зарубежных экспортеров. Если вести речь об экспорте, тогда его плата рублем будет нерентабельной, потому как данное может понизить покупательскую способность национальной денежной единицы и повысить цены на российский продукт. Расчеты в рублях на сегодняшний день осуществляются лишь с Белоруссией. Невзирая на то, что экспорт в рублях и подъем авторитетности в рублях, в общем, говорит о могуществе государства, ввод лимитов валюты не будет эффективным.

Из вышесказанного можно подвести итог, что без расчетов в зарубежной валюте в нынешнем социуме обходиться почти нереально. Валютный курс состоит из массы условий, как внутри экономики, так и вне экономики. Поэтому, прогноз курса различных валют будет очень сложным и многогранным процессом. Однако на сегодняшний день для РФ выступает важной стойкость валюты, где возможно достигнуть наименьшего изменения курса государственной денежной единицы. Следовательно, в условиях санкций политико-экономической неустойчивости перед Российской Федерацией встают главные задачи - приспосабливаться к нынешнему внешнеэкономическому положению и разрабатывать собственную, особенную политику, за счет которой будет гарантироваться стойкость роста экономики и независимость от отрицательных воздействий со стороны иных стран.

К 2016 году большинство коммерческих банков на территории Российской Федерации пришло к политике жесткого стимулирования конвертации долларовых накоплений граждан в рублевые. Произошло это путем тотального снижения ставок по валютным депозитам до уровня стран ЕС и США. На текущий момент эта цифра составляет 1-2% годовых в среднем.

С точки зрения высшего банковского менеджмента клиенты должны переориентировать свои инвестиционные предпочтения в сторону рублевых депозитов. Тем не менее, даже 10-ти и 15-ти процентная ставка не сможет нивелировать риск валютных колебаний на время этих вложений. Фактически, данная ставка с трудом может догонять уровень инфляции товаров отечественного производства, не говоря уже о полностью импортируемой продукции.

Из этого следует, что как физические, так и юридические лица на сегодняшний день не могут найти в банковской сфере адекватного

предложения, которое бы могло сохранить их сбережения. Если инвестор предпочитает оставаться в валютном депозите, то он будет нести на себе всю тяжесть нестабильного валютного курса без каких-либо компенсаций в виде процентов по вкладу.

В то же время фондовый рынок весьма оперативно среагировал на возросший спрос в этом секторе. Уже в январе 2015 года на Московской Бирже появились новые и крайне интересные инструменты в сфере евробондов. Международные инвесторы на волне санкционной паники вывели основные активы с отечественного фондового рынка и, в частности, из сферы еврооблигаций. Ответной мерой реакции эмитентов последовало повышение ставок по выпускаемым бумагам, которое отчасти было вызвано повышением ключевой ставки Центробанком РФ. Снижение спроса на отечественные евробонды привело к снижению рыночных цен эти бумаги и потенциальному повышению доходности к погашению.

Также стоит обратить внимание на то, что некоторые эмитенты стали сильнее дробить свои евробонды, снижая планку минимальной транзакции с 10 000$ до 1000$. Фактически это позволило выйти на рынок совсем небольшим инвесторам, которые обладают капиталом до миллиона рублей. В период с 2014 по 2016 годы именно держатели евробондов оказались в самой выигрышной ситуации. Они не потеряли ни в курсовой стоимости валюты, ни в процентной ставке за год.

Распространение некогда экзотических и непривычных для обывателя инструментов инвестирования, среди малого бизнеса и частных инвесторов, приводит не только к повышению уровня финансовой грамотности населения, но и реальному сохранению капитала и благосостояния.

Сокова Ю.Б.
магистрант 3 курса
факультет «Экономика»
Костромской государственный университет

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

Аннотация: Статья посвящается раскрытию понятия «внебюджетные фонды». Рассматриваются виды государственных внебюджетных фондов, их структура, функции и задачи. Выявлены источники для пополнения внебюджетных фондов.

Ключевые слова: внебюджетные фонды, Пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования.

Sokova Julia Borisovna, graduate student
The 3rd course, faculty of "Economics"
Kostroma state University

Abstract: the Article is devoted to disclosure of "extrabudgetary funds." Discusses the kinds of state extra-budgetary funds, their structure, functions and

tasks. The sources for the replenishment of off-budget funds.

Key words: extra-budgetary funds, the Pension Fund, social insurance Fund, mandatory medical insurance Fund.

Внебюджетные фонды РФ являются фундаментальной частью отлаженной финансовой системы. Они представляют собой набор определённых ресурсов, имеющих целевое назначение, находясь в распоряжении центральных или местных органов

Все положения, а частности порядок их образования, касающиеся внебюджетных фондов регламентируются финансовым правом РФ.

Внебюджетные фонды – это своего рода посредники, которые позволяют перераспределить некоторое количество национальных средств по отдельным социальным слоям и группам. В определенный момент времени государственный аппарат изымает из оборота часть своих доходов и перенаправляет их для финансирования конкретных мероприятий. Чаще всего, средства направляются на процесс воспроизводства.

Таким образом, можно выделить две основные задачи фондов: авторитетное перераспределение денежных средств между различными областями экономики и обеспечение населения социальными трансферами. Именно эти направления деятельности внебюджетных фондов позволяют направить финансирование тем социальным группам населения, которые больше всего нуждаются в этом, то есть не искоренить финансирование по остаточному принципу. Так же именно эта функция позволяет снять часть лишних полномочий с бюджета и использовать данное направление деятельности максимально эффективно.

Четкое целенаправленное финансирование позволяет максимально эффективно использовать ресурсы, мобилизуемые государственным аппаратом.

Сами по себе отчисления во внебюджетные фонды воспринимаются более позитивно, так как у них ярко выражена социальная направленность и в отличие от налогов процесс распределения у фондов является более прозрачным.

Таким образом, внебюджетные фонды – это, своего рода, незаменимые помощники в решении самых острых проблем социальной сферы, имеющих собственное материальное обеспечение.

Создание внебюджетных фондов может происходит по двум сценариям:

1. Целевое выделение из бюджета определенных средств для решение возникающих вопросов

2. Финансирование фонда из собственных источников

Источниками для пополнения внебюджетных фондов могут служить:

1) обязательные платежи, регламентируемые РФ и местными органами самоуправлениями

2) добровольные взносы

3) прибыль от коммерческой деятельности фондов
4) иные доходы в рамках законодательства
Структура внебюджетных фондов отражена на рисунке 1.

Рис. 1

Из рисунка видно, что все фонды делятся на два больших направления: экономическое и социальное. Каждое из направлений включает в себя отдельные фонды, разбитые на целевые направленности.

И социальные и экономические фонды являются государственными.

Под государственным внебюджетным фондом понимается способ создания и распределения денежных средств, образованных вне федерального бюджета и локальных бюджетов РФ.

Государственные фонды денежных средств находятся под надзором и управлением государственной власти Российской Федерации.

Их основной функцией является реализация конституционных прав граждан:

- Исходя из возраста социального объекта
- Исходя из особого социального статуса (болезнь, инвалидность и прочее)
- пособия по временной безработице
- бесплатное медицинское обеспечение

Пенсионный фонд, фонд социального страхования и медицинский – тоже являются внебюджетными фондами.

Федеральный закон РФ определяет предпосылки к созданию, ведению деятельности и закрытию внебюджетных фондов.

Государственные внебюджетные фонды являются объектом федеральной собственности.

Денежные средства внебюджетных фондов являются их собственностью, не входят в состав ни одного бюджета РФ и не подлежат перераспределению и изъятию. Их основной целью является финансирование социально-экономической, культурной и общественной сферы отношений.

В федеральный бюджет государственных фондов входят все бюджеты

территориальных образований и местных (локальных) внебюджетных фондов.

В связи с родом своей деятельности внебюджетные фонды не уплачивают никакие налоги и пошлины по основным видам своей деятельности.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ
2. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд российской федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»
3. Н.Ф. Самсонов, Н.П. Баранникова, А.А. Володин и др.; Под ред. проф. Н.Ф. Самсонова. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов Н.Ф. Самсонов, Н.П. Баранникова, А.А. Володин и др.; Под ред. проф. Н.Ф. Самсонова. — М.: Финансы, ЮНИТИ,2001. - 495 с., 2001

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

IPO – ОПЫТ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация

Превращение компании в полноправного участника публичного рынка ценных бумаг реализуется через процедуру IPO. Выход на рынок может значительно увеличить финансовый потенциал компании, но может привести к значительным потерям. В статье через призму российской и зарубежной биржевой практики, на основе данных ПАО «Роснефть» анализируется изменение основных финансовых показателей компании после проведения IPO.

Ключевые слова: IPO, ликвидность, оценка, платежеспособность, рентабельность, риск.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

CURRENT PRACTICE ANALYSIS INDICATORS COMPANIES, AFTER THE IPO ACTIVITY

Abstract

The transformation of the company into a full-fledged participant in the securities market of the public is realized through an IPO process. Entering the market can significantly increase the financial capacity of the company, but can lead to significant losses. This article through the prism of the Russian and foreign stock

market practice, based on the data of PJSC "Rosneft" examines changes in key financial indicators of the company after the IPO.

Keywords: IPO, liquidity, valuation, solvency, profitability, risk.

В современной экономике результат выхода компании на IPO является комплексным и точным индикатором эффективности финансового менеджмента компании. Он существенно меняет положение и возможности компании на рынке.

Однако, возможность нарастить финансовый потенциал компании путем выхода на фондовый рынок содержит в себе угрозу не меньших потерь. Сопутствующие IPO риски могут проявить себя на любом этапе проведения этой операции. Таких этапов (фаз) три -подготовительный, размещения акций и обращения акций на бирже.

На каждом этапе осуществляется идентификация рисков, определение степени их влияния на IPO и нейтрализация возможностей проявления и ущерба[1].

Компания, проводящая IPO должна проделать колоссальную работу по устранению возможного проявления и ущерба от выявленных рисков. Это требует больших затрат. Поэтому, итоговый этап IPO - оценка его результативности, после выпуска акций.

Как обстоят дела, связанные с IPO на различных рынках, рассмотрим ниже, на примере стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай)

В самом начале века эти страны не были заметными игроками на мировом рынке. Но уже, в 2007 году, 375 компаний из этой группы стран привлекли 114 млрд. долл., или около 40% общего объема средств, привлеченных по всему миру. Это был пик роста.[2]

Далее следуют кризисные 2008-2009 годы. Большинство российских фирм за исключением, например, компании «Глобалтранс», ТГК-7 и некоторых других, решили отложить IPO.

В 2010-2011 гг. происходит общее восстановление рынка. Состоялся ряд знаковых размещений: «РУСАЛ», «Протек», «Трансконтейнер», «Мостотрест», Mail.ru. [3]

Последующие годы характеризуются сильными ограничениями возможности для российских компаний проникнуть на зарубежные рынки инвестиций и капиталов. Речь идёт о экономических санкциях в отношении России. Вместе с тем, успехи нашей страны на политической арене постоянно поддерживают внешний интерес к российскому фондовому рынку, который имеет огромный потенциал для развития и повышения своей капитализации.

Приведём пример. В 2009 году Московской биржей и «Роснано» создали новый биржевой сектор – Рынок инноваций и инвестиций (РИИ). Прежде всего для небольших инновационных компаний: «Институт стволовых клеток человека», производитель биологически активных добавок «Диод», интернет-магазин «Ютинет. Ру, ряд венчурных фондов и др. [3]

Рассмотрим активность российского бизнеса на зарубежных и внутренних фондовых площадках.

Первой российской компанией, разместившей свои депозитарные расписки на акции на Нью-Йоркской фондовой бирже, стал «Вымпелком» (торговая марка Билайн»). В 1996 году ему удалось привлечь более 60 млн. долларов среди зарубежных инвесторов. Общий объем IPO составил 115 млн. долларов. Компания стала флагманом в направлении привлечения капитала путем выхода на международный фондовый рынок. [4]

Первым крупным IPO на внутреннем фондовом рынке стал выход медиакомпании «РБК». Она привлекла около 14 млн. долларов

Очевидно, на внутреннем рынке отечественные компании имеют капитализацию в разы и даже десятки раз ниже, чем на зарубежных биржах. Это же относиться и к компаниям. Для сравнения, компанией Google в 2004 г. было привлечено 1,9 млрд. долларов, что несопоставимо больше, чем средний размер привлеченных инвестиционных ресурсов российскими компаниями.

Одним из лидеров IPO российского бизнеса является ПАО «Роснефть». В 2006 году, общество разместило свои акции на Московской и Лондонской фондовой биржах. В 2015 году оно стало пятым по размеру размещением акций в мире. Объем размещения в совокупности составил 10,7 млрд. долларов. [5]

Как пример, оценим условия и результаты выхода на IPO Роснефти».

Во-первых, к моменту выхода на зарубежный рынок компания уже была широко известна.

Во-вторых, это компания, функционирующая в нефтегазовой отрасли, в тот период времени переживавшей настоящий бум.

В-третьих, компания выбрала достаточно удачное время для размещения, когда интерес инвесторов был более чем высок.

Результативность финансовой деятельности ПАО «Роснефть» нашла отражение в выплатах дивидендов (табл. 1).

Таблица 1 Показатели динамики дивидендных выплат ПАО «Роснефть»

Период	Дивиденды на акцию*, руб.	Всего объявленных дивидендов, млн. руб.	Всего выплаченных дивидендов, млн. руб.	Коэффициент выплаты дивидендов по РСБУ, %
1999	0,0221	200	200	3,4
2000	0,0887	800	800	5,3
2001	0,1219	1100	1100	11,0
2002	0,1663	1500	1500	16,8
2003	0,1650	1500	1500	8,1
2004	0,1931	1775	1775	10,0
2005	1,25	11335	11335	20,0
Дивиденды, выплаченные после IPO завершившегося 18 июля 2006 года				
2006	1,33	14096	14080	13,3
2007	1,60	16957	16941	10,5

2008	1,92	20349	20332	14,4
2009	2,3	24374	24356	11,7
2010	2,76	29251	29229	15,2
2011	3,45 4,08	36564 41928	36536 41892	33,1 28,2
2012	8,05	85315	85244	99,9
2013	12,85	136187	136076	17,4
2014	8,21	87011	86957	52,0
2015**	11,75	124529		

*Величина дивидендов на акцию приведена с учетом дробления акций с коэффициентом 1 к 100, проведенного в сентябре 2005 года

**Чистая прибыль за 2006 г. скорректирована на разовые статьи

Обратим внимание, что доход на акцию компании вырос примерно в 10 раз. С 1,33 руб. в 2006 году до 12,85 руб. в 2013 году, несколько снизившись позднее, из-за санкций. Коэффициент дивидендных выплат, за этот же период, вырос 13,3 до 99,9 [6].

С точки зрения инвесторов IPO и последующее финансовое управление компанией были успешными. К ситуации с санкциями акционеры отнесли достаточно лояльно.

Другой стороной оценки эффективности IPO является влияние его на саму компанию, на картину её финансового положения. Она приведена в табл. 2.

Таблица 2. Динамика финансового положения ПАО «Роснефть» в 2010-2014 гг.

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	Средн. арифмет.
Коэффициенты ликвидности						
текущей	2,1720	2,7125	4,3613	1,2396	1,2647	2,35
быстрой	2,0854	2,4749	3,9916	1,1659	1,2131	2,1
абсолютной	1,3616	1,4212	2,7873	0,4759	0,3486	1,28
Показатели оборачиваемости						
Период оборота дебиторской задолженности	83,8101	76,6738	47,0273	65,1970	114,4287	77,43
Продолжительность финансового цикла	26,1697	36,3425	16,1150	-3,0651	-9,0097	13,31
Продолжительность операционного цикла	100,9169	106,0233	72,9519	78,7556	130,0932	97,75
Показатели структуры капитала						
Совокупные активы к собственному капиталу по балансовой стоимости	2,0992	1,8719	1,9561	3,5991	5,7458	3,050

Совокупный долг к собственному капиталу по балансовой стоимости	0,8520	0,6769	0,7697	1,6998	3,0214	1,4
Долгосрочный долг к собственному капиталу по балансовой стоимости	0,6009	0,5563	0,7109	1,2497	2,3837	1,1
Рентабельность по отдельным видам (%)						
Доходность собственного капитала, ROE	23,0500	23,3176	25,2800	10,2919	36,5430	23,70
Доходность инвестированного капитала, ROIC	24,5334	25,8011	25,81741	5,9927	3,6412	17,16
Доходность активов, ROA	10,6700	11,7981	13,1900	3,6282	7,8501	9,43

Здесь также можно отметить положительное влияние IPO на результаты деятельности компании. Но в 2013 году можно заметить изменение в финансовой политики компании. Они связаны с изменением стоимости нефти и экономическими санкциями. В частности была расширена практика привлечения авансовых платежей за будущие поставки нефти. Долговая составляющая возросла почти в 4 раза. Продолжительность финансового цикла в 2013-2014 годах имела отрицательное значение. Это говорит как об избытке финансовых ресурсов для финансирования деятельности компании, так и о сбоях в поставках по уже полученным авансам. Фактор отрицательный.

Общая платежеспособность компании явно уменьшилась. Доходность инвестированного капитала и активов снизилась, примерно в 8 и 1,4 раза соответственно.

Вывод:

IPO, может быть, высоко прибыльным мероприятием. Но это и высоко рискованная процедура.

Выход на IPO – не решение всех финансовых проблем, но хорошее подспорье.

Получив эмиссионный доход, компания должна удачно его реинвестировать.

Компания должна постоянно поддерживать уровень доходности акций на приемлемом уровне. Даже, иногда, завышая его для того, чтобы не потерять интерес со стороны акционеров. [7]. Это является залогом успеха, будущих процедур IPO.

Использованные источники:
1. Чимаров, А.Н. Влияние рисков на эффективность проведения IPO [Текст] / А.Н. Чимаров // «Российское предпринимательство» № 5-1 (183), Май 2011, стр. 129-135.
2. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.grandars.ru/student/fin-m/metody-snizheniya-riskov.html
3. Б.Б.Рубцов. А.В. Напольнов. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития [Электронный документ] – Режим доступа: http://info.e-c-m.ru/magazine/68/eau_68_113.htm
4. История IPO российских компаний на зарубежных фондовых рынках [Электронный документ] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/047/813/1219/15-19.pdf
5. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://info.vedomosti.ru/special/15-biggest-ipo/
6. Сайт компании «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.rosneft.ru/docs/report/2014/governance/dividend.html

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

БИРЖИ ПРЕДСКАЗАНИЙ-НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗА

Аннотация

Экономисты «классического» толка относятся к предикативным рынкам неодобрительно. Вместе с тем Google, Siemens, Intel, Qualcomm, General Electric, Arcelor Mittal не скрывают то, что они используют подобные рынки. Как средство получения преимуществ перед конкурентами. В России эта методика прогнозирования не развита.

Ключевые слова: биржа, игра, коллективный разум, предсказание, предикативный рынок, спекулятивный рынок, риск.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

PREDICATIVE MARKETS - THE FINANCIAL FORECASTING TOOL

Abstract

Economists 'classical' are predicative markets disapproval. However, Google, Siemens, Intel, Qualcomm, General Electric, Arcelor Mittal does not hide the fact that they are using such markets. As a means of obtaining competitive advantage. In Russia, this technique is not developed forecasting.

Keywords: exchange game. collective mind. prediction, predictive market, the speculative market risk.

Одной из технологий получения качественных прогнозов является методология, использующая предикативные рынки, которые являются разновидностью спекулятивных рынков.

Целью таких рынков является формирование прогнозов.

Активами выступают определенные события или параметры, связанные с денежной стоимостью. Например, цена на зерно или достижение запланированных продаж. То есть, «рынки предсказаний» по структуре напоминают букмекерские или тотализатор [1].

При этом участники такой биржи могут не иметь отношения к происходящим финансовым и политическим событиям..

Чем рынки предсказаний полезны для менеджеров?

Прежде всего, тем, что зачастую играют на них люди, обладающие иногда большей информацией о потенциале, проблемах и процессах компании, чем высшее руководство и менеджеры этой компании.

Речь идет о персонале фирм или аффилированных с фирмой компаний.

Руководство самих компаний не может использовать этот ресурс. По причине:

административных барьеров;

внутренней конкуренции специалистов;

боязни не совпасть с мнением начальства и др.

В результате множество ценных идей и мнений остаются невысказанными.

Рынки предсказаний решают эту непростую проблему.

В Интернете для публичного доступа открыто много таких рынков. В основном за рубежных. Вот несколько примеров.

Рынок IEM (Iowa Electronic Market), запущен Айовским университетом в 1988 году. Это один из первых предикативных рынков. Цель - прогноз результатов президентских выборов. На протяжении 20 лет прогноза выборов, начиная с 1988 года, оценки этого рынка на основе 964 опросов в сети имел успех примерно равный 74% точности. Специалисты говорят, что вероятность точного предсказания становится максимально высокой, когда прогнозы связаны с событиями, срок наступления которых превышает 100 дней.

Hollywood Stock Exchange, представлен в формате виртуальной рыночной игры. Запущен, в 1996 году. Сегодня уже является отделением Cantor Fitzgerald LP. В 2006 году данный рынок верно предсказал 32-х из 39-ти номинантов на «Оскар», а также 7-х из 8-ми победителей основных наград.

HedgeStreet, биржа, в формате рынка, регулируемого Комиссией по фьючерсной торговле товарами. В 2004 году HedgeStreet была переименована в NADEX (North American Derivatives Exchange). Это спекулятивная площадка для торговли деривативами. Биржа является полностью

электронной. Все финансовые операции на ней проводятся в режиме онлайн. Технически Nadex, согласно правилам США, это место обмена договоров (биржа) и организация по обмену деривативами (клиринговый дом). Последние годы Nadex является брокером бинарных опционов, ведущих свою деятельность на территории США.

Intrade.com. Сайт был закрыт Комиссией по фьючерсной биржевой торговле.

Основание – деятельность рынка незаконна, так как связана с азартными играми. В настоящее время Intrade работает над новой версией своего рынка, исключающей «живые деньги» как средство стимулирования.

Несмотря на множество позитивных мнений и фактов свидетельствующих о полезности прогнозной результативности предикативных рынков имеют место и существенные критические отзывы.

Так, Чарльз Мански, доктор Северо-Западного университета (шт. Иллинойс) доказывает, что прогнозы, полученные на «рынках предсказаний» не всегда оказываются близки к оценке участников данного рынка. Исключением являются ситуации, когда общая вероятность равна единице или нулю.[2]

Стивен Гьерстан из Университета Пердью считает, что очень часто цены на «рынках предсказаний» близки к их оценке, которую дают непосредственно участники рынка, учитывая тот факт, что это ситуация равного распределения мнений. [3]

По мнению автора, ошибки прогнозирования, допускаемые предикативными рынками, являются следствием недостаточного совершенства технологии работы в таком формате. Например, недостаточный учет культурных факторов, ментальных характеристик участников рынка, позволяющих оценить их склонность к риску и т.п. Поэтому, игнорировать эту технологию в российской практике финансового прогнозирования нельзя.

Более широко тематика статьи раскрыта в монографии автора [4].

Использованные источники:

1. Берг Дж., Риц Т., Электронный рынок Университета Айовы: Уроки и ответы, 2005. - 201стр.
2. Мански Ч. , Анализ прогнозов на рынках предсказаний, 2005. – 7стр.
3. Хаббард Д.У. , Как измерить все, что угодно. Оценка стоимости нематериального в бизнесе, - Олимп-Бизнес, 2010. – 298 стр.
4. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка): Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет— М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

О ВЛИЯНИИ КУЛЬТУРЫ НА КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ ЗАПАДА И ВОСТОКА

Аннотация

Современная экономика в системном кризисе. Одна из причин – не учёт культурно-исторических традиций титульных наций. В России доминирует западная (англосаксонская) модель экономики. Но соответствует ли она культуре россиян? Не является ли западная модель экономическим тормозом развития страны?

Ключевые слова: инвесторы, финансы, общество потребления, процент, методология, экономические модели, шариат.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

WESTERN AND EASTERN FINANCIAL MODELS. CULTURAL FACTORS

Annotation

The modern economy in a systemic crisis. One of the reasons - no account of the cultural and historical traditions of the titular nations. In Russia, the dominant Western (Anglo-Saxon) model of the economy. But whether it corresponds to the culture of the Russians? Is the Western model of economic brake?

Keywords: investors, finance, consumerism, percentage, methodology, economic models, the Sharia.

Мотиватором внедрения принципов западной экономики являются США. 20-й век прошел под их доминированием. Но критические голоса звучат всё чаще. Наибольший провал западная модель терпит в России.

Ниже приведены характерные аксиомы западной методологии.

Цели или допущения	Теория или математическая модель
Все субъекты рынка действуют рационально, стремясь максимизировать ожидаемую выгоду	Теория рационального выбора от Адама Смита [1] и др.
Совершенная конкуренция - технологическое множество фирм, все товары доступны, потребители не насыщаемы-	Модели равновесия, неоклассическая модель роста.
Борьба за наиболее выгодные условия бизнеса [2,3]	Закон конкуренции - основной закон рынка (Адам Смит).
«Средний» инвестор не любит рисковать,	Концепция компромисса между риском и

	доходностью Фрэнка Найта.
Фирмы нацелены на максимизацию прибыли и полезности фирмы для собственников,	Концепция приоритета экономических интересов собственников.

Исследуя цели и обеспечивающие их реализацию модели нетрудно убедиться, что конечным итогом следования им может быть только разрушение и самоликвидация. Это нормальный итог конкуренции.

Другим неотъемлемым элементом западной модели является налоговая система, в которой базой налогообложения является добавленная стоимость. Также важна интеграция благотворительной деятельности англосаксов в систему налоговых преференций.

Альтернативой западной модели является экономика Востока. Здесь наиболее представительна модель Исламской экономики. Финансовая устойчивость этой модели вызывает неподдельный интерес. Поскольку проблема устойчивого развития актуальна в России, то в ряде регионов страны ведется целенаправленная работа по развитию исламского банкинга и финансового менеджмента. Проводятся международные конференции в рамках Международного Саммита экономического сотрудничества России и стран Организации исламского сотрудничества (ОИС). В мае 2016 года состоялся уже 8-й KAZANSUMMIT-2016.

Приверженцы западной модели могут посчитать нелепой формулировку: *«Шариат – это основа финансового менеджмента»,* которую высказал преподаватель **Chartered Institute of Management Accountants** in Islamic Finance Джон Вилсдон.

Исламские финансисты полагают, что базовый финансовый принцип таков - человек получающий доход, должен принимать участие в трудовом процессе и (или) рисковать своим имуществом, а зарабатывать деньги на деньгах недопустимо [4].

Русский бизнес имел подобные традиции В Уголовном Уложении Российской Империи (1903) ростовщичество считалось преступлением. Вместе с тем отметим, что со времен Петра Великого ростовщичество было весьма популярно среди российского дворянства. В народе ходила поговорка - "Родом дворянин, а делами жидовин" Такая же «двойственность» присуща и современной России. К сожалению, многовековые традиции русского бизнеса были аннигилированы экономикой советской эпохи, на смену которой в конце 20 века пришла не имеющая в России ментальных корней западная экономическая наука.

Методологию китайского бизнеса можно обозначить как понятие «здесь и теперь». Это значит, что китайское экономическое будущее твердо стоит на трезвой оценке настоящего экономического окружения. Китайский бизнес имеет иные подходы к оценке рисков, чем исламский и особенно американский, который в большей степени сфокусирован на конкретном

субъекте экономики.

Российская ментальность адекватно воспринимает китайский подход. «Цели задаются внешней средой, а люди их лишь формулируют» - Барнгольц С.Б., М.В. Мельник [5].

По нашему мнению, очевидно, что целью исламского, китайского или русского финансового менеджмента не может быть «максимизация благосостояния собственников». Это различие усугубляется, как мы увидим далее, при рассмотрении традиций обеспечения экономической безопасности, налогообложения и благотворительности.

Иудеи. Отношение к проценту.

Ветхий Завет негативно относится к проценту. Ссуда под процент в среде иудеев не приемлема. Но Талмуд, не запрещает иудеям ссужать под процент иноверцам. К этому понудили и жизненные обстоятельства.

Экономической безопасность исламской экономики базируется на:

запрете: процентных сделок, сделок с условиями неопределенности и финансирования определенных секторов экономики (игорный бизнес, производство алкогольной продукции и свинины);

обязательности разделения риска получения прибыли или убытков между банком и клиентом по совершаемым сделкам;

проведение финансовых сделок на основе реальных активов.

Эта система практически сводит на «нет» риск банкротства, но не исключает его. Есть примеры банкротства банков, связанные со страхованием депозитов.

Базовые технологии предоставления исламского финансового продукта таковы:

партнёрство или «разделение прибыли или убытков;

участие в сделках или наличие «долга по сделке;

оплата комиссий (тарифов).

Есть и иные технологии исламских банков по предоставлению своих денег компаниям. Например, кредиты с плавающей процентной ставкой.

Принципиальным отличием западного банковского кредитования от исламского является тот факт, что исламский банк частично (сделки партнерства) или полностью (остальные типы сделок) берет на себя ответственность за полученные убытки. При лизинговых операциях физические риски потери актива также несет банк. Это существенно влияет на подходы к оценке уровня экономических рисков, вероятности банкротства фирм.

Сейчас в Китае и России и принята западная система кредитования. А в России западная модель является всеобъемлющей. Банковские системы зависимы от институтов Мировой банковской системы управляемой США, которая, как показывает практика, уже недостаточно устойчива. Не случайно Россия и Китай ищут выход в создании альтернативных банковских институтов и экономических моделей.

Несоответствие, экономических технологий, культурным традициям наций, существенно препятствует экономическому росту государств. Более широко данный вопрос освящен в монографии автора настоящей статьи [6].

Использованные источники:

1. Смит, А., Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Эксмо, 2007. - (Серия: Антология экономической мысли) - 960 с.
2. Рубин, Ю. Б., Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3(21). С. 38-67.
3. Коваленко, А.И., О конкуренции теорий конкуренций // Современная конкуренция. 2010. № 6(24). С. 107-116.
4. Иванов, В. В., Модели национальных кредитно-финансовых институтов // Иванов В. В., Канаев А. В., Соколов Б. И., Топровер И. В.//. Теории кредита. СПб., 2007. с. 332.
5. Барнгольц С.Б., М.В. Мельник, Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика , 2008. – 240 с.
6. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка) [Электронный ресурс]: Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет. — Электронные текстовые данные (1 файл: 2,5 Мб). — М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf.

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МОДЕЛИ ЗАПАДНОЙ И ВОСТОЧНОЙ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ. ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ

Аннотация

Результативность экономики зависит от того как реализуется политика формирования доходов и распределения расходов государства. Настоящая статья освящает данный процесс со стороны социальных групп имеющих различные ценностные установки, вытекающие их культурных традиций населения.

Ключевые слова: западная модель, благотворительность, исламская модель, краудфарфинг, налоговая система, нефиатные деньги.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

CULTURAL FACTORS IN WESTERN AND EASTERN TAXATION AND FINANCE SYSTEMS

Annotation

The effectiveness of the economy depends on how the policy is implemented income generation and distribution of government spending. This article consecrates this process on the part of social groups with different value orientations arising populations of their cultural traditions.

Keywords: the Western model, the charity, the Islamic model kraudfarfing, the tax system, nefiatnye money.

Налоговая система в России, ориентирована на поступления, собираемые с дохода. Это Западная модель. В ней наибольшую долю в структуре налогов имеют налоги на добавленную стоимость, прибыль и доходы физических лиц. Налоговые денежные потоки разделены по уровням бюджетной системы. Но, во всех случаях, бюджетные деньги проходят через единый финансовый механизм. Все элементы этого механизма взаимосвязаны.

Данный аспект Западной модели можно отнести к положительной ее характеристике, но:

- сосредоточение финансовых ресурсов в руках государства, является одним из факторов обусловливающим коррупцию;

- западная модель налоговой системы имеет системные, а значит неустранимые недостатки, которые вытекают из содержания принципов рациональности налоговой системы.

На основе этих принципов сложились две основные концепции налогообложения [1],[2]. Они имеют следующие недостатки.

Нельзя точно определить личную выгоду конкретного плательщика налогов от расходов государства на национальную оборону, бесплатную медицину, просвещение и т.п. Согласно данной логике, необходимо облагать налогом малоимущих, безработных для финансирования выплаты им же пособий. Это само по себе лишено смысла.

Организации и граждане должны платить налоги в прямой зависимости от размера полученного дохода. На практике возникают заметные проблемы, т.к. нет строго научного подхода к измерению возможности того или иного лица осуществить такие платежи.

Добиться так называемого «рационального» состояния в англосаксонской модели налогообложения нельзя.

Экономических задач такая практика не решает, т.к. общая налоговая нагрузка на экономику в этом случае не изменяется. Решаются лишь

политические и административные задачи, задачи управления бизнесом со стороны конкретных чиновников. Бизнесу и населению в основном отводиться роль статистов.

Усложняют Западную модель налогообложения электронные деньги и краудфарфинг.

В исламских государствах мобилизация доходов ориентирована на культурные традиции населения.

В Восточной системе налогообложения уделяется особое внимание налогам на имущество, а не на доходы. Объектом налогообложения является не прибыль, а капитал»[3].

В исламской экономике существенно то, что любой объект, который считается необходимым для общества, является общественной собственностью. Необходимым он считается, если при его отсутствии люди вынуждены будут повсюду его искать, т.е. это ресурсы, которые трудно лично найти и трудно использовать.[4]."Мусульмане являются совладельцами в трех вещах: в воде, огне и пастбищах" [5].

Благотворительность

В Западной экономике благотворительность тесно связана с налогообложением. Благотворители получают налоговые преференции [6].

В России такого рода «благотворительность» также набирает обороты. Однако население видит в большинстве актов благотворительности лишь ловкий PR-ход для достижения неких корыстных целей.

Иные стимулы к благотворительности существовали в Царской России. Их истоки шли к религиозным убеждениям меценатов, основу которых составляли промышленники и купцы старообрядцы. Они чувствовали себя ответственными за свою страну и вкладывали свои деньги в отстающие и развивающиеся отрасли промышленности, науку и искусство. Среди промышленников и торговцев иностранного происхождения меценатов практически не было. Отличительной чертой русского мецената была его приверженность к личному и непосредственному участию в благотворительности.

В Восточной модели благотворительность ассоциируется с понятием «вакф».

Вакф имеет две особенности:

Бессрочность - означает, что собственность, отданная как вакф, остаётся вакфом навсегда.

Постоянство в соглашении основателя вакфа – означает, что вакф и доходы от вакфа должны использоваться исключительно для целей, предусмотренных его основателем.

В отличие от Западной практики стимулирования благотворительности через налоговые преференции, Восточная модель благотворительности запрещает вакф в пользу богатых, т.е. получение ими преференций при осуществлении акта благотворительности.

Подробнее о влиянии культурных факторов изложено в монографии автора настоящей статьи [6].

Использованные источники:

1. Дадашев, А.З., Мешкова Д.А., Топчи, Ю.А., Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебное пособие/ Юнити-Дана/ 2013 г. С.175.
2. Налоги и налогообложение/ Поляк Г.Б. - Отв. ред./ 2-е изд., пер. и доп. /Учебник и практикум для СПО/ М.; Издательство Юрайт, 2015 С.474.
3. Ледакова, Ю., Казарян, А., Непомнящий, А., Благотворительность: налоговые и правовые аспекты, Журнал "Право и безопасность", Номер - 4 (37), Декабрь 2010.
4. Беккин, Р.И., Исламские налоги в системе налогообложения мусульманских стран// Налоговая политика и практика//№ 6/2007, С. 65-69.
5. Рябушинский, В.П., Старообрядчество и русское религиозное чувство// М. – Иерусалим/1994.-С.101.
6. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка) [Электронный ресурс]: Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет. — Электронные текстовые данные (1 файл: 2,5 Мб). — М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf.

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ КРИТЕРИЕВ. ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ

Аннотация

В современной экономике все более актуальны исследования учитывающие особенности психологии социальных групп. Настоящая статья посвящена основным финансовым понятиям и критериям оценок. Автор считает, что культурные факторы необходимо учитывать во многих аспектах экономической и финансовой деятельности и выдвигает соответствующие предложения.

Ключевые слова: амортизация, блага, богатство, доход, капитал, прибыль, собственность, стоимость.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

THE INFLUENCE OF CULTURE ON THE CHOICE OF SOLUTIONS AND EVALUATION OF TARGETED FINANCIAL CRITERIA

Annotation

In today's economy more and more relevant research into account peculiarities of the psychology of social groups. This article focuses on the basic financial concepts and criteria of evaluation. The author believes that cultural factors need to be considered in many aspects of economic and financial activity and put forward relevant proposals.

Keywords: depreciation, benefits, wealth, income, capital gains, property, value.

Для оценки эффективности какой-либо работы нужно знать для чего она делалась. В этой связи предлагается исследовать вопрос о целях; измерителях и измерениях, включая практическое применение методик нормального и логнормального распределения, в свете натуралистического подхода в принятии решений.

Принятая в России Западная модель экономики в качестве основного критерия эффективности финансовой деятельности фирм рассматривает рост благосостояния его собственников. Это теории максимизации стоимости. Её автор **Герберт Саймон**. Его подход основан на идее достижения экономического и социального процветания через частную собственность, по мере роста которой растет и благосостояние.

Практика показала, что основная идея теории – это удачный ход компаний, позволяющий привлекать финансовые ресурсы инвесторов принявших на веру названный постулат и использовать их в своих целях.

Также известно, что максимизация стоимости не обязательно приводит к максимизации богатства акционеров. Стоимость можно максимизировать в ущерб богатству. Например, компания может просто воздерживаться от выплаты денежных потоков, с тем, чтобы поддерживать ожидания высоких будущих выплат. Или путём манипулирования фундаментальными показателями и ожиданиями инвесторов.

Есть и не финансовые критерии. Например, Система сбалансированных показателей. Но все они ориентированы на максимизацию стоимости в понятиях ценностей западной цивилизации.

Культура России иная. Иной должна быть и формула цели бизнеса.

Например, понятие «богатство». В Восточной модели и Православие, и Ислам считают, что быть богатым означает иметь много от Бога. А Бог дает не только материальные блага. Богатство приобретается в ходе общения,

которое является движением духа и мысли человека. «Не имей 100 рублей, а имей 100 друзей» - учит русская пословица. России не в меньшей степени, чем деньги, бизнес двигают неформальные отношения.

Лишь симбиоз имеющихся у предпринимателя материальных благ (активов) с духовными благами, которые дают ему имидж честного, надежного и успешного предпринимателя позволяет развивать бизнеса.

Что понимают под духовными благами? Это идеи, это состояние спокойной уверенности и достаточности воли совершить задуманное и многое другое.

Духовные блага являются приоритетными в бизнесе. Без идеи и воли эту идею реализовать задуманное осуществить невозможно. Без идей и воли невозможно познавать окружающий Мир, его Природу, создавать новые продукты и технологии, улучшить качество жизнь.

Но как классифицировать и измерить величину таких благ? Например, как измерить степень доверия к предприятию?

По нашему мнению подтверждением того, что фирме доверяют, является следующее: дают в долг; приобретают её акции и облигации; заключают контракты и т.п.

О потенциале идей, способных качественно изменить бизнес можно косвенно судить, оценивая нематериальные активы и самостоятельные научно-исследовательские разработки.

Для того, чтобы иметь возможность оценить стремление и возможности организации воплотить свои коммерческие идеи на основе имеющихся материальных ресурсов отчетность предприятий целесообразно расширить. По иному, взглянуть на ставшие классическими понятиями «оборотные активы», «внеоборотные активы», «амортизация». С новым содержанием этих понятий можно ознакомиться в статье «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства» опубликованной автором в журналах «Проблемы современной экономики» [1] и «Общество и экономика» [2].

Исходя, из анализа понятия «богатства» применительно к ментальности российского населения, например склонности к риску, цель бизнеса, в том числе и финансового менеджмента, может быть следующей: Сохранение и преумножение богатства организации, при условии обеспечения экономической безопасности собственников и работников организации, а также гармоничных отношений с окружающей экономической средой.

Для расчета количественных значений показателя «богатство» в денежных измерителях можно использовать, например, такие формулы:

Богатство реальное = собственный капитал + доверенные средства (заемный капитал + инвестиции)

Богатство потенциальное = Богатство реальное + Стоимость заключенных контрактов.

Чем больше теме доверяют, чем больше у тебя друзей, тем большим

объёмом финансовых ресурсов ты оперируешь, тем больше шансов увеличить собственный капитал.

В основе расчета показателя «Богатство» должны быть рыночные цены элементов этого богатства, т.к. их величина определена полезностью вещи.

Расширенную номенклатуру статей балансовой отчетности целесообразно использовать для расчета показателей характеризующих финансовую устойчивость организации, имея в виду, например, величину доли контрактов с государственными компаниями и долю постоянной клиентуры.

Возможны и качественные показатели «богатства», дополняющие его. Например: прирост величины нематериальных активов, созданных сотрудниками организации; коэффициент обновления нематериальных активов; доля собственных разработок нематериальных активов на 1 сотрудника и т.п. Или, доля расходов на благотворительность в общем объеме «социальных обязательств» организации, осуществленных сверх этого объёма. «Рука, дающая, не оскудеет!».

Исходя из приоритета общественных интересов над частными, считаем, что национальная модель баланса должна отражать роль организации в обеспечении потребностей общества, т.е. с раздела содержащего характеристики выполнения предприятием социальных обязательств (замена налогов) и умение его менеджеров взаимодействовать с внешней экономической средой.

Более широко культурные аспекты, касающиеся тематики статьи, раскрыты автором в его монографии [3].

Использованные источники:

1. Солодов А.К. «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства», Общество и экономика» , 2007 №2-3 С. 129-137.

2. Солодов А. К. «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства», Проблемы современной экономики. 2007. № 2-3. С. 131.

3. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка) [Электронный ресурс]: Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет. — Электронные текстовые данные (1 файл: 2,5 Мб). — М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf.

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

О ТОЧНОСТИ РАСЧЕТОВ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Аннотация

Российский финансовый менеджмент мало обращает внимание на тот факт, что ещё в работах 1990 года лауреат Нобелевской премии по экономике 2015 года Ангус Дитон доказал, что господствующая теория потребления не может объяснить фактические отношения, если учитывать только усредненные доход и потребление. О современных подходах к измерению экономических показателей рассказывает настоящая статья.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, генеральный индикатор прогресса, измерение, экономическая добавленная стоимость.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

ON THE SOCIO-CULTURAL FACTORS AND THE DEGREE OF OBJECTIVITY OF THE ECONOMIC AND FINANCIAL CALCULATIONS OF MODERN FINANCIAL AND STATISTICAL MODELS

Annotation

The Russian financial management practice few people pay attention to the fact that even in the works of 1990 Nobel Prize in Economics in 2015 Angus Deaton proved that mainstream consumer theory can not explain the actual relationship, considering only the average income and consumption. About contemporary approaches to the measurement of economic performance tells this article.

Keywords: gross domestic product, the general progress indicator, measuring the average return on investment, economic value added.

Целью статьи является оценка адекватности современных методов измерений экономических критериев интересам бизнеса.

В экономике наиболее известным является показатель ВВП (валовой внутренний продукт). Как измеритель роста экономики он несколько десятилетий является № 1. Поиск более точных показателей, к которым относят стоимость человеческой жизни [1], генеральный индикатор прогресса или GPI [2], не смог поколебать его популярности.

На уровне финансов организаций основным критерием роста экономики считается экономическая добавленная стоимость (EVA).

ВВП и EVA являются стоимостными показателями, измеряемыми в

денежных единицах. Базовым является EVA.

В последние годы неоднократно ставился вопрос о том, что эти критерии не отражают действительных экономических изменений, так как включают в себя стоимость бесполезных работ и потраченных ресурсов. Например, следование рекомендациям Базельского соглашения об увеличении банковского капитала и банковских резервов, приводит к увеличению процентных ставок по кредитам и соответственно увеличивает цены товаров и услуг. Это увеличивает как EVA, так и, в итоге, ВВП.

Многие авторитетные экономисты, включая Саймона Кузнеца [3], автора показателя, предупреждали, что применение ВВП в качестве индикатора общего благосостояния может приводить к опасным заблуждениям. ВВП не является однозначным критерием экономического роста. Несмотря на это ВВП до сих является основным показателем экономического развития стран.

Не меньшее количество критических мнений имеет Генеральный индикатор прогресса (GPI) или стоимость человеческого капитала.

Причины те же. Включение в расчеты бесполезных работ и т.п.

По сути полноценная и объективная оценка экономического роста, наряду со стоимостными показателями, по возможности «очищенных» от бесполезной составляющей», требует использовать натуральные критерии.

Не менее важным фактором, чем содержание критерия, является технология измерений. В частности, использование в оценках средних значений критериев.

Не искушенные экономисты и финансисты часто забывают, что средние исторические показатели применимы лишь в той степени, в которой они отражают сегодняшние условия. Наглядный пример ошибочной экстраполяции в инвестировании – слепое применение средних исторических показателей цены/прибыли для оценки сегодняшнего рынка или отдельных акций или ставок дисконтирования при использовании кумулятивного метода расчета. На средние ретроспективные оценки этих критериев влияет процесс выбытия и слияния. Поэтому, инвесторы при оценке сегодняшнего рынка не должны полагаться на прошлые данные.

Существенное значение для измерений играет достоверность используемой информации. Здесь в России есть существенные проблемы.

Другой важный аспект применения в экономике статистических методологий касается объема выборки и критериев.

Известно, что число элементов в выборке из множества элементов, в отношении которого осуществляются статистические расчеты, должно быть не менее 30 - 35. Это значит, что множество современных экономических исследований, анализирующих тенденции развития экономики, должно быть подвергнуто сомнению. Поскольку, обычно, ретроспективный горизонт исследования не превышает 3 лет. Следовательно, требуемое количество элементов в выборку можно получить только, если компания формирует

ежемесячную бухгалтерскую отчетность. И то на минимальном уровне. По существу же, выводы многих научных публикаций сделаны на основании трендов построенных по «трем точкам» – данным годовых отчетов организаций, как правило, за последние 3 года. Это сводит их научную ценность к нулю.

Проблемой является всё растущее количество используемых в экономических расчетах показателей. Только «Блумберг», для характеристики финансовой устойчивости компаний, использует 126 критерия. Исследование, проведенное д.э.н., профессором Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Федоровой Е.А. показало, что действительно значимыми и достаточными являются только 2 показателя - быстрая ликвидность и структура капитала [4].

Не меньшей проблемой является доверие к финансовой отчетности компаний, в том числе к отчетности, достоверность которой подтверждена положительным аудиторским заключением [5].

Более того, знакомство с реальным бизнесом формирует уверенность в том, что бизнес живет в мире, где отсутствуют причинно-следственные связи, на которых построены практически все экономико-математические модели.

Так, Сара Сарасвати, показала [6], что большинство предпринимателей считают, что по поводу прогнозирования беспокоиться не стоит. 60% руководителей Inc. 500 перед запуском своих компаний не занимались планированием и прогнозированием, предпочитая тестирование. Российская практика подтверждает подобный факт. Более того, такая точка зрения начинает проникать в крупные организации.

Процесс измерения сегодня ещё больше усложняется игрой в ожидание прибыли. Стремясь воплотить эти ожидания в жизнь, руководители фирм поощряют аналитиков завышать свои ожидания.

Более широко культурные аспекты, касающиеся тематики статьи, раскрыты автором в его монографии [7].

Использованные источники:

1. Куклин А. А., Шипицына С. Е., Нифантова Р. В. «Экономическая оценка жизни человека» — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012.
2. Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP (англ.). The World Bank (1 July 2015).
3. Филатов И. В. Теоретическое наследие С. Кузнеца и проблемы модернизации постсоциалистических стран // Социально-экономическая трансформация в России. - М., 2002. - С. 80.
4. Fedorova E., Gilenko E., Dovzenko S. Bankruptcy prediction for Russian companies: Appication of combined classifiers/Expert Systems with Applications No. 40 (2013) P. 7285-7293/jornal homepage: www. elsevier. com/locate/eswa
5. Солодов А.К., Существенность в аудите: взгляд финансового менеджера, Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 6. С. 34-40.
6. Стюарт Рид, Сара Сарасвати, Ник Дью, Роберт Уилтбэнк, Энн-Валери

Олссон. «Как? Пошаговое руководство по созданию бизнеса». Переводчик: Николай Мезин, Издательство: Альпина Паблишер ID 20266816 ISBN 978-5-9614-4356-1; 2013 г. 246 стр.
7. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка): Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет— М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ОБ АДЕКВАТНОСТИ КЛАССИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИИ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Классические» концепции, в основе которых лежат нормальное распределение вероятностей К. Гаусса, закон риска и доходности предложенный Френком Найтом, постулат максимизации благ собственников, вызывают всё большее сомнение. Причина – осознание значимости культурных факторов в процессе принятия решений.

Ключевые слова: адаптивная система, математическое ожидание, натуралистическое принятие решений, самоорганизующаяся критичность, фрактальная система.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

THE RELEVANCE OF THE CLASSICAL CONCEPT OF FINANCIAL DECISION-MAKING

Annotation

Classic "concept, which are based on a normal distribution of probabilities Gauss, risk and profitability of the law proposed by Knight Frank, owners of the postulate of maximization of benefits, cause more and more questioned. The reason - the importance of awareness in decision-making cultural factors.

Keywords: adaptive, expectation, naturalistic decision making, self-organized criticality, fractal system.

Современная практика показывает, что экономические институты ведут себя не так, как это следует из «классических» теорий принятия решений и оценки рисков. Такими принято считать концепции: Б. Паскаля о «ожидаемой ценности» («математическом ожидании»), Д. Бернулли о

измерении риска, К. Гаусса о нормальном распределения вероятностей, Ф. Найта о зависимости риска и доходности, Г. Марковица об оптимальном портфеле.

Появились, достаточно давно, новые направления знаний о механизме принятия решений. Например, натуралистический подход.

Большинство финансовых моделей предполагает, что изменения цены подчиняется нормальному распределению Гаусса. Например, модели: оценки стоимости капитальных активов (CAPM), ценообразования опционов Блека-Шоулза, постоянного роста дивидендов Гордона, случайных блужданий, VaR и многие другие.

Но изменение цены акций не подчиняется только нормальному или логнормальному распределению. Это значит, что стандартное отклонение может быть недостоверным показателем риска [1].

Опыт показывает, что на практике, в сравнении с «предсказаниями» нормального распределения [2]: небольшие изменения цены встречаются чаще; изменения средней величины происходят реже; хвосты распределения в реальности толще.

Факты скорее говорят, что для рынка актуальнее модель «много малых и немного крупных событий». Это признак сложных систем в состоянии «самоорганизующейся критичности». Такой системой является фондовый рынок. Он обладает свойством критичности.

Самоорганизующаяся критичность характерна не только для цены активов, но и для самых разных систем и ситуаций.

Особенность взаимодействия с такими системами, подметил Уоррен Баффетт. В 2001 году в письме акционерам Berkshire Hathaway Баффетт утверждал - в 2001 году компания предполагала высокую вероятность терактов, но не соизмеряла с ним страховые премии, так как сконцентрировала внимание на прошлом опыте, а не на оценке подверженности риску.

К сказанному, необходимо добавить, что в реальности цены акций в той или иной степени зависимы друг от друга. Это противоречит классической теории. Но анализ рыночных спадов, который привел Дидье Сорнет в книге «Причины краха финансовых рынков» убеждает, что это именно так [3].

Вывод – сфера применения расчетов базирующихся на нормальном распределении Гаусса или логнормальном распределении ограничена.

Оценщикам, использующим классические методологии оценки стоимости продуктов, следует знать, что укороченные жизненные циклы продуктов и процессов подрывают полезность традиционных коэффициентов (особенно коэффициента цены к прибыли на акцию). Потому что изменилась основа для сравнения. Поскольку периоды стабильной сверх доходности сокращаются. В моделях дисконтированных денежных потоков, при оценке термальной стоимости, не следует основываться на предположениях о непрерывном росте в течение и по истечении заданного периода

прогнозирования, т.е. на предположении о создании долгосрочной стоимости. В мире, где периоды конкурентного преимущества становятся всё короче, такое предположение стало неуместным. Откуда нам это известно – по показателям оборачиваемости портфелей [4].

Модель Д. Бернули до сих пор является базовой во многих экономических теориях [5]. Но в 1950-х годах экономист Хёрб Саймон высказал мнение, что требования к информации в этой теории превосходят познавательные способности людей. То есть человеческая рациональность ограничена. Люди принимают решения не из расчета оптимальных исходов. Большинству людей не нужен максимум.

Учет нерациональности большинства людей привел к появлению нового подхода к принятию решений, натуралистического или естественно-событийного [6]. Для этого метода характерно [7]:

широкое использование воображения и ментального моделирования для оценки ситуации и возможных альтернатив;

быстрое распознавание проблем на основе сопоставления паттернов (моделей), связывание известной им модели с конкретной ситуацией;

умение мыслить по аналогии, т.е. способность видеть сходство между ситуациями.

Главная особенность натуралистического подхода, в том, что люди, его применяющие, в очень малой степени задействуют сознание, а учет обстоятельств важнее качественных признаков и принятого плана [8].

Дело в том, экономические системы - это сложные адаптивные конструкции, обладающие свойствами фрактальности. Алгоритм Модель принятия решений в этом случае принципиально отлична от классической модели Бернулли

Еще более ранним «сигналом» неблагополучия модели Бернулли был известный Санкт-Петербургский парадокс, который иллюстрировал расхождение математического ожидания выигрыша с его «здравой» оценкой людьми. Оказалось, что игроков имеющих значительно различающиеся по объему ресурсы верхний предел цены для входа в игру одинаковый.

Отрицали метод максимизации математического ожидания, как правильный метод расчетов, и даже саму его полезность для таких случаев, многие авторы, включая Жана ле Рон д'Аламбера и Джона Мэйнарда Кейнса.

Полезность выигрыша не определяется только его максимально возможными значениями. Значит, стандартная финансовая теория не может дать ответ на вопрос: как войти в событие, имеющее низкую вероятность проявления и высокую степень воздействия или как его избежать? А это главный вопрос инвестора.

По мнению автора, изложенное, свидетельствует о уверенном дрейфе теории принятия решений от определенного и вероятного к возможному и ирреальному, а главное от конкурентных рыночных экономических систем к сложным.

Более широко тематика статьи раскрыта автором в его монографии [9].

Использованные источники:

1. Alfred Rappoport & Michael J. Mauboussin, Expectations Investing: Reading Stock Prices for Better Returns (Boston, Mass.: Harvard Bustness School Press, 2001), 26,27,36-38.
2.Gloria Mundi, “Introduction to VaR”, http://www. gloriamundi.org/introduction.asp.
3. Didier Sornette, Why Stock Markets Crash: Critical Events in Complex Financial Systems (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2003. Http: www.ess.ucla.edu./faculty/sorette/
4. Edgar E.Peters, Fractal Market Analysis (New York: John Wiley & Song, 1994), 21-27.
5. Machael T. Kaufman, Soros: The Life and Times of a Messianic Billionaire (New York: Knopf, 2002), 14156. Per Bak, How Nature Works (New York: Springer-Verlag, 1996)
6. Peter L. Bernstein, Agains the Godg: Remarkable Story of Risk (New York: John Wiley & Sons? 1996) 99-100 d В русском переводе Питер Берстайин. Против богов: Укрошение риска. М.: Олимп-Бизнес, 2008.
7. Robert A. Olsen, Professional Investor as Naturalistic Decision Makers : Evidens & Market Implications:”, The Journal of Psycholgy & Financial Market 3, № 3 (2002): 161-167).
8. Tomas A. Stewart, How to Think With Your Gut”, Business 2.0, November 1, 2002, http: money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive
9. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка): Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет— М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

КАКОВ ЭКСПЕРТ – ТАКОВ И ФИНАНСОВЫЙ ПРОГНОЗ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ ИЛИ КОЛЛЕКТИВ?

Аннотация

Статья посвящена подбору «правильного» состава финансовых консультантов. Показана связь между результатами прогнозирования и факторы, которые эти результаты обусловили.

Ключевые слова: разум, нейрон, процесс, прогноз, теорема де Кондорсе, теория перспективы.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

FINANCIAL PROJECTIONS AND THEIR CONNECTION WITH THE EXPERT STAFF

Annotation

The article is devoted to the selection of the "right" structure of financial consultants. The relationship between the results of the prediction and the factors that led to these results.

Keywords: mind, neuron, process prediction theorem de Condorcet, the theory of perspective.

В 1785 году маркиз де Кондорсе сформулировал теорему, практическое применение которой стало возможным лишь в эпоху интернета. По сути, он обосновал причину более точного прогнозирования «коллективом», в сравнении с отдельно взятым экспертом. Особенно в сложных ситуациях. «Коллектив» точнее потому, что он нейтрализует индивидуальные ошибки. Одной из форм коллективного прогнозирования являются предикативные рынки [1],[2],[3].

Доказательства более высокой точности коллективного суждения при решении сложных проблем приводят многие известные авторы и организации. Например Френсис Гальтон [4], Филипп Тетлок [5], компания «Хьюлет Паккард» [6], Скот Пейдж [7], Джеймс Шуровьески [8] и другие.

Было установлено, что точность прогнозирования зависела не от уровня образования, ни от того, кем был эксперт или во что он верил, а от того как он мыслил. Наилучшие результаты показали не «узкие» спецы, а люди знающие массу специфических мелочей, скептически относящиеся к классическим теориям, использующие при формулировании прогнозов гибкий подход, отталкиваясь от конкретных обстоятельств, способные свести воедино информации из различных источников и заинтересованные в решении проблемы.

Хуже всего дела с прогнозированием у экономистов, которые страдают склонностью к упрощениям, пытаясь моделировать сложные системы при помощи инструментов и аналогий, взятых из более простых равновесных систем. Эта приводит к неспособности рассматривать инновационные подходы и выявлять ключевые изменения систем.

Но и «коллектив» осуществляющий прогноз становится «мудрым» только при определенных условиях. А именно: быть децентрализованным, состоять из людей разного образования, профессионального опыта и т.д., чтобы каждый вносил в общую копилку свои особые знания. «Коллективу» никто не должен диктовать ответ. И еще нужен механизм, чтобы обобщать мнения людей в единый коллективный вердикт. [8].

Таким механизмом являются рынки предсказаний, обеспеченные наличием множества различно и высокообразованных экспертов [9], [10].

Преимущество «коллективного» разума над индивидуальным, демонстрируют также следующие факты.

Во-первых, сбои опытно-эмоциональной системы под влиянием манипуляций извне. Как-то, под воздействием рекламы или иным путём..

Во-вторых, согласно теории перспективы, люди стремятся избежать убытка примерно в два раза сильнее, чем желают получить прибыль такого же размера [11].

В-третьих, человек не может отделить эмоций от решений [12].

В-четвертых, эксперты, считающие важным логически понимать, изменения в экономике, рискуют попасть в ловушки ложной причинности.

1-я ловушка - принятие корреляции за причинность, в связи с тем, что некоторые события могут быть коррелированы с движением рынка, но не являться их причиной [12].

2-я ловушка заключается в оценке индивидуальных действий вместо понимания рынка в его целостности.

В-пятых, большинство людей предпочитает небольшое немедленное вознаграждение более крупному вознаграждению в будущем. Это известно по показателям оборачиваемости портфелей.

Выше приведенные факты подтвердил, в ходе открытой лекции «Нейроэкономика: Когнитивные и нейронные процессы при меж временном дисконтировании», проведенной в Высшей школе экономики (Москва), профессор Стэнфордского университета Самюэль МакКлю [13].

Но равно ли «коллективное целое» в США «коллективному целому» в России, с точки зрения поведенческих реакций и решений? Одинакова ли будет сила эмоций при наступлении рискового события? Известно, что ментальные и неврологические различия между «американцами» и «русскими» значительны, масштабных бихевиористических исследований в российской экономике фактически не проводится. А если таковые осуществляются, то их методология и выбор среды изучения (крупный бизнес, преподаватели вузов, студенты) не отражает российских реалий.

Более широко культурные аспекты, касающиеся тематики статьи, раскрыты автором в его монографии [14].

Использованные источники:

1. Стикс, Гэри. "Когда рынки точнее опросов", журнал "В мире науки" июнь 2008г: www.sciam.ru/2008/6/nauka.shtml.

2. Суханова, Мария. Рынок предсказаний. 30.12.2014 http://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=32601

3. Шпер, Владимир, Рынки предсказаний (Prediction Markets). Новости ММК май 2009 г.

4. Francis Galton, “Vox Populi”, Nature 75 (March 7, 1907): 450-451: reprint Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business,

Economies, Societies and Nations (New York:Doubleday, 2004.
5. Philip E. Tetlock, Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Rnow? (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005) 68, 73-75.
6. Kay-Yat Chen, Leslie R. Fine, and Bernardo A. Huberman, “Predicting the Future”, Information Systems Frontiers 5, № 1(2003): 47-61, http:// www.hpl.hp.com/shl/paper/future/future.pdf.
7. Шуровьески, Джеймс. Ш96 Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство: Пер. с англ. - М.: ООО "И.Д. Вильяме", 2007. - 304 с.
8. Jack L. Treynor, “Market Efficiency and the Bean Jar Experiment”, Financial Analysts Jorrnal (May –June 1987): 50-53
9. Sherry Sontag and Christopher Drew, Blind Mans Bluff: The Untold Story of America Submarine Espionage (New York: Perseus, 1998), 58-59
10. Donald G. MacGregor, “Imagery and Financial Jubgment”, The Journal of Psychology & Financial Markets 3, № 1 (2002): 15-2261.
11. Daniel Kahneman & Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risr”, Econometrica 47 (1979): 263-291.
12. Gary Belsky & Thomas Gilovitch, Why Smart People Make Big Money Mistakes-and How to Correct Them: Lessons From the New Science of Behavioral Economics (New York: Simon and Schuster, 1999) 137-138
13. МакКлю, Самюэль, профессор Стэнфордского университета США, открытая лекция «Нейроэкономика: Когнитивные и нейронные процессы при межвременном дисконтировании», 25 марта 2015 года, в рамках XVI апрельской конференции НИУ ВШЭ.
14. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка): Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет— М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf

Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ. МЕНТАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ И КРАУДСОРСИНГ

Аннотация

Теория принятия решений все больше вглядывается в роль, которую играют факторы культуры, В России культурные (ментальные) аспекты в данной области знаний известны недостаточно. Настоящая статья частично восполняет этот образовательный пробел.

Ключевые слова: коллективный разум, краудсорсинг, ментальная

модель, нейропсихологические фильтры, предикативный рынок.

Alexander K. Solodov
Financial University under the Government of Russian Federation
PhD, associate professor of VAK

MENTAL MODELS AND CROWDSOURCING - ASSESSMENT TOOLS LEVEL OF FINANCIAL RISKS AND FORECASTING

Annotation

Decision theory is increasingly looking into the role played by cultural factors in Russian culture (mental) aspects in the field of knowledge known enough. This article partly fills this educational gap.

Keywords: collective intelligence, crowdsourcing, mental model, neuropsychological filters, predictive market.

Одним из первых термин «ментальная модель» ввел американский философ и математик Чарльз Пирс. Следующим шагом в продвижении метода стали знаменитые ментальные карты (матрицы) и диаграммы, разработанные шотландский психологом Кеннетом Крейгом**.**

В XX веке ментальные модели изучали ученые, близкие к военным ведомствам**.** Они применяли их, в первую очередь американцы, для разрешения вооруженных конфликтов и проблем в переговорах. Одной из первых книг в этой сфере знаний стала книга майор Джеймс Ховарда, «Спотыкаясь о мир при планировании войны» [1].

Но, что такое «ментальная модель»?

Это представление мира в сознании человека [2].

Каждый субъект экономики, существуя в социуме, формирует свои ментальные модели относительно различных ситуаций, явлений и перспектив их развития.

Люди видят действительность не "как есть", а через особые (нейропсихологические) фильтры которые:

"вычеркивают" из видимого мира элементы, не соответствующие культурной позиции человека;

"дорисовывают" отсутствующие элементы, усиливающие текущие желания человека;

придают больший или меньший вес внешним элементам в зависимости от того, подтверждают они предпочтения человека или нет.

Полезность ментальных моделей в том, что они помогают быстро принимать решения. Результат, тем эффективнее, чем больше модель адаптирована к окружающей действительности.

Одной из задач первого этапа формирования решения относительно той или иной ситуации (выбор стратегической цели, определение степени риска, процесс создания бренда, публичный конфликт) становятся поиск и

извлечение ментальных моделей целевых групп. Поэтому в работе современного менеджера должны быть задействованы методики, позволяющие получить плохо осознаваемые и фиксируемые аудиторией элементы ментальных моделей.

В экономике идею ментальных моделей активно продвигает соратник известного инвестора Уоррена Баффета по Berkshire Hathaway Чарли Мангер. Он предлагает создать сеть (матрицу) моделей, с тем, чтобы решать проблемы наиболее эффективно.

Однако, по мнении Мангера не все могут формировать ментальные модели, т.к. умение решать проблемы не зависит от IQ. Необходимо иметь такие черты характера как – любознательность, честность, терпение, способность к самокритике и многообразие знаний.

Трудно представить все эти качества в одном человеке, но ими обладает «коллективный разум», структура которого очень сильно напоминает нейронные сети мозга человека, а методологию функционирования лучше всего описывает нечеткая логика. При этом необходимо понимать, что не следует автоматически переносить эти принципы и методологию в сферу экономики [3]. Необходим соответствующий механизм и инструменты

Найти их можно на предикативных рынках, с помощью краудсорсинга

Рынки предсказаний имеют важные отличия от фондовых рынков. Временные горизонты на них конечны, а исходы определены или заданы.

Составить представление, об этой технологии, можно посетив, крупнейший в мире рынок предсказаний Intrade.com, который служит платформой для создания прогнозов самой широкой тематики.

Есть и русскоязычные проекты, такие как Futuriti.ru и Supergu.ru.

Эти ресурсы объединяет следующий принцип: участники предикативных рынков делают ставки на те, или иные, события в будущем, имея при этом возможность заработать реальные деньги.

Краудсорсинг дает возможность топ-менеджеру найти ответы на многие вопросы к будущему, которые не поставишь на открытые торги. Точность прогнозов рынков предсказаний вполне удовлетворительна. В России практика применения краудсорсинга в бизнесе пока имеет единичный характер, на пример холдинг «АгроТерра» [4].

Особенность краудсорсинга в том, что в нем нет ни иерархии, ни методологов. Он выглядит как биржевая игра, где в качестве активов выступают прогнозы — некоторые события будущего. Все участники такой биржи выступают в качестве некоторого коллективного эксперта.

Такая форма прогнозирования и оценки исключает карьерные соображения, что нельзя исключить при ориентации на мнения офисных аналитиков. В большинстве случаев они будут прогнозировать для вас положительный тренд.

Вывод: Краусорсинг вполне применим для оценки эффективности инвестиционных проектов и уровня сопутствующих им рисков. При этом

данную технологию целесообразно использовать, опираясь на технологии формирования ментальных моделей и ограничения, вытекающие из математики Банахова пространства и нечеткой логики.

Более широко культурные аспекты, касающиеся тематики статьи, раскрыты автором в его монографии [5].

Использованные источники:

1. Суханова, Мария. Рынок предсказаний 30.12.2014 http://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=32601

2. О'Коннор, Джозеф, Макдермотт, Иан. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем: Альпина Паблишер, 2014. - 256 с.- (8-е издание).

3. Клейнер, Г.Б. Социально-экономические системы и сбалансированное управление. Системный анализ в проектировании и управлении. Труды IX Международной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2005, С.2.

4. Хэгстром, Роберт Инвестирование. Последнее свободное искусство. Издательство: Олимп-Бизнес Год:2005 :288 стр..

5. Солодов, А.К., Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка): Монография / А.К. Солодов; Финуниверситет— М.: Александра К. Солодова, 2015. Свободный доступ из сети Интернет (чтение, печать, копирование).- URL:http://elib.fa.ru/fbook/solodov_neiroeconomika.pdf

Сыскетов И.Д.
студент 3 курса
факультет «Управление качеством»
«Тольяттинский Государственный Университет»
Россия, г. Тольятти

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО БРЕНДА НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Аннотация.

В статье рассматриваются вопросы создания конкурентоспособных товаров и услуг, путем создания сильного бренда.

Ключевые слова.

Конкурентоспособный бренд, непрерывные коммуникации, маркетинг, реклама, ребрендинг.

В современных условиях конкурентная среда меняется очень быстро. Это связанно с появлением новых брендов, технологий и переменами во вкусах потребителей. Поэтому со временем конкуренция становится все жестче и способы ее поддержания все изощрение.

Одним из таких способов является создание бренда. Именно сильный бренд поможет удержаться фирме на рынке более длительное время и

сохранить конкурентную позицию. Под конкурентоспособностью подразумевается способность компании получать необходимую прибыль для эффективного дальнейшего производства, реализовывая товары и услуги по рыночным ценам. При этом все составляющие бизнес-процесса фирмы должны действовать как одно целое, а объединяет все эти составляющие бренд.

Бренд – привлекательный для потребителя и уникальный по природе образ торговой марки. Он представляет для клиента определенную ценность и сигнал о качестве, дает надежные гарантии при покупке товаров и услуг [2].

Конкуренция между брендами способствует совершенствованию и развитию товаров и услуг. Такое соперничество ведет к созданию более дешевых и интеллектуальных товаров и стимулированию экономического роста.

В основном компании продвигают свои бренды с помощью рекламы, однако со временем во всех странах замечен рост так называемых психологических барьеров при восприятии телевизионной рекламы. Многие потребители просто устали от такого количества рекламы и не смотрят ее, другие стараются не покупать такой товар, который слишком часто рекламируют. Поэтому ее эффективность в продвижении бренда падает.

В связи с этим необходимо применять принципиальные способы взаимодействия бренда с его целевыми аудиториями. С появлением интернет-технологий, среднестатистический покупатель проводит больше времени в интернете, особенно молодые люди от 14 до 25 лет. Это обуславливает важность применения онлайн-коммуникаций с потребителями. При этом реклама не должна быть навязчивой, так как это только раздражает потенциального покупателя, вынуждая его применять средства защиты от рекламного воздействия.

Исходя из данной ситуации, необходимо в корне менять принципы коммуникаций с целевыми аудиториями потребителей, ориентируясь на новые каналы коммуникации и принципиально иные приемы психологического воздействия, вовлекая потребителя во взаимодействие с брендом. Именно вовлеченность потребителя в развитие и совершенствование бренда определяет степень лояльности потребителя к данному бренду. В этом случаи такой способ действует на психологическом уровне, поэтому он более эффективный.

Бренд способствует созданию у потребителей таких ассоциаций как: узнаваемость, доверие, гарантия и надежность продукта. Так бренд становится основным фактором продвижения товара. Что бы создать качественный бренд необходимо время, в течение которого у потребителя сформируется доверие к нему, потребитель научится узнавать бренд, получать от приобретения этой продукции психологическое и эмоциональное вознаграждение [1].

Понятие бренда связанно с такими понятиями как брендинг и

ребрединг, данные виды деятельности тоже способствуют развитию бренда в целом. Брендинг – деятельность по управлению бренда, его разработке и продвижению. Чаще всего этой деятельностью 19 занимаются рекламные компании, но вся ответственность за развитие бренда лежит на предприятии-изготовителе. Это говорит о том, что для эффективности производства и поддержания марки необходима хорошо спланированная маркетинговая программа, куда будут включены мероприятия по созданию и управлению брендом. Именно при данной деятельности развиваются отличительные черты бренда и ценные характеристики продукции, которые в конечном итоге служат базой для интенсификации производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ребрендинг – это изменение образа, совершенствование товарной марки, для улучшения ее конкурентоспособности. Такое действие применяют, если бренд стал не актуален на рынке или появились серьезные конкуренты. Или же предприятие хочет повысить объем продаж и увеличить число покупателей, переориентируясь на другую целевую аудиторию. Так, например, ребрендинг компании Билайн по замене логотипа оказался весьма успешным, так как данный логотип и его цветовая гамма больше не использовались ни одним оператором. После этого Билайн вырос на 6,6%. И так, в итоге было выяснено, что если раньше бренд продвигали с помощью рекламы, то теперь все чаще используют инструменты непрерывных коммуникаций, вовлекая потребителя в процесс в развитие и совершенствование бренда. Так же для этого используют брендинг и ребрендинг, разрабатывая и совершенствуя маркетинговую программу. И еще один момент – чтобы бренд получился успешным, прежде всего, нужно относиться к нему как к долгосрочным инвестициям, а не как к издержкам, так как наличие бренда как актива способно обеспечить поддержание компании при неблагоприятной ситуации на рынке. Кроме того бренд с точки зрения актива может показать насколько успешна маркетинговая программа предприятия.

Использованные источники:

1. Боборова Е.А., Юлдашева О.У., Окольнишникова И.Ю. Проблемы формирования и развития конкурентоспособного бренда в условиях экономики впечатлений//Вестник Удмуртского университета. – 2011. –Вып.1. – С.74-85.
2. Мелихова М. В. Эффективное Управление Брендом Как Фактор Повышения Конкурентоспособности Товаров И Услуг На Мировом Рынке //Известия Санкт- петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №. 6 (84).- С. 131-133
3. Кожемяко В. Брендинг и ребрендинг : что это такое и зачем это нужно // Директор шк. - 2010. - № 8. - С. 30-35

Сыскетов И.Д.
студент 3 курс
факультет «Управление качеством»
«Тольяттинский Государственный Университет»
Россия, г. Тольятти

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТОВАРОВЕДНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Аннотация

В статье рассматриваются инновационные методы и технологии, применяемые в товароведной экспертизе продовольственных товаров и их преимущества перед классическими методами.

Ключевые слова

Товароведная экспертиза, инновационные технологии в экспертизе, продовольственные товары, органолептические показатели, показатели безопасности.

Для того чтобы товар был допущен к продаже он должен соответствовать определенным критериям. К таковым относят органолептику и показатели качества и безопасности. Требования к качеству и безопасности устанавливаются техническими регламентами, а органолептические данные предусматриваются нормативной документацией. Органолептическую оценку проводят при недостаточности информации во время идентификации продукции на основании физико-химических показателей. Допустимые нормы показателей качества и безопасности различны для каждого отдельного товара. [3]

Контроль качества хлебобулочных изделий во всем мире проводят по бальной системе методом экспертной оценки. В России, как и в США, используется 100-бальная система оценивания. Данная система подразумевает под собой , что каждый показатель хлебопекарных изделий оценивается по 5-бальной шкале и каждому баллу дается отдельное описание. Изделия, получившие показатель ниже, чем 3 балла, дальнейшей оценки просто напросто не подлежат. Каждый показатель имеет коэффициент весомости, общая сумма которых равна 20.Общая балльная оценка максимально может доходить до 100 баллов и рассчитывается она как среднее арифметическое. [1]

Впрочем, в некоторых европейских странах применяются и другие бально-рейтинговые системы, так в Германии действует 20-балльная, а в Польше оценочный максимум достигает 40 баллов. Также в каждой стране учитывают различные показатели. Например, в России при оценке качества хлебопекарных изделий учитывают форму, цвет корки, состояние поверхности, состояние мякиша, пористость, аромат и вкус, а в Германии при оценке той же группы товаров - внешний вид, свойство корки, состояние мягкой части, запах и вкус.

Трудность заключается в том, что в условиях несовпадения количества и значимости оцениваемых показателей качества, не гарантируется сопоставимость результатов оценок. Это происходит не только с хлебопекарными изделиями, но и другими провизионными товарами. На сегодняшний день нельзя говорить о взаимном доверии и результатах оценки качества изделий. По этой причине на международном уровне проводятся широкомасштабные работы по созданию нормативной базы экспрессных измерений.

Для некоторых продуктов главную роль в оценке качества играет внешний вид, вкус и запах. Инструментом для их оценивания являются функциональные возможности организма человека (оценка вкуса и аромата). Оценку показателей дает опытный дегустатор, однако решения будут все равно носить определенную долю субъективности, так как точки зрения экспертов могут отличаться. Для исключения несовпадений в оценивании возможно использование инновационных нестационарных установок для помощи экспертизы данных показателей. Изобретение «электронный язык» позволяет качественно и количественно выразить вкус пищевой продукции и создать объективную шкалу сенсорного восприятия человека. «Электронный нос» способен разделять отдельные ингредиенты, которые создают запах, но реагировать на их совокупность в целом, как и человеческое обоняние. [1] Использование таких приборов дает возможность более точно оценивать органолептические показатели.

Внешний вид изделия включает в себя и цвет. Способность предметов отражать или пропускать различные световые лучи оцениваются при помощи спектров отражения или пропускания. Для измерения спектров используют методы оптической спектроскопии: спектрофотометрии или же спектроколориметрии. [2]

Для некоторых групп товаров, например, таких как фрукты и овощи, имеет место необходимость оценивать интенсивность дыхания. Для этого применяется биохимический метод, суть которого заключается в идентификации количественной составляющей поглощенного кислорода и выделенного углекислого газа.

С точки зрения нововведений оценки качества можно выделить люминесцентный метод. Под действием ультрафиолетовых лучей многие вещества в темноте имеют свечение различных оттенков. Люминесцентным способом можно определить здоровье плодов и овощей при закладке их на хранение, определить болезни плодов и овощей на ранних стадиях.

У некоторых товаров, например, таких как чай, имеет место быть важным такой показатель качества как массовая доля влаги. В классической вариации оценивания листья чая высушиваются в сушильных шкафах при определенной температуре и вычисляют потери массы по отношению к массе листьев до их высушивания. На сегодняшний день предлагается использовать инновационный метод, который проводится при помощи анализаторов

влажности, которые позволяют точно и быстро определить долю влаги большого круга различных объектов, в том числе и чая. [1]

К инновационным методам также относятся атомно-эмиссионная спектрометрия с индуктивно-связанной плазмой при установлении места произрастания, также определение элементного состава (Fe, Pb, , Al, Ca, Ba, P, K, Zn, Mn, Mg Fe, Pb); различные хроматографические методы при изучении танино-катехиновой смеси.

К нововведенным технологиям в товароведении чайной продукции можно отнести использование современных спектрофотометров при определении в чае общего содержания антоцианов.

Определение ряда показателей безопасности, например, содержание токсичных элементов (кадмия, ртути, мышьяка и свинца) может осуществляться с помощью современных рентгено-флюоресцентных спектрометров при разработке соответствующих методик.

При определении микробиологических показателей также есть выбор между трудоемким классическим способом и инновационным методом. Последний позволяет сократить непосредственно этап приготовления сред для культивирования микроорганизмов и исключить этап стерилизации лабораторной химпосуды за счет использования уже готовых сред, представляющих собой тестовые пластины с питательными средами, характерными для микроорганизмов разных групп. Особенно актуален эта проблема с учетом расширенного перечня микробиологических показателей безопасности чайной продукции в соответствии с проектом ФЗ «Технический регламент на чай и чайную продукцию».

Использованные источники:

1. Дубцов, Г.Г. Товароведение продовольственных товаров: Учебник для студ. учреждений сред.проф. образования / Г.Г. Дубцов. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 336 с.
2. Елисеева, Л.Г. Товароведение и экспертиза продуктов переработки плодов и овощей: Учебник / Л.Г. Елисеева, Т.Н. Иванова, О.В. Евдокимова. - М.: Дашков и К, 2012. - 376 с.
3. Калачев, С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: Учебник для бакалавров / С.Л. Калачев. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. - 463 с.

Сыскетов И.Д.
студент 3 курса
факультет «Управление качеством»
«Тольяттинский Государственный Университет»
Россия, г. Тольятти

СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрена роль стандартизации в инновационной деятельности, ее нормативно-правовая база и влияние на предприятия.

Ключевые слова

Стандартизация, инновационная деятельность, стандарты, реализация и внедрение инноваций, государственная программа, меры стимулирования.

Стандартизация – залог формирования благоприятной среды для внедрения инноваций. Инновации – это не только новые продукты или услуги, но и процессы, методы, стратегии и бизнес - модели, которые были задуманы и реализованы с целью принести клиентам, собственникам и сотрудникам компании ряд преимуществ: финансовые, потребительские, социальные, конкурентные и т.п.

Инновационные продукты невероятны без разработки и принятия документов в области стандартизации. Без установления соответствующих технических норм и правил невозможно провести необходимые для внедрения новых технологий испытания, организовать промышленное, а затем и серийное производство, оценить соответствие продукции или услуги установленным требованиям с целью допуска на рынок, а также применять новую продукцию.

Стандарты помогают осуществить успешный переход от идеи к ее воплощению и внедрению нового продукта, сокращая путь инновации от максимальной достижимости к минимальной достаточности.

Стандартизация может выступать непосредственно в качестве некого ускорителя продвижения инновации, позволяя исключить широкую дифференциацию, обеспечить совместимость и безопасность продукции. Также способствует сосредоточению инвестиций и резервов на важных инновационных направлениях и задает общий характер инновации.

Исследуя стандартизацию как инструмент обеспечения контроля и наблюдения за инновационной продукцией в России можно говорить, что:

1. Правительство РФ до вступления в силу технического регламента обязано утвердить перечень национальных стандартов, которые содержат правила и методы исследований и измерений, в том числе правила отбора образцов, необходимые для применения и исполнения принятого технического регламента и осуществления оценки соответствия, в том числе инновационных товаров. Отсутствие стандартов на методы измерений не

позволит обеспечить эффективный метрологический контроль над продукцией.

2. Одним из серьезных изъянов принятых технических регламентов является отсутствие требований к инновационной продукции, для обеспечения ее скорейшего выхода на рынок.

3. На стадии обращения продукции, стандарты обеспечивают эффективный контроль и надзор за ее безопасностью и соответствие требованиям технических регламентов, не допускают попадания на рынок некачественной или опасной продукции.

Разработка стандартов необходима для подтверждения выполнения требований технических регламентов. Не каждый производитель, тем более малое предприятие, сможет в отсутствие стандарта доказать, что инновационная продукция выполняет требования технических регламентов, это требует дополнительных трат резервов.

Рассмотрим стандартизацию как элемент обеспечения глобальных проектов.

– Без применения стандартов практически невозможна реализация глобальных проектов, затрагивающих несколько стран;

– Стандарты дают возможность бизнесу страны стать частью мировой экономики;

– Для воплощения сложных проектов необходимо применять комплекс стандартов. В таких проектах часть решений принимается на основании заключений экспертных комиссии. Итогом проектов являются уникальные (инновационные) объекты.

На сегодняшний день российские компании, приобретая предприятие за рубежом, не уделяют должного внимания вопросам стандартизации, мало участвуют в разработке новых стандартов ИСО. В истории есть примеры, когда стандартизация позволяла перенести производство из ряда европейских стран в страны восточной и юго-восточной Азии, обеспечивая качество продукции, сопоставимое с европейским уровнем.

Россия также старается поддерживать стандартизацию как инструмент обеспечения инновационной деятельности. Например, одним из стратегических документов является «Концепция долгосрочного прогноза научно-технического развития Российской Федерации на период до 2025 года». Основная цель этого прогноза - разработка вариантов долгосрочного научно-технологического развития.

Таким образом, можно сделать выводы о стандартизации в инновационной деятельности, которая существует в России:

1. В России, в целом существует нормативно-правовая база инновационной деятельности.

2. Низкая эффективность координации инновационной деятельности элементов инфраструктуры.

3. Нормативная база в части создания эффективных экономических

стимулов для субъектов инновационной деятельности требует определенной доработки.

4. Не решен в нормативно-правовой базе вопрос о месте стандартизации в инновационном процессе.

Необходимо:

– принять федеральный закон «О стандартизации» в пакете нормативно-правовых актов в сфере инновационной деятельности;

– сформировать нормативные экономические стимулы для деятельности по стандартизации (НК РФ, НИОКР, система ГЧП);

– включить в каждую государственную технологическую программу (в т.ч. ФЦП) раздел по формированию комплекса стандартов по результатам ее реализации.

Стандартизация может и должна стать важным элементом в обеспечении инновационной деятельности.

Использованные источники:

1. Аристов, А.И. Метрология, стандартизация и сертификация: Учебник для студентов учреждений высшего профессионального образования / А.И. Аристов, Л.И. Карпов, В.М. Приходько. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 416 с.
2. Герасимов, Б.И. English for quality management and standardization = Английский язык для специалистов в области управления качеством и стандартизации: Учебное пособие / Б.И. Герасимов, О.А. Гливенкова, Н.А. Гунина, Н.Л. Никульшина. - М.: Форум, 2011. - 160 с.
3. Ляшко, А.А. Товароведение, экспертиза и стандартизация: Учебник / А.А. Ляшко, А.П. Ходыкин, Н.И. Волошко. - М.: Дашков и К, 2013. - 660 с.
4. Суворова, С.П. Основы внутрифирменной стандартизации аудиторской деятельности : учеб. пособ. / С.П. Суворова, Н.В. Парушина, Е.В. Галкина, А.М. Ковалева. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2011. - 336 с.
5. Шишмарев, В.Ю. Метрология, стандартизация, сертификация и техническое регулирование : Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования / В.Ю. Шишмарев. - М.: ИЦ Академия, 2012. - 320 с.

Сыскетов И.Д.
студент 3 курса
факультет «Управление качеством»
«Тольяттинский Государственный Университет»
Россия, г. Тольятти

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются аспекты экономической глобализации, выделяются различные позиции современных экономистов и решаются вопросы о выгоде и пользе применения нового витка экономики.

Ключевые слова

Глобализация экономики, мировая экономика, мирохозяйственные стратегии.

В данной статье будут рассмотрены сущность и проблематика понятия «Глобализация мировой экономики». Чтобы поступательно разобраться в дебрях этой многозначительной темы, начнем с общего определения глобализации. По определению ученого-экономиста В.К Ломакина, «глобализация - это создание и развитие международных, мировых производительных сил, факторов производства, когда средства производства используются в международном пространстве. Мировизация проявляется в создании отдельными компаниями хозяйственных объектов в других государствах и развитии наднациональных форм производственных связей между различными национальными хозяйствами. В этом случае взаимодействие в мировой хозяйственной системе становится постоянным, устойчивым и многосторонним»[1]. Именно от этого термина мы и будем отталкиваться, говоря о проблеме глобализации, по-нашему мнению, это определение наиболее полно отражает все суть данной тематики.

Отношение специалистов и населения к глобализации мировой экономики весьма и весьма неоднозначно и вызывает множество споров среди населения планеты. Споры эти связаны с различными точками зрения по поводу последствий глобализационных процессов. Одни считают, что за глобализацией следует прогресс мировой экономики, другие пытаются доказать что этот процесс может пошатнуть и без того нестабильную мировую экономику. Бесспорно, последствия глобализации могут носить как позитивный характер, так и негативный, но к глубокому сожалению альтернативных вариантов пока нет.

Чтобы добавить конкретики в наши рассуждения, рассмотрим все «за» и «против» (табл. 1).

Таблица 1.

Взгляды на глобализацию

Глобализация мировой экономики	
«За»	«Против»
Глобальный переход к постиндустриализации	Глобализация товарных рынков
Всеохватывающая научно-техническая программа на все стороны интернациализации производства	Быстрый перенос экономических кризисов из одних регионов в другие
Развитие глобальной экономической системы	Уменьшение экономического суверенитета как атрибута власти

Реализация мирохозяйственных стратегий	Разделение мира на страны «проигравшие» и «выигравшие»
Всемирная гармонизация стандартов(технических, экологических ,статических ,финансовых)	

Теперь по порядку постараемся разобраться с каждым пунктом. Глобальный переход к постиндустриальной форме в мировой экономике несомненный плюс глобализации. По сути, все страны, которых затронет глобализация, получат толчок в развитии и возможность догнать ушедшие вперед страны и вместе со всем миром продолжить совместное развитие во всех экономических аспектах. Также дальнейшее продвижение мир получит благодаря научно-техническому прогрессу, т.е. если какая-либо страна совершит какое-либо открытие, то данные полученные из него будут доступны всему миру и это большой шаг для всего человечества. Далее следует пункт, касающийся реализации мирохозяйственных стратегий, в нашем понимании это означает, что произойдет объединение ресурсов стран и после их непосредственного объединения могут ставиться, а самое главное решаться, задачи крупного масштаба. Следующий пункт, который касается всемирной гармонизации стандартов, уже набрал обороты и идет полным ходом. Речь идет о создании единой системы измерений, расчетов, стандартов. Все обрамляется, везде одни и те же нормы, это позволит не заострять внимание на мелочах и продолжать движение вперед. Это касается внушительного числа отраслей, таких как техническая, экологическая, статистическая, финансовая, все они получат возможность быстрого развития и это бесспорно еще один плюс последствий глобализации.

Но к сожалению, у глобализации есть и обратная сторона медали, которая возможно и не перевешивает всех плюсов, но уж точно выравнивает положение в этом спорном вопросе. Первым пунктом в графе «против», как бы это странно не звучало, стоит глобализации товарных рынков. Казалось бы, это несомненный плюс, но есть одно существенное «но», вместе с ускоренным товарооборотом и соответственно улучшенными условиями рыночных отношений мы получим просто громадный поток купле-продаж, а, как известно чем больше поток, тем сложнее его контролировать и в конечном итоге мы получим ускорение дел в области преступности, т.е. распространение незаконных товаров, таких как оружие и наркотики. И этот новый виток развития принесет нам очень серьезную проблему в виде увеличения преступности, терроризма и наркозависимости. Далее следует проблема, которая тоже вытекает из одного из плюсов. Вслед за быстрой передачей новшеств и открытий, может последовать и волна проблем, например экономический кризис, зародившись в одном месте, с легкостью охватит все страны, которые вошли под эгиду глобализации. Также к

негативным последствиям глобализации стоит отнести уменьшение экономического суверенитета в качестве атрибута власти. При объединении стран в экономическом смысле автоматически стирается граница суверенности и соответственно происходит ослабление власти на конкретных участках «глобального государства». И это может привести к плачевным последствиям в плане беспорядков и преступности.

Следующий пункт из списка «против» хотелось бы выделить в целый абзац, поскольку это одна из самых противоречивых проблем. В колонке «за», представленной в нашей таблице находятся положительные факторы глобализации, но положительными, по нашему мнению они кажутся только лишь на бумаге и исполнить их все практически невозможно. Многие ученые говорят, что глобализация разделит все страны на «проигравшие» и «выигравшие» отсюда вытекает вопрос: «Кому выгодна глобализация?» И ответ не заставил себя долго ждать, по мнению ученых экономистов, глобализация выгодна «странам золотого миллиарда» во главе с США и она создается исключительно для преумножения богатства богатых и бедности бедных. Наше мнение подтверждает американский экономист Джосеф Стиглац, которой говорил, что критики глобализации обвиняют Западные страны в лицемерии, и они в этом правы. Страны Запада фактически заставили бедные страны ликвидировать торговые барьеры, сохранив при этом свои собственные, препятствуя экспорту сельскохозяйственной продукции развивающихся стран и тем самым лишая их столь необходимого экспортного дохода. США, разумеется, были основным объектом обвинений. Будучи председателем Совета экономических консультантов, Джосеф Стиглац боролся изо всех сил против этого лицемерия, не только наносившего ущерб развивающимся странам, но и увеличивавшего расходы американцев и как потребителей, вынуждая их покупать по более высоким ценам, и как налогоплательщиков, финансировавших многомиллиардные долларовые субсидии американскому сельскому хозяйству. Его борьба была, как правило, безрезультатной: особые торговые и финансовые интересы брали верх, а перейдя во Всемирный банк, Стиглац слишком ясно увидел последствия этого для развивающихся стран. По сути, развитые страны просто перекрывают кислород менее развитым, пользуясь открытым доступам к продукции и ресурсам этих стран, а сами продолжают наращивать свою мощь во всех смыслах этого слова.[2]

Глобализация затрагивает все аспекты экономической деятельности отдельных стран, в том числе и Россию. Для России в нынешних реалиях глобализация будет носить скорее отрицательный характер и нынешний кризис это безусловное тому подтверждение. Нашей стране необходимо предпринять усилия для того чтобы превратиться из объекта в субъект глобализации. Или же как мы считаем будет правильнее всего, постараться создать альтернативные пути глобализации, но пока к сожалению их не существует.

Использованные источники:
1. В.К Ломакин «Мировая экономика» (3-е изд., стереотип. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.)
2. Стиглиц Дж. В тени глобализации // Проблемы теории и практики управления, 2012
3. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? (Издательство «Экономика»,2006.)
4. Гидденс Э. Навстречу глобальному веку / Пер. с англ. С.П. Баньковской // Отечественные записки, − 2012. – № 6
5. Антиглобализм: теория и практика «антиглобалистского» движения / Под ред. А.В. Бузгалина. М.: Едиториял УРСС, 2013

Тавказахова А. А., студент 4 курса
финансово-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Владикавказский филиал

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности исчисления налога на имущество организаций.

Ключевые слова: региональные налоги, налог на имущество организаций, исчисление налога на имущество.

Налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот.

Сумма налога на имущество организаций исчисляется по итогам налогового периода как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, определенной за налоговый период.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет по итогам налогового периода, определяется как разница между суммой исчисленной налога и суммами авансовых платежей по налогу, исчисленных в течение налогового периода.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется отдельно в отношении имущества, подлежащего налогообложению по местонахождению организации, в отношении имущества каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, в отношении каждого объекта недвижимого имущества, находящегося вне местонахождения организации, обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, или постоянного представительства иностранной организации, в отношении имущества, входящего в состав Единой системы газоснабжения, а также в отношении имущества, облагаемого по разным налоговым ставкам.

Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого

отчетного периода в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период.

Сумма авансового платежа по налогу в отношении объектов недвижимого имущества иностранных организаций исчисляется по истечении отчетного периода как одна четвертая инвентаризационной стоимости объекта недвижимого имущества по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом, умноженная на соответствующую налоговую ставку.

В случае возникновения у налогоплательщика в течение налогового периода права собственности на объект недвижимого имущества иностранных организаций исчисление суммы налога в отношении данного объекта недвижимого имущества производится с учетом коэффициента, определяемого как отношение числа полных месяцев, в течение которых данный объект недвижимого имущества находился в собственности налогоплательщика, к числу месяцев в налоговом периоде.

Законодательный орган субъекта Российской Федерации при установлении налога вправе предусмотреть для отдельных категорий налогоплательщиков право не исчислять и не уплачивать авансовые платежи по налогу в течение налогового периода.

В течение налогового периода налогоплательщики уплачивают авансовые платежи по налогу. По истечении налогового периода налогоплательщики уплачивают исчисленную сумму налога.

В отношении имущества, находящегося на балансе российской организации, налог и авансовые платежи по налогу подлежат уплате в бюджет по местонахождению указанной организации с учетом особенностей.

Организация, в состав которой входят обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс, уплачивает налог в бюджет по местонахождению каждого из обособленных подразделений в отношении имущества, признаваемого объектом налогообложения, находящегося на отдельном балансе каждого из них, в сумме, определяемой как произведение налоговой ставки, действующей на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, на которой расположены эти обособленные подразделения, и налоговой базы (1/4 четвертой средней стоимости имущества), определенной за налоговый период, в отношении каждого обособленного подразделения.

Резиденты Особой экономической зоны в Калининградской области уплачивают налог на имущество организаций в отношении всего имущества, являющегося объектом налогообложения по указанному налогу, за исключением имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта (в этом случае сумма налога исчисляется отдельно) в соответствии с федеральным законом об Особой экономической зоне в Калининградской области.

Для резидентов в течение первых шести календарных лет, налоговая ставка в отношении имущества, созданного или приобретенного при реализации инвестиционного проекта в соответствии с федеральным законом об Особой экономической зоне в Калининградской области, устанавливается в размере 0 процентов.

В отношении имущества, входящего в состав Единой системы газоснабжения, налог (авансовые платежи) исчисляется исходя из налоговой базы, определенной в целом по субъекту РФ, и уплачивается в бюджеты субъектов РФ по фактическому месту нахождения этого имущества.

Фактическим местом нахождения имущества, входящего в состав Единой системы газоснабжения, признается территория соответствующего субъекта РФ, в котором осуществляются добыча, транспортировка, хранение и поставки газа.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. - М.: ОМЕГА, 2015.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. – М.: ОМЕГА, 2015.
3. Основные направления бюджетной политики на 2015-2017 гг. // Финансы. № 7. 2014. С.3.

Утученкова М.В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Менеджмента»
Волгоградский государственный университет
Кудряшова Е.П.
магистрант 2 курса
Институт управления и региональной экономики
Карпенко Д.В.
магистрант 2 курса
Институт управления и региональной экономики
Россия, г. Волгоград

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Аннотация: *Статья посвящена рассмотрению понятия и содержания денежно-кредитной политики. Делается вывод о том, что при разработке денежно-кредитной политики должны учитываться специфика каждого этапа развития общества, особенности внутренней и международной обстановки, реальные возможности государства, а также различия между некоторыми регионами в уровнях экономического развития.*

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, кредит, валюта, административные методы, экономика, денежное обращение, виды платежных систем.*

MONETARY POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION: THEORETICAL FOUNDATIONS

Abstract: *The article discusses the concept and content of the monetary policy. It is concluded that the development of monetary policy should take into account the specificity of each stage of development of society, especially domestic and international situation, the real possibilities of the state, as well as differences between certain regions in the levels of economic development.*

Keywords: *monetary policy, credit, currency, administrative methods, economics, currency, types of payment systems.*

Обеспечение устойчивости банковской и кредитно-денежной системы, стабильное функционирование ее отдельных звеньев –одна из главных задач Центрального Банка России. Денежно-кредитная политика – это «комплекс мероприятий в области денежного обращения и кредита, который направлен на сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса, регулирование экономического роста, а также является одним из важнейших инструментов, с помощью которого государство вмешивается в процесс воспроизводства» [2].

Денежное обращение в Российской Федерации регулируется экономическими и административными мерами, которые установлены действующим законодательством, а также инструкциями Банка России. Каждый год Правительство РФ и Банк России определяют ведущие направления денежно-кредитной государственной политики, а также конкретные способы поддержания покупательной способности рубля и его валютного курса. «Главными целями денежно-кредитной политики являются удерживание курса внутренней валюты по отношению к основным валютам мира, борьба с инфляцией, сохранение положительного платежного баланса страны» [1].

Административные (прямые) методы государственного регулирования представляют собой обязательные к исполнению субъектами денежно-кредитных отношений нормы и нормативы, установленные государством или его органом. Из этого следует, что административные методы регулирования в своей основе содержат экономическое принуждение субъектов денежно-кредитных отношений. Необходимо отметить, что широкое распространение данных методов регулирования в условиях рыночного хозяйства может иметь отрицательное значение, так как они имеют противоречия с основными принципами организации рыночной экономики.

Однако, более приемлемы в условиях рыночной экономики экономические (косвенные) методы государственного регулирования денежного обращения. Это мероприятия, при которых в большей степени оказывается косвенное воздействие на решения, которые принимаются хозяйствующими субъектами, при этом не предполагается установление прямых запретов или лимитов.

Административные и экономические методы в совокупности (так

называемое смешанное регулирование) часто применяются в процессах интервального регулирования. Интервальным регулированием является метод, когда «регулируемый параметр сверху или снизу ограничивается нормативно, а вне ограничений функционируют те или иные стимулы, которые зависят от цели и задач регулирования» [1].

Сегодня Центральный Банк России обладает достаточным количеством средств, возможностей и ресурсов для того, чтобы разработать эффективную денежно-кредитную политику. Вместе с тем, её практическая реализация осуществляется широким набором инструментов, применяемых в различных внутренних и внешних условиях для управления состоянием денежно-кредитной и банковской систем. Часто применяемыми в настоящий момент инструментами денежно-кредитного регулирования являются следующие: «обязательное резервирование, валютное регулирование, операции по предоставлению кредитов без обеспечения, рефинансирование банков, ломбардные кредиты, кредиты overniqht, внутридневные кредиты, операции на открытом рынке, депозитные операции Центрального банка, прямые количественные ограничения, операции с облигациями Банка России» [3].

Проанализировав перечисленные инструменты денежно-кредитного регулирования, стало очевидно, что их применение осуществляется для ограничения объёма денежной массы в экономике страны или для ее расширения. В первом случае денежно-кредитная политика носит название ограничительной, по-другому кредитной рестрикции, при которой предполагается сокращение объема денежной массы для сдерживания инфляционного роста ВВП в условиях экономического бума, который сопровождается ростом цен, спекуляциями на рынке ценных бумаг, а также нарастанием диспропорций в экономике. В таких ситуациях Центральный банк стремится к предотвращению перегрева экономики с помощью ограничения кредитования, повышения процентной ставки, ограничения эмиссии платежных средств. Второй случай предполагает стимулирующую денежно-кредитную политику, по-другому кредитную экспансию, которую проводят для того, чтобы внести оживление в экономическую активность в стране. Её проводят при падениях производства и увеличении безработицы через расширение сферы кредитования и снижение нормы процента для оживления конъюнктуры рынка.

Из этого можно заключить, что областью применения денежно-кредитной политики и регулирования являются преимущественно макроэкономические процессы и пропорции, что, по мнению авторов, не всегда отвечает поставленным целям в рамках денежно-кредитной политики государства. Рассмотрим, как влияет проведение не дифференцированной по регионам сдерживающей кредитно-денежной политики на их развитие. Можно предположить, что ее итоги окажутся различными для регионов с разной степенью социально-экономического развития, во-первых, так как экономически благополучные регионы располагают большими

экономическими, политическими и ресурсными возможностями, чтобы компенсировать уменьшение денежной массы и массы кредитных ресурсов, чем депрессивные регионы. Результатом применения такой политики станет более быстрая концентрация денежно-кредитных ресурсов в экономически благополучных регионах, например, из-за ускоренного оборота капитала, множества инвестиционных возможностей, а значит и увеличенной прибыли на капитал. Не дифференцированное по регионам денежно-кредитное регулирование усиливает неравномерность территориального развития страны, а это противоречит стратегическим целям общегосударственной, экономической политики и политики денежно-кредитного регулирования.

Стоит отметить, что применение предлагаемых мер на практике повлечёт за собой серьезные изменения в системах государственного планирования и прогнозирования, однако данные изменения направлены на совершенствование денежно-кредитной системы страны и получение в дальнейшем реальных положительных результатов.

Таким образом, денежно– кредитная политика представляет собой важный компонент системы государственного регулирования экономики. При ее разработке должны учитываться специфика каждого этапа развития общества, особенности внутренней и международной обстановки, реальные возможности государства, как экономические, так и финансовые, а также различия между некоторыми регионами в уровнях экономического развития.

Использованные источники:

1. Мирзоян Р.Э. Денежно – кредитная политика Российской Федерации // Финансовое право. 2008. № 4. С. 15-19.
2. Перекрестова Л.В., Иризепова М.Ш. Налоговое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в регионах / Перекрестова Л.В., Иризепова М.Ш. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2014. - №4 (27). – С. 125-134
3. Утученкова, М.В. Эволюция взглядов на экономическую категорию хозяйственного механизма / М.В. Утученкова // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. - № 1.- С. 21-28.
4. Шкарупа Е.А. Институциональная структура финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства как элемента финансовой системы / Шкарупа Е.А. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2013. - №2 (23). – С. 189-195

Хващевская Д.И.
студент 4 курса
направление "Профессиональное обучение по отраслям"
Институт педагогики, психологии и социологии
Сибирский федеральный университет
Приходько О.В.
старший преподаватель
ИППС СФУ
Россия, г. Красноярск

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МУЛЬТИМЕДИЙНОГО СРЕДСТВА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

Статья посвящена обоснованию мультимедийного средства по дисциплине «Общая психология». Авторы дают определение педагогических программных средств, электронного учебника, называют преимущества использования электронного учебника. В статье описывается созданный электронный учебник по дисциплине «Общая психология».

Ключевые слова: педагогические программные средства, мультимедийное средство, электронный учебник.

PEDAGOGICAL SUBSTANTIATION OF MULTIMEDIA TOOLS FOR THE DISCIPLINE "GENERAL PSYCHOLOGY"

The article is devoted to the justification of multimedia tools for the discipline "General Psychology". The authors give the definition of educational software, electronic textbook, called advantages of the electronic textbook. This article describes how to create an electronic textbook on discipline "General Psychology".

Keywords: educational software, multimedia, electronic textbook.

В настоящее время разработано и применяется несколько тысяч педагогических программных средств по самым различным областям знаний, но лишь малая часть выступает в роли полноценного электронного средства и реально повышает эффективность учебного процесса.

Мы предлагаем свой электронный учебник по дисциплине «Общая психология», который может использоваться в процессе преподавания этой дисциплины.

Кухтин Д.В. рассматривает педагогические программные средства как отдельные программы и программные комплексы, предназначенные для применения в процессе изучения образовательной дисциплины. [1]

По определению Н.Н.Горлушкиной, педагогические программные средства – это технологическое обеспечение учебного процесса, основанное на использовании компьютерных и телекоммуникационных технологий. [2]

ППС создаются и используются для достижения определённых педагогических целей и задач обучения. Они включают в себя учебный материал, который необходимо усвоить обучающимся, и управляющую часть,

определяющую последовательность изучения этого учебного материала.

Одним из видов педагогических программных средств является электронный учебник. По мнению С.О.Сысоевой, электронный учебник — это учебный программно-методический комплекс, позволяющий самостоятельно выучить учебный курс или его разделы, и который, по своему учебному назначению, объединяет функции учебника, справочника, задачника и лабораторного практикума. [3]

Электронный учебник, по сравнению с печатным учебником, имеет ряд преимуществ: высокая скорость предоставления и получения информации; возможность использования мультимедиа средств; возможность получать новые знания в любое время и в любом месте (в сети Интернет); наличие систем самоорганизации своей деятельности, самопроверки знаний, промежуточного контроля; совместимость с электронной экзаменационной системой; возможность проходить свой образовательный путь. [4]

Созданный нами электронный учебник представляет собой совокупность HTML – документов, в которых содержится весь необходимый методический материал для повышения уровня специальной и методической компетентности учащегося по дисциплине «Общая психология», а также для повседневной деятельности.

Интерфейс нашего электронного учебника представлен удобным способом, в котором очень просто разобраться. Навигационное меню расположено в вертикальном виде, так как вертикальный вариант удобней для меню с длинной структурой дерева.

Все материалы учебника четко структурированы. Текст изложен в доступной и понятной форме, что способствует повышению степени понимания и осмысления темы. Учебник содержит не просто текст, но и схемы, рисунки, таблицы, видеозаписи, аудиолекции, что оказывает большое влияние на способность запоминать, усваивать и воспроизводить материалы курса.

Цветовая гамма состоит из белого, темно-зеленого, голубого и желтого цветов. Такое сочетание цветов не вызывает зрительного раздражения даже при длительном просмотре содержимого электронного учебника. На фоне учебника текст просматривается отчетливо и легко читается.

Для удобной работы учебник оснащен ссылками, глоссарием, всплывающими подсказками, дополнительными информационными ресурсами и помощью по работе. Электронный учебник по дисциплине «Общая психология» включает в себя информационно-справочный блок; блок управления обучением; диагностический блок.

А также делится на следующие разделы:

- Теоретический материал;
- Практические задания;
- Самоконтроль;
- Обратная связь;

– Глоссарий;
– Целеполагание и рефлексия;
– Информационные ресурсы;
– Технические требования и помощь.

Кратко охарактеризуем каждый из разделов учебника.

Раздел «Теоретический материал» содержит подразделы: «Психология как наука», «Психология личности человека», «Потребностно-мотивационная сфера», «Психология познавательных процессов», «Эмоционально-волевая сфера» и «Индивидуально-психологические особенности», в которых представлена теоретическая информация дисциплины в HTML-варианте, аудиолекции, видеоматериалы. Также существует возможность скачать информацию в формате docx, pdf и pptx. Лекции в аудио и видео форматах несут дополнительную информацию по дисциплине, помогают разнообразить учебный материал, чем мотивируют учащихся работать с данным учебником. Каждый подраздел содержит ссылки, подсказки, кнопки для более комфортной работы учебником.

Раздел «Практические задания» также делится на подразделы, в которых представлены различные задания: тесты, опросники, практикумы, методики. Задания можно как просмотреть в HTML-варианте, так и скачать. Раздел оснащен ссылками, кнопками и обратной связью, позволяющей учащимся отправлять выполненные задания преподавателю. Также на странице была разработана структура электронного учебника, позволяющая быстро сориентироваться по учебнику.

В основу разработки электронного учебника были положены дидактические принципы, технические и эргономические требования к созданию педагогических программных средств.

Опираясь на классификацию ППС Горлушкиной Н.Н., определим место нашего электронного учебника.

По целевому назначению разработанный учебник относится к формирующим знания педагогическим программным средствам.

По функциональному назначению электронный учебник относится к комбинированным программам и включает в себя фрагменты линейного, разветвленного, адаптивного программирования.

По степени активности учащихся учебник относится к активным педагогическим программным средствам.

Рассмотрим методические цели и задачи электронного учебника «Общая психология».

Задачи педагогического программного средства:

– Обеспечить студентам доступ к необходимому учебному материалу в полном объеме: теория (наличие лекций); дополнительные материалы и литература.

– Организовать самоподготовку (после каждого блока информации студенту предоставляется возможность выполнить контролирующие

задания).

– Наличие возможности организовывать свои творческие проекты (за счет полученной информации) путем выполнения практических заданий различного назначения.

– Усиление мотивации обучения (например, за счет аудио и видео), также мотивация повышается при реакции машины на действия пользователя (например, при наведении мыши на меню можно услышать звуковые эффекты).

Проверим педагогическое программное средство электронный учебник по дисциплине «Общая психология» на соответствие принципам разработки ППС:

Принцип учёта психофизиологических особенностей обучаемых. Учебник предназначен как для учащихся, имеющих определённые знания по данной теме и желающих их укрепить, так и для впервые приступающих к работе с учебным материалом по дисциплине «Общая психология». Предложенные пользователю разделы можно изучать в любой последовательности, то есть пользователю предоставляется некая свобода выбора по материалу обучения. Темп, ритм и сложность обучения с возможностями учащихся согласованы, пользователь почувствует свою успешность при обучении и сам захочет ее подкрепить.

Принцип учета технических возможностей компьютерной и телекоммуникационной техники. Благодаря использованию HTML-документов, разработанное средство обладает рядом преимуществ перед учебниками, созданными с использованием других технологий, и делает его более доступным. А именно, для того, чтобы его использовать, достаточно иметь стандартный набор операционной системы Windows, в которой уже имеется браузер Internet Explorer. Так как данное приложение написано с использованием HTML – документов, то его можно разместить в Интернете или хранить на диске.

Принцип приоритетности стратегии обучения выполняется, так как присутствует наличие обратной связи, которая осуществляется посредством электронной почты. После прохождения тестового контроля у учащегося есть возможность просмотреть отчет, в котором присутствует подробный разбор ошибок и дальнейшие решения присутствующих затруднений. Данный продукт является индивидуальным и основывается на открытости и обратной связи.

Принцип психологической и педагогической эргономичности

Учебник сопровождается иллюстрациями. Данное педагогическое программное средство допускает адаптацию к нуждам конкретного пользователя в процессе учебы, позволяет варьировать глубину и сложность изучаемого материала, выбирать самостоятельно время для работы с учебником.

Принцип функциональной полноты реализован частично. Автор данного

учебника разместил максимальное количество учебного материала, создал глоссарий основных понятий. В случае, если у пользователя возникнут какие-либо вопросы или предложения, он в любое время может воспользоваться формой обратной связи. Дополнение новым материалом непосредственно пользователем не предусмотрено, так как автор планирует периодически обновлять базу информационного материала.

Принцип мотивационной и активностной обеспеченности заключается в самостоятельном управлении обучающимся изучением материала. Учащиеся могут повысить уровень знаний и получить необходимые методические материалы. Есть возможность скачать материал в нескольких форматах, пройти по окончании изучения раздела тестовый контроль.

Принцип универсальности применения. Обучающая программа универсальна, ее можно применять при самостоятельном обучении учащимися; на практических занятиях – для отработки навыков; при дистанционном обучении – в качестве электронного пособия; разместить в Интернете.

Принцип модульности построения выражается в разделении материала на разделы, которые в свою очередь разбиваются на подразделы, минимальные по объему, замкнутые по содержанию и отвечающие правилам построения: полноты; наглядности; ветвления.

Правило полноты:

Каждый раздел учебника содержит теоретический материал, тестирование, задания для самопроверки, практические задания.

Правило наглядности:

Каждый раздел учебника, согласно правилу наглядности, состоит из коллекции кадров с минимумом текста и визуализацией, облегчающей понимание и запоминание новых понятий.

Правило ветвления:

Каждый раздел связан гипертекстовыми ссылками с другими разделами так, чтобы у пользователя был выбор перехода в любой другой раздел.

Таким образом, при разработке электронного учебника по дисциплине «Общая психология» наши поставленные задачи, а именно: обеспечить студентам доступ к необходимому учебному материалу в полном объеме, организовать самоподготовку, возможность организовывать свои творческие проекты, усилить мотивацию обучения, на наш взгляд, выполняются.

Использованные источники:

1. Ликсина Е.В., Мишин А.В. Педагогические про- граммные средства: учебное пособие. – Пенза: Изд- во ПензГТУ, 2014.
2. Горлушкина Н. Н. Педагогические программные средства. - СПб., 2012.
3. Сысоева С.А. Создание и внедрение электронных учебных средств: теоретический анализ проблемы (часть I) // Непрерывное образование. - 2005. – Вып. 1-2. – С.78-85.
4. Минеев И.С. Электронный учебник – современное средство обучения

студентов. Режим доступа: http://vestnik.yspu.org/releases/2012_2pp/49.pdf (дата обращения: 18.07.16)

Черняев С.В.
IT-консультант микрофинансовой организации
«Архангельский региональный фонд микрофинансирования»
Россия, г. Архангельск

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Аннотация: При отсутствии систематической информации, характеризующей инвестиционную активность малого бизнеса, автор предлагает на региональном уровне использовать косвенный подход к ее оценке с использованием математической модели, основанной на данных микрофинансовой организации, входящей в инфраструктуру поддержки предпринимательства. С помощью модели выявлено существенное влияние фактора сезонности. Модель может быть использована для расчета индикативных показателей инвестиционной активности малого бизнеса на региональном уровне.

Ключевые слова: малое предпринимательство, инвестиционная активность, модели временных рядов, сезонность.

Chernyaev Sergey Vladimirovich
IT- consultant of microfinance institutions
"Arkhangelsk regional microfinance Fund"
Russia, Arkhangelsk

INFLUENCE OF SEASONALITY ON THE INVESTMENT ACTIVITIES OF SMALL BUSINESS IN THE REGION

Abstract: in the absence of systematic information characterizing investment activity of small businesses, the author suggests at the regional level to use the indirect approach to estimating uses mathematical models, based on data from the microfinance organization, which is a part of business support infrastructure. Using the model revealed a significant effect of seasonality. The model can be used to calculate indicative indicators of investment activity of small business at regional level.

Keywords: small business, investment activity, time series models, seasonality.

Потребность малого бизнеса в инвестициях в сложившейся экономической ситуации сегодня ни у кого не вызывает сомнений, так же, как и сложность привлечения этих самых инвестиций. Поэтому инвестиционная активность субъектов малого бизнеса является крайне важной составляющей предпринимательской деятельности. Вне всякого сомнения, малый бизнес особенно чувствителен к различным колебаниям и рискам, исходящим из

внешней среды [1]. Одним из таких системообразующих факторов является сезонность. При этом адекватной информации об инвестиционной составляющей деятельности малого, а особенно, микробизнеса, крайне мало [2]. В связи с этим предлагается для оценки влияния фактора сезонности использовать косвенные данные, которые, по мнению автора, достаточно полно характеризуют исследуемый процесс инвестиционной активности.

В качестве релевантной по отношению к инвестиционной активности малого бизнеса информации были использованы данные о выдаче микрозаймов малому бизнесу Архангельским региональным фондом микрофинансирования в рамках государственной программы развития предпринимательства. Сегодня на региональном уровне Фонд как микрофинансовая организация является одним из основных институтов, входящих в инфраструктуру поддержки предпринимательства. За время своей работы с декабря 2010 года по сегодняшний день им было выдано более 900 займов на общую сумму свыше 500 млн. руб., поэтому данные о динамике портфеля Фонда можно считать достаточно репрезентативными для описания инвестиционных потребностей малого бизнеса в регионе [3].

Первичный анализ имеющейся информационной базы, представленной Фондом, позволяет сделать вывод о том, что исследуемый показатель – выданные микрозаймы, обладает рядом особенностей, таких как:

- короткий динамический ряд (длина ряда не превышает 3 – 5 лет, то есть 36 – 60 точек);
- ярко выраженная сезонность показателя;
- отсутствие ряда данного показателя в ежедневной динамике.

Рисунок 1 – Динамика объёмов выданных микрозаймов за период с апреля 2011 г. по март 2014 г.

Приведенные выше факторы обуславливают применение эконометрических методов [4] для дальнейшего анализа динамики временного ряда, визуализированного на рисунке 1.

Исходные данные, подвергаемые математико-статистической обработке, должны удовлетворять следующим требованиям: уровни исследуемого показателя обязательно должны быть сопоставимы, однородны и устойчивы, а их число должно быть достаточно велико. Только если все указанные предпосылки выполняются, то временной ряд считается пригодным для моделирования.

Исследуемый в статье временной ряд с помесячной динамикой был сформирован на основе 36 точек (объёмы выданных микрозаймов, тыс. руб.). Было проверено, что требования сопоставимости и полноты исходных данных для него выполняются. По графику на рисунке 1, видно, что изменения последовательных уровней ряда не являются хаотичными, и визуально можно проследить наличие устойчивой закономерности в изменении уровней ряда, что свидетельствует об устойчивости исходных данных.

При проведении качественного анализа аномальных уровней ряда с использованием критерия Ирвина было выявлено, что причинами аномалий являются ошибки II рода, которые возникли из-за воздействия факторов, имеющих объективный характер. Согласно экспертному мнению опрошенных специалистов выявленные аномальные уровни ряда несут в себе значительную смысловую нагрузку, а именно:

- октябрь 2011 г., декабрь 2011, 2012 и 2013 гг. – данным уровням ряда соответствуют наибольшие значения объёмов выданных займов, что объяснимо периодом подведения итогов финансово-хозяйственной деятельности предприятий, когда возрастает необходимость в привлечении дополнительного финансирования;
- январь 2013 и 2014 гг. – первая декада января является нерабочей, чем и вызвано традиционное падение деловой (и в первую очередь инвестиционной) активности;
- апрель 2013 г., февраль и март 2014 г. – происходит скачок объёмов выданных займов в силу того, что рассматриваемый весенний период совпал с открытием торгов на подряды и активным объявлением тендеров, для участия в которых бизнесу необходимы дополнительные инвестиции;
- июнь и июль 2011 г., июнь 2012 и 2013 гг., август 2013 г. – этот временной период характеризуется повышением объёмов выданных займов, что в свою очередь явилось следствием массовой активности региональных и федеральных СМИ по вопросам предпринимательства. Таким образом, в данный период сработал эффект «навязчивой рекламы».

В силу того, что выявленные аномалии вызваны причинами второго рода, то они устранению не подлежат, а значит требование однородности исходных данных также выполнимо. Таким образом, все предпосылки к моделированию выполняются.

Предварительный анализ динамики исследуемого показателя, позволяет выдвинуть гипотезу о составных компонентах модели, включая фактор сезонности. Стоит заметить, что выдвинутая гипотеза на данном этапе имеет эмпирическое происхождение, хотя бы по причинам, отмеченным в начале статьи.

Автокорреляционная функция (АКФ) исследуемого временного ряда (ВР) представлена в таблице 1, ее визуализация приведена на рисунке 2.

Таблица 1 – АКФ объёмов выданных займов

Лаг	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент автокорреляции	0,155	0,261	0,271	0,166	0,103	0,350	-0,138	0,280	0,003

Рисунок 2 – Коррелограмма АКФ объёмов выданных микрозаймов

Коррелограмма позволяет выдвинуть гипотезы: о наличии в ВР линейной тенденции, о которой также свидетельствует убывание коэффициентов автокорреляции с лагами 3 – 5; а также о периодической компоненте, включающей в себя несколько гармонических колебаний с различными циклическими частотами.

Таким образом, исследуемый ВР может предположительно быть аппроксимирован тренд-сезонной моделью следующего вида:

$$\hat{Y}(t) = f(t) + S(t) + \varepsilon(t), \qquad (1)$$

где $f(t)$ – тренд, $S(t)$ – сезонная компонента, $\varepsilon(t)$ – случайная (остаточная) компонента. В качестве модели-кандидата тренда используем линейную функцию, параметры которой оценим с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

Таблица 2 – МНК-оценка параметров линейного тренда в MS Excel

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,5532
R-квадрат	**0,306**
Нормированный R-квадрат	0,2856

Стандартная ошибка			3191,9603	
Наблюдения			36	
	df	*SS*	*MS*	***F***
Регрессия	1	152735222,8	152735223	**14,99078**
Остаток	34	346412762,5	10188611	
Итого	35	499147985,3		

Коэффициенты уравнения регрессии		*Стандартная ошибка определения коэффициентов*	***t - статистика, расчётное***	*Вероят-ность ошибки*	*Нижние 95% - пределы*	*Верхние 95% - пределы*
Свободный член	**3613**	1042,1963	**3,4667**	0,0014	1495,0046	5731,0002
Переменная t	**198,278**	51,2108	**3,8718**	0,0005	94,2048	302,3508

Таким образом, получаем следующее уравнение тренда:

$$f(t) = 198,28 \cdot t + 3613,002. \qquad (2)$$

Результаты таблицы 2 показывают, что тренд статистически значим на 5%-м уровне (расчетное значение критерия Фишера *Fфакт.* = 14,99 при *Fкр.* = 4,13); но при этом он объясняет только 30,6% изменений объёмов выданных микрозаймов.

Как было отмечено выше, для моделируемого процесса характерна сезонность. Моделирование сезонных колебаний «очищенного» от тренда ряда проведено с использованием гармонического анализа, основанного на использовании рядов Фурье (3). Соответствующие расчеты параметров приведены в таблицах 3 и 4.

$$\hat{Y}_k = \sum_{t=0}^{N-1}\left[a_k \cdot \cos\left(-\frac{2\pi}{N}kt\right) + b_k \cdot \sin\left(-\frac{2\pi}{N}kt\right)\right], k = 0,\ldots,N-1. \qquad (3)$$

Таблица 3 – Параметры при *cos* тригонометрического ряда Фурье

k	***ak***		***k***	***ak***
0	0,000		10	-320,225
1	108,508		11	-365,730
2	-1004,811		12	-501,253
3	1459,337		13	-1411,662
4	201,388		14	-1202,213
5	375,249		15	-335,559
6	-494,969		16	56,930
7	421,468		17	-127,333
8	-60,567		18	2486,439
9	445,222			

Таблица 4 – Параметры при *sin* тригонометрического ряда Фурье

k	***bk***		***k***	***bk***
0	0,000		10	644,868
1	-286,298		11	504,963
2	6,484		12	1731,751
3	-244,823		13	482,154
4	815,947		14	-34,662
5	-220,724		15	-508,672
6	-1387,801		16	177,308
7	331,713		17	73,878
8	-182,471		18	0,000
9	1007,172			

Для определения качества параметров модели сезонной компоненты тестировались информационные критерии: байесовский, Акаике и Ханнана-Куинна. Необходимые для расчета критериев амплитуды (4) приведены в таблице 5.

$$A_k = \sqrt{a_k^2 + b_k^2}. \qquad (4)$$

Таблица 5 – Значения амплитуды *k*-го гармонического колебания

k	***Ak***		***k***	***Ak***
1	306,171		10	719,999
2	1004,832		11	623,496
3	1479,730		12	1802,835
4	840,432		13	1491,731
5	435,352		14	1202,713
6	1473,427		15	609,382
7	536,348		16	186,223
8	192,260		17	147,213
9	1101,190		18	2486,439

Визуализация результатов таблицы 5 представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 – Амплитуды гармонических колебаний

Отметим, что в данном случае байесовский критерий по определенному ряду причин оказался неприемлемым.

Расчет значений критерия Акаике (*AIC*) по формуле (5) показал, что в сезонную компоненту моделируемой динамики выданных микрозаймов войдут гармоники с номерами 18, 12, 13, 3, 6, 14, 9, 2, 4.

$$AIC = 2m + n\left[\ln\left(\sum_{t=0}^{N-1}\varepsilon_t^2\right)\right], \tag{5}$$

К аналогичному результату приводят расчеты по критерию Ханнана-Куинна (*HQ*) по формуле 6 – для включения в сезонную компоненту попали гармоники с номерами 18, 12, 13, 3, 6, 14, 9, 2.

$$HQ = 2m\ln(\ln n) + n\left[\ln\left(\sum_{t=0}^{N-1}\varepsilon_t^2\right)\right] \tag{6}$$

Так как для аддитивных моделей с сезонными компонентами, параметры которых определены с помощью информационных критериев Акаике и Ханнана-Куинна, *R2* = 0,82 и *R2* = 0,8, соответственно, то выбор остановим на первой из них. Таким образом, с учетом сезонности уже 82% изменения объёмов выданных микрозаймов объясняется временным диапазоном. Аналитическое представление построенной аддитивной модели будет задано следующим тригонометрическим рядом Фурье (7):

$$\hat{Y}_t = 3613,002 + 198,28t + 2486,439\cos(-\pi t) - 501,253\cos\left(-\frac{2\pi}{3}t\right) + 1731,751\sin\left(-\frac{2\pi}{3}t\right) -$$

$$-1411,662\cos\left(-\frac{13\pi}{18}t\right) + 482,154\sin\left(-\frac{13\pi}{18}t\right) + 1459,337\cos\left(-\frac{\pi}{6}t\right) - 244,823\sin\left(-\frac{\pi}{6}t\right) -$$

$$-494,969\cos\left(-\frac{\pi}{3}t\right) - 1387,801\sin\left(-\frac{\pi}{3}t\right) - 1202,213\cos\left(-\frac{7\pi}{9}t\right) - 34,662\sin\left(-\frac{7\pi}{9}t\right) +$$

$$+445,222\cos\left(-\frac{\pi}{2}t\right) + 1007,172\sin\left(-\frac{\pi}{2}t\right) - 1004,811\cos\left(-\frac{\pi}{9}t\right) + 6,484\sin\left(-\frac{\pi}{9}t\right) +$$

$$+201,388\cos\left(-\frac{2\pi}{9}t\right) + 815,947\sin\left(-\frac{2\pi}{9}t\right). \qquad (7)$$

Фактическая и модельная динамики объёмов выданных микрозаймов за период апрель 2011 г. – март 2014 г. представлены на рисунке 4.

После выделения тренда и сезонной составляющей результаты проверки остаточной компоненты показали следующее.

Случайных характер остатков обусловлен количеством поворотных точек *p = 30* (при *n=36* на 5%-м уровне значимости критерий «пиков» дает *ррасч.=17*). Соответствие нормальному закону распределения подтверждается значением *R/S*-критерия, равным 4,11 и попадающим в табличный интервал от 3,67 до 5,16. Равенство нулю математического ожидания уровней ряда остатков проверено по *t*-критерию Стьюдента: $t_{\text{расч}} = -0,11 < 2,03 = t_{\text{табл}}$. При этом следует отметить наличие автокорреляции в остатках – критерий Дарбина-Уотсона дает значение *DW*=3,09. Обнаружение автокорреляции в ряду остатков является естественным результатом, объясняемым наличием в исследуемой динамике нескольких наложенных друг на друга гармонических колебаний.

Рисунок 4 – Динамика объёмов выданных займов с апреля 2011 г. по март 2014 г.

Таким образом, аддитивная модель (7), аппроксимирующая процесс выдачи микрозаймов за период апрель 2011 г. – март 2014 г., является достаточно адекватной и обладает хорошим уровнем точности. Как уже отмечалось выше, полученная динамика, по мнению ряда опрошенных региональных экспертов, достаточно хорошо отражает системообразующую тенденцию инвестиционной активности субъектов малого бизнеса, по крайней мере тех, которые представлены в легальном секторе экономики.

Проведённые по модели прогнозные расчеты на март 2015 г. - апрель 2016 г. подтверждаются фактическими данными Фонда за этот период. Таким образом, верификация модели свидетельствует о её приемлемом качестве.

Как показал приведенный выше модельный пример, сезонность является крайне существенным фактором, влияющим на малый бизнес. Предложенную модель можно использовать, по крайней мере, в качестве некоего «зеркала», отражающего инвестиционные потребности малого бизнеса, а также основы для расчета индикативных показателей его инвестиционной активности на региональном уровне.

Использованные источники:

1. Обзор «Рынок микрофинансирования по итогам 2015 года: жертвуй выдачей» // РА «Эксперт РА», Москва, 24.03.2016., 19 с.
2. Тутыгин А.Г., Чижова Л.А., Зеленина Л.И., Тутыгин Р.А. Портфель займов как объект агент-ориентированного моделирования // Экономика и управление № 5 (127). – 2016. – С. 53-59.
3. Сайт микрофинансовой организации «Архангельский региональный фонд микрофинансирования» http://cmf29.ru (дата обращения 29.07.2016).
4. Айвазян, С.А., Мхитарян, В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 957 с.

Чижова Л.А., к.э.н.
доцент, старший научный сотрудник лаборатории
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Федеральный исследовательский центр комплексного изучения Арктики» РАН
Черняев С.В.
IT-консультант микрофинансовой организации
«Архангельский региональный фонд микрофинансирования»
Россия, г. Архангельск

К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Актуальность: В текущих условиях экономической нестабильности деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) далека от финансовой устойчивости в силу ряда причин, в том числе не всегда объективных инвестиционных ожиданий. В статье освещается проблема моделирования поведения различных категорий субъектов МСП в зависимости от присущих им инвестиционных предпринимательских рисков.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, инвестиционные предпринимательские риски, инвестиционные ожидания, моделирование поведения субъектов МСП.

Chizhova Lyudmila Aleksandrovna
senior researcher of laboratory of
Federal Center for Integrated Arctic Research,
Russian Academy of Sciences (Arkhangelsk, Russia),
Candidate of Sciences (economics), Associate Professor
Chernyaev Sergey Vladimirovich
IT- consultant of microfinance institutions
"Arkhangelsk regional microfinance Fund"
Russia, Arkhangelsk

THE QUESTION OF MODELLING THE BEHAVIOUR OF SUBJECTS OF SMALL AND MIDDLE-SIZED BUSINESS IN THE CONDITIONS OF INVESTMENT RISK

Abstract: In the current environment of economic instability, the activity of subjects of small and medium enterprises (SMEs) is far from financial stability to a number of reasons, including not always objective investment expectations. The article considers the issue of modeling the behavior of different categories of SMEs depending on their inherent investment-business risks.

Keywords: subjects of small and average business, investment, entrepreneurial risk, investment expectations, modeling behavior of SMEs.

В настоящее время экономическая сущность МСП как отдельного экономического института отражена не полностью, поскольку понятие

субъектов МСП лишь рамочно определено в российском законодательстве [1]. Специалисты отмечают, что сектор МСП с трудом поддается какой-либо эффективной структуризации, а существующие классификационные признаки носят, скорее, чисто формальный характер. В малом бизнесе зачастую складываются неформальные хозяйственные единицы (на некоторый срок, под определенный проект, в интересах какой-то группы лиц и т.д.). Также наблюдается «перетекание» субъектов МСП из одних организационно-правовых форм в другие, их экстерриториальная мобильность, переструктуризация деятельности и т.д. [2, с. 54]

В современных условиях экономической нестабильности деятельность субъектов малого бизнеса подвержена влиянию различных факторов риска внешней и внутренней среды. К факторам риска внешней среды принято относить: политические, экономические, социальные, рыночные, правовые, природно-географические, технологические, экологические, информационные и многие другие. К внутренним факторам, во многом определяющим деятельность субъектов малого предпринимательства, предлагается относить: организационно-правовые, экономические, социальные, психологические и технологические риски [3, с. 50].

Развитие деятельности субъектов МСП невозможно без инвестиций, но последние тенденции инвестиционной активности МСП не внушают оптимизма. Так по данным аналитического центра АО «МСП Банк» в 2015 году менее половины субъектов МСП Российской Федерации (41,7%) имели планы по осуществлению инвестиций. При этом отраслевая принадлежность предприятий МСП являлась одним из основных показателей, имевших влияние на планы по реализации инвестиционной деятельности. Положительным моментом явилось то, что в 2015 году (согласно данным рисунка 1), только в секторе услуг снизилась доля предприятий, планировавших инвестиции, в остальных отраслях (промышленность, строительство, сельское хозяйство и торговля) наблюдался рост данного показателя [4].

Рисунок 1 – Динамика доли субъектов МСП, планирующих осуществлять капитальные инвестиции по отраслям в 2013-2015гг.

Очевидно, что при реализации инвестиционной деятельности субъекты МСП сталкиваются с инвестиционными предпринимательскими рисками, которые чаще всего наблюдаются в следующих процессах: 1) снижения доходности (рентабельности) деятельности; 2) упущенной экономической выгоды; 3) прямых экономических потерь [5, с. 82]; 4) различных инвестиционных ожиданий субъекта МСП (владельца / разработчика инвестиционного проекта) и внешнего инвестора.

Различные инвестиционные ожидания, возможно не всегда релевантные, приводят к конфликту интересов при минимизации рисков, как инвестиций, так и самого проекта развития деятельности субъекта МСП. В данной связи возникают вопросы: Какими способами участники инвестиционного процесса будут снижать риски? Как будет изменяться поведение субъектов МСП в зависимости от специфики их деятельности (по классификационным признакам) и того или иного фактора инвестиционного предпринимательского риска [6]?

Для ответов на поставленные выше вопросы необходимо провести системный анализ и заполнить данными предлагаемую классификационную таблицу типовой формы (таблица 1). Для описания тех или иных проблем малого предпринимательства могут использоваться самые разные виды экономико-математических, в том числе, эконометрических моделей, которые подробно представлены в работах разных авторов, например, в статье А.И. Орлова [7]. Следует отметить, что построению таких моделей обязательно предшествует этап анализа и оценки исходной информации [8].

Таблица 1 – Форма представления исходных данных для целей анализа поведения различных категорий субъектов МСП

	Инвестиционные предпринимательские риски			
Классификация субъектов МСП	снижения доходности (рентабельности) деятельности	упущенной экономической выгоды	прямых экономических потерь	различных инвестиционных ожиданий субъекта МСП и внешнего инвестора
1. Размер предприятия				
Микро				
Малые				
Средние				
1. Организационно-правовая форма				
Индивидуальный предприниматель				
Общество с ограниченной ответственностью				
Хозяйственные товарищества				
Производственный кооператив				
Акционерное общество				
2. Отрасль				
Промышленность				
Строительство				
Сельское хозяйство				
Торговля				
Услуги				
Прочее				

Проведение такого анализа позволит выявить общие закономерности поведения субъектов МСП в условиях рационального поведения. Для моделирования поведения интересен опыт Евстигнеева В.Р. [9], которым предложена модель поведения участников валютного рынка, формирующих ожидания на основе распределения вероятности с параметризующей функцией средних, зависимой от текущего значения ценового процесса, и представлено эмпирическое подтверждение эффективности этой модели.

Следует отметить, что при моделировании поведения субъектов МСП необходимо учитывать наличие массовых психологических эффектов, которые, когда завладевают мнением большинства, обладают свойством поддерживаться и усиливаться. Поведенческие экономисты утверждают, в частности, что эффект когнитивного диссонанса, побуждающий участников

сообщества деформировать свои (изначально верные) представления во избежание психологического дискомфорта в сообществе, приводят к нарастанию коллективного диссонанса, что к примеру на финансовом рынке означает устойчивую коллективную ошибку профессионального прогноза [10].

Таким образом, моделирование поведения различных категорий субъектов МСП должно изучаться специалистами теоретически на основе вероятностных и имитационных методов и сопоставляться со статистическими данными, характеризующими реальное положение в рассматриваемой области.

Программная реализация предполагаемой модели поведения бизнес-субъектов, создаваемой с учетом выдвинутой «поведенческой» гипотезы, может быть осуществлена, например, с помощью пакета AnyLogic. Отметим, что он ориентирован на разработку и исследование имитационных моделей, содержит специальную библиотеку классов и предоставляет возможность задания требуемой функциональности агентов, а также поддерживает все возможные способы задания поведения агентов – диаграммы состояний, синхронное и асинхронное планирование событий [11].

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Тутыгин А.Г., Чижова Л.А., Зеленина Л.И., Тутыгин Р.А. Портфель займов как объект агент-ориентированного моделирования // Экономика и управление № 5 (127). – 2016. – С. 53-59.
3. Анесянц С. А., Петров Д. В. Современные факторы, оказывающие воздействие на кредитование и финансовое состояние малых предприятий // Теория и практика общественного развития. 2015. - №4. – С.50-56.
4. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году // Аналитический центр АО «МСП Банк», Москва – 2015. - 59с. [текст] https://www.mspbank.ru/userfiles/files/MSP_SIO_2015_15-06_1.pdf
5. Кабаков В. С. Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2012. №3. – С. 81-86.
6. Тутыгин А.Г., Чижова Л.А. Методологический подход к формированию инвестиционных сценариев развития экономических систем // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №10 (2). – С.66-70.
7. Орлов А. И. О некоторых подходах к экономико-математическому моделированию малого бизнеса // Научный журнал КубГАУ. 2015. №108. – С. 1-21.
8. Экономико-математические методы и модели: учебное пособие / Под общ. ред. А.В. Кузнецова – Минск: БГЭУ, 1999. – 413 с.
9. Евстигнеев В.Р. Моделирование инвестиционных ожиданий на валютном рынке на основе распределения с функциональным параметром // Финансовый журнал. 2014. - №1.- С. 25-34.

10.Matz D. C., Wood W. Cognitive Dissonance in Groups: The Consequences of Disagreement // Journal of Personality and Social Psychology. 2005. - Vol. 88, № 1. - P. 22-37.
11.Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Новый инструментарий в общественных науках – агент-ориентированные модели: общее описание и конкретные примеры // Экономика и управление. – 2009. - №12(50). – С. 13-25.

Шагбанова Ю.Б., к.и.н.
доцент
кафедра истории и связей с общественностью
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева
Россия, г. Казань

ИМИДЖ ПРОФЕССИИ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

В современном коммуникативном пространстве имидж выступает важным фактором развития общества. Он является своего рода показателем престижности, известности, мобильности событий и явлений, тех или иных объектов или субъектов. Развитие общества также во многом определяется стабильностью и потребностью в той или иной профессии. В этом плане, именно ее имидж может стать залогом реализации ее востребованности перед обществом. Профессиональная деятельность также определяется профессиональными и личностными компетенциями отдельных личностей. Поэтому имиджевый аспект является неотъемлемой частью развития и совершенствования самопредъявления личности обществу. Под имиджем профессии принято понимать специально конструируемый образ для разных групп общественности, который должен соответствовать их ожиданиям и потребностям. Профессия - это род трудовой деятельности человека, предмет его постоянных занятий, а также свидетельство наличия у него знаний и умений, опыта, позволяющих квалифицированно выполнять данный вид работ. [1]

В данной статье приводится исследование, которое проводилось студенткой, выпускницей кафедры истории и связей с общественностью Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева (КНИТУ-КАИ) в рамках дипломной работы, под руководством автора данной статьи, касающееся профессии банковского служащего на примере ПАО "АК БАРС" банка. ПАО "АК БАРС" - это банк с государственным капиталом и солидной банковской историей (банк зарегистрирован 29 ноября1993 года). [2] Он представлен не только в Республике Татарстан, но и в Республиках Башкортостан, Марий Эл, Удмуртия, а так же в таких крупных городах, как Москва, Краснодар, Красноярск, Самара, Екатеринбург, Пермь, Саратов, Челябинск, Ульяновск.[2]

Для анализа состояния имиджа профессии - банковский служащий, были проведены следующие исследования: анализ сайта ПАО "АК БАРС" банка https://www.akbars.ru на предмет выявления разной информации о профессии банковского служащего; анализ странички ПАО "АК БАРС" банка в социальной сети «VK.com» https://vk.com/akbars_ru на поиск разнообразной информации, влияющей на имидж банковского служащего данной организации; блиц-опрос с банковскими служащими (сотрудниками ПАО "АК БАРС" банка); блиц-опрос с руководителем отдела маркетинга и коммуникаций ПАО "АК БАРС" банк - Каримовой Лейсан Ильшатовной; интервью с заместителем директора департамента ПАО "АК БАРС" банка - Фадеевой Наталией Александровной; анкетирование среди пользователей банковскими услугами в количестве 40 человек.

В результате анализа сайта https://www.akbars.ru было выявлено позитивное позиционирование профессии - банковский служащий. В открытом доступе находятся документы о социальной ответственности банка перед обществом, в которых описаны гарантии банка и его социальные мероприятия, в которых активное участвуют сотрудники банка. Все это позиционирует профессию банковского служащего, как социально-ответственную. Этот аспект переходит и на сам банк, который позиционируется как социально-ответственная организация.

В ходе анализа странички организации в VK https://vk.com/akbars_ru, прослеживается высокая активность модераторов страницы при ответах на вопросы клиентов банка. Загружены фото-отчеты о проводимых мероприятиях, анонсы предстоящих мероприятий. Сотрудники банка позиционированы, как профессионалы своего дела, способные прийти на помощь любому обратившемуся клиенту. В ходе блиц-опроса банковских служащих - сотрудников ПАО "АК БАРС" банка (опрошено 12 человек в период с 27 мая по 28 мая 2016 г. - выборка случайная; в исследовании приняли участие 100% женщин; респонденты находятся в возрастной границе от 26-44 лет) было выявлено следующее: имидж профессии банковского служащего (если говорить о деятельности данной организации) позиционируется через устав банка, бренд-бук, корпоративный стиль в одежде, кодекс этики и эстетики для сотрудников; наблюдаются проблемы в формировании имиджа профессии банковского служащего - клиенты относятся к нему, как только к обслуживающему персоналу, сотрудники не всегда корректно общаются с клиентами.

По результатам блиц-опроса руководителя отдела маркетинга и коммуникаций ПАО "АК БАРС" банка - Каримовой Лейсан Ильшатовны было отмечено следующее: среди мероприятий, влияющих на формирование положительного имиджа профессии можно отметить благотворительные мероприятия и акции, проводимые банком; были отмечены средства связей с общественностью, с помощью которых может формироваться имидж профессии - это пресс-релизы на сайтах, интервью и информационные

материалы в бизнес-изданиях, социальные акции и мероприятия с привлечением прессы и многие другие; была обсуждена возможность проведения мероприятия нового формата - банковского фестиваля с целью формирования имиджа профессии банковского служащего, повышения лояльности клиентов к данной профессии, презентации данной профессии для школьников-выпускников средних учебных заведений. В ходе интервью с Фадеевой Наталией Александровной, заместителем директора департамента ПАО "АК БАРС" банка, были выявлены следующие тенденции развития имиджа профессии банковского служащего в России: экономический кризис негативно влияет на формирование имиджа банков, а соответственно и на профессию банковского служащего; не всегда сотрудники четко выполняют свои профессиональные обязанности, что негативно влияет на формирование данной профессии.

Анкетирование среди пользователей банковскими услугами в количестве 40 человек было проведено в период с 25 мая по 26 мая 2016 г. Выборка случайная. 50% респондентов было опрошено через интернет, в социальных сетях, 50% человек автор опросил во втором учебном здании КНИТУ-КАИ. В исследовании приняли участие 25% мужчин и 75% женщин. Респонденты находятся в возрастной границе – от 23 до 50 лет. В результате исследования выявлено следующее: у 100% опрошенных возникают недопонимания при общении с банковскими служащими. Самые популярные причины - непонимание банковских терминов и отсутствие у сотрудников времени на подробное разъяснение клиентам услуг; 75% процентам опрошенных важен позитивный настрой и открытость банковского служащего по отношению к клиенту. 25% важен профессионализм; среди мероприятий, которые могут повлиять на формирование положительного имиджа профессии банковского служащего можно отметить: банковский фестиваль - 62,5%; 25 % - день открытых дверей, 12,5% проголосовали за семинар. Наблюдается недопонимание между клиентами и банковскими служащими по поводу качества предоставления информации о банковских услугах, что может негативно повлиять на имидж профессии банковского служащего;

Таким образом, по результатам исследований были выявлены проблемные зоны: для формирования имиджа данной профессии не используются на постоянной основе коммуникационные мероприятия и действия, направленные на установление доверительных отношений между клиентами и банковскими служащими. Исследователями заявленной проблемы предлагаются тактические действия: создание на сайте банка https://www.akbars.ru вкладки, информирующей о профессии - банковский служащий; информирование целевой аудитории через сайт и страничку в «ВКонтакте» https://vk.com/akbars_ru о возможностях данной профессии, о ее преимуществах, о получении соответствующего образования, социальном пакете и возможностях стажировки по данному направлению; проведение

специального мероприятия - банковского фестиваля. Суть мероприятия - позиционирование имиджа профессии банковского служащего для повышения мотивации школьников для выбора данной профессии, увеличения лояльности к данной профессии среди клиентов банков, привлечения дополнительных средств партнеров, освещения данного направления деятельности в СМИ. По окончании реализации данных коммуникационных действия планируется достичь следующих результатов: повышение информирования целевой аудитории о профессии банковского служащего; повышение мотивации у студентов и школьников выпускающих классов получать образование по данной специальности. В конечном счете, эти позиции будут влиять на создание информационных и коммуникационных условий для формирования имиджа профессии - банковский служащий.Таким образом, развитие современного общества включает разные контексты: продвижение территорий, социальных проектов; формирование репутации личностей, организаций, явлений и событий, а также их имиджей. В этом плане имидж профессии выступает важным фактором для реализации заявленных контекстов, что повлияет и на эффективность общественных отношений и развития общества, в целом.

Использованные источники:

1. Артемова Л.В. Инвестиции и инновации. Словарь-справочник от А до Я, 1998. 205с.
2. Официальный сайт банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.akbars.ru/bout/general/history/ (дата обращения 01.06.2016 г.)

Шастина К.А.
студент 2 курса
факультет магистратуры
Куксова В.А.
студент 2 курса
факультет магистратуры
Саратовский социально-экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов

ВЛИЯНИЕ ДЕМПИНГА НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ.

В статье рассматривается политика ценообразования и ее цели. Показана связь *процесса ценообразования с другими процессами маркетинга. И* с *развитием конкуренции в обиход достаточно быстро вошло такое понятие, как демпинг. В странах, вступивших в ВТО, проблемы демпинга решаются коллективно. В России регулярно разрабатываются законодательные проекты, препятствующие демпингу.*

*Ключевые слова**:** Цена, внутренний рынок, конкуренция, ценообразование, демпинг, антидемпинговая политика.*

This article about pricing policy and its purposes. Connection of process of

pricing with other processes of marketing is shown. And with development of the competition dumping appeared. In the countries which joined WTO, problems of dumping are solved collectively. In Russia legislative projects which interfere with dumping are regularly developed.

Keywords: Price, domestic market, competition, pricing, dumping, anti-dumping policy.

Проблема установления и изменения цены всегда непростая и обманчивая. В основе политики ценообразования могут лежать различные цели: уровень наличности, выживание, уровень прибыли, прибыль на инвестированный капитал, доля рынка, статус-кво, качество товара, конкурентоспособность товара.

Эффективная разработка и внедрение стратегий ценообразования требуют глубокого понимания ценовой психологии покупателей и системного подхода к установлению, адаптации и изменению цен.

Рис.1.Процедура ценообразования

Как видно из Рис.1, процесс ценообразования связан с другими процессами маркетинга и реализуется в рамках планирования маркетинга-

микс. От выбора цели ценообразования зависит не только размер цены, но и весь процесс разработки, корректировки и, в конечном счете, продвижение товара с выбранной ценой на рынок.

На конкурентность цены во внешней экономике большое влияние имеет демпинг (от англ. dumping – сброс, сбрасывание). Он нарушает справедливую конкуренцию в мировой торговле, его основная цель - завоевание новых иностранных рынков сбыта, заполнение их своими дешевыми товарами, более конкурентоспособными по сравнению с продукцией внутреннего производства[79]. Но достаточно часто и предприятия, и государство используют демпинг как разовое мероприятие: монетизируют складские запасы, реализовывают неликвидную продукцию; при острой и срочной потребности в денежных средствах, когда есть угроза большого ущерба, чем потери при демпинге. Некоторые страны считают демпинг негативным явлением и борются с ним, используя антидемпинговые законы, хотя в случае демпинга потребитель может выиграть, заплатив более низкую цену.

Вопросы применения защитных мер в России регулируются Федеральным законом от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», который был разработан исходя из требований ВТО.

Россия проводит большую работу по корректированию и развитию законодательства, касающегося регулирования внешнеэкономической деятельности. Одной из основных задач в этом направлении является обеспечение правовым инструментарием, нужным для обеспечения защиты российской экономики от нечестной конкуренции со стороны зарубежных организаций.

Большую опасность отечественным предприятиям представляет зарубежная продукция, которая поставляется в Россию по демпинговым ценам. В итоге российские предприятия сталкиваются с проблемой реализации и обязаны сокращать или останавливать производство.

Мероприятия по защите внутреннего рынка на практике становятся заметным инструментом регулирования внешней торговли в РФ. Существует ряд причин, которые обосновывают «выгодность» мер защиты внутреннего рынка для отечественных производителей по сравнению с другими инструментами регулирования внешней торговли. Во-первых, процедура введения мер защиты внутреннего рынка – это тщательно прописанная правовая процедура, то есть при определенных условиях у производителей есть законодательно установленное право на эту защиту. Во-вторых, данные инструменты активно используются в международной практике и признаны в ВТО. В-третьих, специальные антидемпинговые и компенсационные пошлины в отличие от обычных таможенных пошлин, применяются в

[79] Горина М.А., Кондратьева Е.М. Актуальная проблематика антидемпинговых мер при импорте товаров в международной торговле // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, № 5, 2012 г.

отношении товаров, производимых в СНГ, в отношении которых действует беспошлинный режим свободной торговли.

Демпинг выражен в разнообразных видах и является широко распространенным способом регулирования. Демпинг положительно влияет на экономическое положение применяющего его субъекта и позволяет получить экономические, а иногда и политические выгоды. Однако для мировой экономики в целом демпинг имеет отрицательный характер, так как нарушает общий ход конкурентной борьбы и дестабилизирует национальную экономику отдельных стран.

Ущерб отрасли российской экономики вследствие демпингового импорта устанавливается на основе результатов анализа объема демпингового импорта, воздействия демпингового импорта на цены аналогичного товара на рынке Российской Федерации и воздействия такого импорта на российских производителей аналогичного товара.

Установление ущерба отрасли российской экономики вследствие демпингового импорта должно основываться на анализе всех относящихся к делу и имеющихся в распоряжении органа, проводящего расследования, доказательств и сведений. Орган, проводящий расследования, помимо демпингового импорта анализирует другие известные факторы, вследствие которых в тот же период причиняется ущерб отрасли российской экономики. Указанный ущерб отрасли российской экономики не должен быть отнесен органом, проводящим расследования, к ущербу отрасли российской экономики вследствие демпингового импорта.

Бороться с демпингом можно различными путями: снижая свои издержки, повышая качество, делая уникальные предложения. Нужно четко понимать, что от некоторых проектов лучше просто отказаться в самом начале.

Меры защиты внутреннего рынка являются крайне эффективным инструментом, чтобы справиться с иностранной конкуренцией и находят все большее применение в России.

Сам демпинг - явление неизбежное и постоянное. Причин этого явления множество: вход на рынок нового игрока пытающегося обзавестись клиентами, желание разорить конкурента, война с поставщиком и переориентирование клиента на товар-заменитель, введение в заблуждение потенциального клиента относительно средней цены и прочее.

Использованные источники:

1. Горина М.А., Кондратьева Е.М. Актуальная проблематика антидемпинговых мер при импорте товаров в международной торговле // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, № 5, 2012 г.
2. Гайдаренко Т.А. Маркетинговое управлении. Полный курс MBA. Принципы управленческих решений и российская практика. – М.:Изд-во Эксмо,2006.-480с.-(MBA)
3. Котлер Ф.,Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент.Экспресс-курс.3-е

изд./Пер. с англ. Под науч.ред. С.Г.Жильцова.- СПб.:Питер, 2011.-480 с.: ил. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).

Янкина И.А., д.соц.н.
доцент, зав.кафедрой управления
ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»
Россия, г. Таганрог

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТАНОВОК МОЛОДЁЖИ

Аннотация. В статье рассматриваются социальные установки молодежи. Анализируется отношение к сферам досуга и работы как составляющим образа качества жизни. Указывается, что причиной негативного отношения к работе является низкий заработок. Эту проблему молодые люди готовы решать рационально, повышая объём работы. Положительный образ качества жизни связан с позитивными оценками сферы досуга.

Ключевые слова: молодёжь, работа, сфера досуга, социальные установки, качество жизни.

Summary. The article discusses the social attitudes of young people. Analyzes related to the sphere of leisure and work as a component of lifestyle quality. It is stated that the reason for the negative attitude to work is low salaries. Young people are ready to solve this problem efficiently, increasing the volume of work. Positive image of the quality of life is associated with positive evaluations of sphere of leisure.

Key words: youth, work, leisure sphere, social attitudes, the quality of life.

Работа и досуг - это две важные составляющие жизнедеятельности человека, определяющие качество и удовлетворенность её содержанием. Работа, преимущественно, предопределяет уровень материального благосостояния человека и влияет на уровень его профессионального развития. Поэтому отношение к работе тесно связано с уровнем удовлетворенности самой жизнью. Вместе с тем, сфера досуга отвечает за рекреационную составляющую жизни человека, влияет на его культурное развитие, интеллектуальное самосовершенствование. В жизни молодёжи эти сферы играют особую роль. В отличие от взрослой части населения, молодые люди имеют достаточно скромный опыт трудовой деятельности, в связи с этим, их социальные установки, в большей степени, связаны с планами и представлениями о своей работе. В тоже время, молодёжь достаточно активно самореализуется в досуговой сфере. Имея больше жизненных сил, оптимизма и здоровья молодёжь стремится по максимуму самореализоваться и в работе, и в сфере досуга. Анализ социальных установок молодежи может показать то, насколько успешно происходит эта самореализация. Обратимся к результатам исследования, проведённого в 2016 г. среди студентов Южного федерального университета (объем выборочной совокупности составил 855

человек), проживающих и обучающихся в городе Таганроге. Социологический анализ установок молодёжи проводился исходя из выстраиваемого студентами образа своей работы, желаемой заработной платы, оценки качества жизни и уровня дохода. Согласно оценкам респондентов, при выборе работы молодёжь считает важным следующее (предлагалось выбрать несколько вариантов ответа):

- 80% указали на важность интересной работы;
- 76% указали на важность высокой зарплаты;
- 50% указали на важность высоких шансов на продвижения по службе;
- 46% указали на важность хороших отношений в коллективе;
- 44% указали на важность соответствия работы своей специальности, профессии;
- 44% указали на важность удобного графика работ;
- 43% указали на важность комфортабельных условий труда;
- 38% указали на важность престижности работы, должности;
- 33% указали на важность успешности и перспективного развития самой организации;
- 23% указали на важность того, что организация должна выпускать качественный и престижный товар, услуги;
- 23% указали на важность современного технического оснащения рабочего места;
- 8% указали на важность возможности подрабатывать.

Итак, работа должна быть обязательно интересной и высоко оплачиваемой. Таким образом, работа – пространство для самореализации. Это самое главное, что должна для молодежи нести в себя работа. Даже амбиции и карьеризм проявляются почти в два раза реже, чем желание заниматься чем-то интересным. У подавляющего большинства фиксируется стремление получать высокую заработную плату. Когда же респондентов попросили оценить «какой заработок в месяц был бы вполне достаточным, чтобы спокойно работать» (респондентам предлагалось выбрать один вариант ответа), то выяснилось следующее распределение:

- 1% опрошенных согласился довольствоваться 11-15 т.руб.;
- 2% опрошенных указали на сумму в размере 16-20 т.руб.;
- 12% опрошенных считают приемлемой сумму 21-30 т.руб.;
- 22% опрошенных согласились с суммой 31-45 т.руб.;
- 24% опрошенных указали на сумму в размере 46-60 т.руб.;
- 15% опрошенных считают приемлемой сумму 61-80 т.руб.;
- 9% опрошенных согласились не меньше, чем за сумму, находящуюся в пределах 81-100 т.руб.;
- 14% опрошенных рассчитывают на сумму более 100 т.руб.

Эти данные наглядно показывают уровень притязаний молодёжи, который неоднороден и демонстрирует желание большинства опрошенных получать высокие зарплаты. На вопрос «На что вы согласны пойти, чтобы

зарабатывать больше?» (предлагалось выбрать несколько вариантов ответа) респонденты ответили следующее:

- 43% опрошенных указали, что согласны работать по совместительству в нескольких местах;
- 40% опрошенных готовы использовать любые возможности разовых и временных приработков;
- 38% опрошенных находят для себя возможным работать сверхурочно по основному месту работы;
- 36% опрошенных указали, что согласны заниматься предпринимательством;
- 28% опрошенных готовы работать во время очередного отпуска;
- 20% опрошенных считают приемлемым уехать за рубеж;
- 17% опрошенных переквалифицироваться и сменить работу;
- 10% опрошенных указали, что согласны сдавать в аренду своё имущество;
- 6% опрошенных ответили, что готовы «на все».

Итак, среди молодежи преобладают ответы, связанные со стремлением повысить эффективность использования своего рабочего времени, т.е., фактически, увеличить интенсивность труда и выполнять больше функций. Увеличить время работы (за счет сверхурочных или работы в течение отпуска) так же достаточно популярный среди молодёжи способ увеличения своих доходов. Необходимо отметить, что мнение респондентов достаточно дифференцировано и нет ни одного способа, который поддерживался бы всеми опрошенными.

Интересен тот факт, что личный ежемесячный доход, по - мнению опрошенных, устраивает 23%, а 53% указывают, что нет. Это совпадает с ответами респондентов на вопрос «Устраивает Вас уровень жизни населения России в целом?». В этом случае 26% дали положительный ответ, а 58% - отрицательный. Таким образом, молодежь воспринимает экономическое состояние российского общества сквозь призму своего материального благосостояния. Однако совсем другие ответы дают респонденты, когда речь идёт о качестве жизни. В этом случае 31% опрошенных назвали его высоким. Только 7% посчитали своего качество жизни низким. Подобное позитивное восприятие показывает, что качество жизни, с точки зрения молодёжи, является более широким феноменом, далеко выходящим за рамки таких понятий, как «уровень жизни» и «уровень дохода» [1]. В частности, в образ качества жизни, помимо сферы работы вплетается концепт досуговой сферы, которая оценивается респондентами более положительно. Согласно данным, 80% опрошенной молодёжи устраивает то, как они проводят своё свободное время. Молодёжь преимущественно предпочитает проводить свободное время, читая книги (61%), находясь в Интернете (58%), занимаясь спортом (58%), посещая кинотеатры (53%).

Таким образом, подводя итоги анализа полученных в ходе

исследования данных нужно отметить, что работа, как сфера жизнедеятельности, на текущий момент не позволяет обеспечить желаемый уровень жизни, т.к. получаемый заработок ниже того уровня, который рассматривается молодёжью как достаточный. Но, помимо прагматической характеристики, работа должна быть интересной. Проблему финансового дефицита молодые люди, чаще всего, готовы решать через рационализацию использования своего рабочего времени.

Использованные источники:

1. *Рачипа А.В., Янкина И.А.* Социологический подход к анализу качества жизни молодёжи: теоретические и методологические аспекты// Казанская наука. – 2011. – №6. – С.76-78.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Dmitrienko N. A. The candidate of pedagogical Sciences,
Associate Professor at
The Department of «Foreign languages»
Mikhnova E. G.
1st year graduate student
The faculty «Mechanical-electronic»
Don State Technical University
Institute Of Service And Business (Branch) Dstu In Shakhty
Rostov Region
The Russian Federation

INFORMATION TECHNOLOGY TO PROMOTE LABOUR EMPLOYEES

Abstract: This article provides information on the motivation of employees through information technology , basic concepts of motivation and direction in terms of management . More narrowly given set of OS - key tool to stimulate labor , namely such produk -ing like 1C Rarus , Business Studio 3, etc.

Keywords: motivation, management system, strategy , business system software , organizational structure and information technology.

To encourage employees to work better, it is necessary, first of all, to define and to show them what their actions and how the impact on income. For this is perfect motivation system using the software.

Identify a motivated employee is also not difficult: it clearly knows what to expect from the company and it also clearly knows what he is waiting for from the company. Between this officer and the company established a close partnership, lying in a field of common interest. And such a state (motivated) is optimal for the resource named staff.

All the rest - it is not «able-bodied staff». In the sense that the work is not performed accurately. Not able-bodied staff represents people who consume company resources, and bring no tangible benefit to it (the cost spent more resources brought by use), or bring her harm. These people, in turn, are of two types: passive (does not do anything or does not do what you want the company) and active (sabotages any useful activity, knowingly operates harmful, passive campaigning to become proactive). The first big, but the latter is more dangerous.

If a person does not carry out useful (aimed at the realization-tion Strategy) activity, the first thing you need to pay attention - this is the company's strategic goals. Do they exist in principle, they specified, whether communicated to the employee and in what form. If this is not done, it is unlikely to expect from an employee of useful results. Lack of goals, usually accompanied by the following events:

– A large number of uncoordinated tasks
– Lack of priorities in problems
– an emergency operation

Every day, the employee receives a lot of high-priority tasks uncoordinated. As a person in charge, he is trying to run everything at once: working for 12 hours, not sleeping, not eating. To solve such problems, but not all. Each bucket has several problems necessarily those with whom he has not managed: did not, as it should, and "how to", he should have known himself, or did not have time at all. Management is certainly notes. At the employee develops complex unsuccessful employee-loser, and he dropped his hands. In this situation, he sees two ways out: either a change of environment or the adaptation of existing habitat. The employee chooses adaptation. He stops working or pretending to work. The result is a passive employee.

Suppose the goal is, fleshed out, communicated to the employee. No Results: objectives are not systematically achieved. It is necessary to look at the business processes. And then it all comes down to the fact that technology is just the goal has not been formalized and communicated to the employee, and about learning of a technology and not a speech.

Absence of formalized business processes easily, you reveal the following distinctive features:

– In the company there are irreplaceable employees - media technologies.
– By the results of the same activity every time new demands.
– Business Communication between units is missing.

If these steps have not found so to say «virus» capable of turning in all respects employee and a good person in the "disabled" critical need to look at a system of incentives.

Approaches to the development of business systems of motivation today know a great many. The purpose of this article - to consider several approaches, which have repeatedly passed successfully tested on real businesses: motivation system through information technology.

We have a strategy, concretised through strategic goals. Measuring the achievement of strategic goals is performed using the BSC / BSC (Balanced Scorecard / Balanced Scorecard). From strategy derive business processes to achieve strategic goals. Measuring business process performance through KPI (Key performance indicators - key performance indicators). organiatsionnaya structure created for implementation of the strategy and execution of business processes. The effectiveness of the organizational units of the structure is measured by performance of these units. If the company does not want to be propagated «lazy» employees, it must ensure that the performance of each organizational unit have emerged (are linked), or from the BSC, or from KPI. It is thus achieved that every staff member of the company to implement its strategy. In addition, the organization wants to target all levels are achieved, it is necessary effectiveness of employee actions to

achieve its objectives, to tie employee understandable manner to his wages.

The main functions of the system of indicators:

– Specification of the company's development strategy
– Monitoring the implementation of the strategy
– Communication from the operating activities of the strategy (process model)
– Motivating employees to carry out their useful activities.

Consider the typical structure of the project on development of motivation system based on software (Figure 1).

Figure 1. Typical structure of the project on the development and implementation of the incentive system based on performance pokazateleyosnove.

To illustrate the motivation system with the help of information technology,

which can be applied in any company considered such software as 1C Rarus, Business Studio 3, administrator tasks, 1C Management bonus scheme. Each program is different from each other in their functionality and the objectives of having this product in the company, the goal is determined by itself, for example, assume that a manager will use 1C bonus scheme management for ease and efficiency of their work, while the other, just to simply uses 1C Rarus for its staff, and simplicity there will be manifested in another. For clarity, we describe each of them.

Company «1C-Rarus» and IT-service centers network technology developed fast automation of a large number of retail outlets at the same time. Using this technology, the company for 1 day 30 automated retail outlets in one area. Automation was performed without stopping the work of the centers.

According to one of the head of department reviews business process automation company «1 C». The project of automation of trade 31 points, was able to realize as scheduled forces 4 specialists. In many ways it has become possible thanks to technologies developed by the company «1C-Rarus» and perfected at start of the automated system in the Moscow center. Earlier scorekeeper after hours 1.5 hours spent on manual reports creation and transfer of information about sales per day in the MS Excel document, now, these operations are performed in the program automatically. Methods of teaching the correct use of staff uniform information system specially developed by the specialists of «1C-Rarus». Do not focus on the fact that in the example given the retail point of sale, 1C-Rarus has been developing software for different activities of the companies. And here it is worth remembering the beginning of the article, why employees do not work?

As a tool for the development and exploitation-tion system of motivation we imagine to use the business modeling system «Business Studio 3». In the opinion of many experts, this si-tem has comprehensive functionality to effectively address all complex management tasks: visualization and concretization strategy formalization, analysis and optimization of business processes, Project-ing organizational structure, etc. so you can not not mention the fact that the functionality of the software, its ease of development and operation, allow to fend off a number of risks in implementing any management decisions.

In order to avoid a situation where all deadlines have passed, and the solution of the problem does not budge, you need to monitor the progress of work in a timely manner. The whole process can be made much more efficient and easier with the help of Task Manager. That this program will provide a range of services such as:

- To receive a notice of acceptance of the implementation of tasks by responsible persons, as well as see their comments in the course of work on a task;
- Timely notification of outstanding tasks in time and prevent potential problems of loss;
- To establish a real-time control over the process of execution of tasks, both in the context of individual tasks and for each employee of the enterprise: the number of days before the expiry of the due date, the current state of the tasks;

- Create an archive of completed tasks with reports in the form of applications in a convenient form for further use;

- Make evaluation of the effectiveness of the employees on the basis of statistical tasks on any horizon of analysis (day, week, month, year).

If the above listed programs were consolidated view, and only a certain part of them can be seen as motivating the personnel system, but now we come to the program having a significant role in managing and promoting employees.

1C: bonus schemes - special development of the system for the calculation of premiums and bonuses based solutions «1C: Zarpalata and personnel management».

The success of any business is directly linked to the performance of the company's employees. That is why personnel management managers and specialists develop various motivational schemes for increasing staff efficiency. Of particular popularity has received financial incentives: bonuses for performance based on KPI, bonuses and rewards. The basis of the program of calculation of premiums «1C: Management bonus scheme» is a flexible mechanism that allows you to create the optimal formula for calculating KPI employee taking into account many factors.

Thus effective system of motivation - it is such a motivation system that encourages the employee to be useful for the company's actions. The criterion of the usefulness of any action - participation in achieving the company's goals. The effectiveness of each organizational unit should be judged not by the number of actions, and the degree of achievement of the strategic or operational objectives on which these actions are directed.

Bibliography:

1. Ignateva AV Maksimtsev MM .// study of controlled-systems: Ignatiev AV // Proc. The manual for high schools. - M .: UNITY-DANA, 2000. - 157 p .;

2. Samsonova MV, Efimov V. // Technology and methods of collective problem solving // Samsonov MV, Textbook. - Ulyanovsk: Ulstu 2003. - 152 p.

Азарова С.П., к.э.н.
доцент
департамент «Менеджмент»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

КОММУНИКАЦИИ БРЕНДА НА РЫНКЕ ЭЛИТНЫХ ТОВАРОВ

Статья посвящена вопросу выбора каналов и способов коммуникации брендов на рынке элитных товаров. Автор рассматривает основные понятия рынка элитных товаров, задачи брендинга элитных товаров, характеризует специфику рынка элитных товаров. Приводится анализ примеров построения коммуникаций на российском и зарубежном рынке.

Ключевые слова: бренд, маркетинговые коммуникации, рынок элитных товаров, ***direct-mail, событийный маркетинг, выставочная деятельность,***

места продаж.

COMMUNICATIONS BRAND IN THE MARKET OF LUXURY GOODS

The article is devoted to the selection of channels and ways of brand communication at the luxury goods market. The author examines the basic concepts of the market luxury goods, luxury goods branding objectives, characterizes the specificity of the market luxury goods. The analysis of the examples of building communications in the Russian and foreign markets .

Keywords: brand, marketing communications, market luxury goods, direct-mail, event marketing, exhibition activities, places of sales.

Марочный принцип управления брендом, заключающийся в выделении отдельных брендов в самостоятельные объекты маркетинга, стал общепринятым инструментом продвижения товаров на рынок. Ответы на вопросы: кто главные потребители бренда и как убедить их купить именно этот товар, являются основой управления брендом. Задачи брендинга элитных товаров заключаются в следующем:

1. Стимулирование и формирование потребности на товары премиум класса среди наиболее обеспеченных слоев населения.
2. Обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений.
3. Расширение объема продаж, рыночной доли и прибыли в премиальном сегменте.

В 2008 году Жан-Ноэль Капферер предложил маркетологам и специалистам по продажам использовать модель пирамиды брендинга, чтобы четко разделять потребности клиентов при продаже различных марочных товаров. Данная классификация предполагает разделение марок на четыре типа: «Brand», «Premium brand», «Luxury brand», «Griffe». Марки «Brand» – это частные торговые марки, выпускающие фирменные товары, произведенные в больших количествах с помощью стандартизации массового производства. Этот тип производства обеспечивает низкую закупочную цену и широкую доступность товара. На втором уровне пирамиды находятся бренды премиум-класса «Premium brand». Приобретая товары этой категории, потребитель уделяет внимание престижу марки и качеству товара. Несмотря на то, что товары из этой категории относятся к категории люкс, их очень часто можно увидеть в повседневной жизни. Третий уровень занимают предметы роскоши «Luxury brand». Это товары очень высокого качества, как правило, их изготавливают вручную и в небольших количествах. В отличие от товаров премиум-класса, товары роскоши производятся не на заводах, а в небольших мастерских. Вершину пирамиды занимают так называемые товары категории «Griffe», - уникальные роскошные образцы, с выгравированной подписью

создателя. Капферер характеризует эти предметы как «предел совершенства». К числу товаров из категории «Griffe» относятся уникальные произведения искусства, которые никто и никогда не сможет заново воспроизвести. Так, к данной категории товаров можно отнести платья «Yves Saint Laurent», которые дизайнер собственноручно подписывает в бутике на улице Сент-Оноре [1].

По определению профессора Высшей школы бизнеса при Колумбийском университете Дональда Леманна элитный товар – это товар, выделяющийся среди остальных товаров своими характеристиками, которые позволяют сформировать в сознании потребителя образ исключительности и высокого качества [10]. Отметим, что по классификации Капферера, уровни «Premium brand», «Luxury brand», «Griffe» соответствуют определению элитного товара.

Учитывая, что терминология элитных товаров, брендов и рынков не является устоявшейся, рассмотрим несколько популярных определений. Дэвид Мирман, американский специалист по брендингу, в определении люксовых брендов делает акцент на богатом культурном наследии, которое гарантирует высокое качество и, тем самым, оправдывает высокие цены. Лакшери (от английского luxury) - сегмент рынка товаров роскоши и услуг класса люкс-премиум. По определению Павла Чернозубенко «лакшери» - это сегмент предоставления большого удовольствия не только от пользования товаром и услугой, но и от всего, что с ним связано, начиная с процесса самой покупки до статусности владения им; от восторга, восхищения, наслаждения от творчества гениев-разработчиков - до воплощенного в товаре мастерства производителя [2]. Американский консультант по маркетингу Дэн Кэннеди отмечает, что очень сложно объективно оценить, какие товары относятся к элитным товарам и предметам роскоши, а какие к товарам массового спроса, потому что понятие роскошь всегда является относительным и субъективным, как богатство и бедность [3]. Подвел итог большому числу определений элитных товаров, предложенных различными авторами, Жан-Ноэль Капферер, один из самых влиятельных экспертов в мире по брендингу [4]. По его мнению, нет единого определения роскоши, элитных товаров. Большинство значений относится к перефразированным определениям повседневных товаров с добавлением словосочетаний «относящихся к миру элитных товаров», «индивидуальный подход», «эксклюзивный товар», «продаваемые в бутике».

В табл. 1 показаны самые популярные люксовые бренды, известные во всем мире. Из таблицы видно, что родиной этих брендов являются Франция, Италия, Швейцария, Англия.

Таблица 1

Примеры ведущих мировых люксовых брендов

Бренд, название	Родина бренда	Ассортимент выпускаемых товаров
Burberry	Англия	Одежда, аксессуары
Cartier	Франция	Часы, ювелирные изделия
Chanel	Франция	Одежда, кошельки, духи, косметика
Fendi	Италия	Кожаные и меховые изделия, часы, очки
Gucci	Италия	Одежда и кожаные изделия
Hennessy	Франция	Коньяк
Hermès	Франция	Одежда, украшения и изделия из кожи, сумки, чемоданы
Moët & Chandon	Франция	Шампанское
Rolex	Швейцария	Часы
Louis Vuitton	Франция	Часы, одежда, сумки, ювелирные изделия, обувь

Представляется интересным предложение Дэвида Мирмана, который в 2006 году адаптировал теорию Маслоу для предпринимателей и инвесторов: прежде чем вкладывать свое время и деньги в новые предприятия, следует проверить свои идеи относительно иерархии потребностей Маслоу, чтобы лучше понимать свою целевую аудиторию. По его мнению, для успешной продажи элитных товаров нужно удовлетворять потребности клиента в уважении, признании и самовыражении с учетом его принадлежности к сегменту элитных покупателей. Так, в универмаге «Harrods» клиенту, совершившему покупку на сумму более $ 250 000, в качестве комплимента от универмага предоставляется президентский номер в любом из отелей «Ritz Carlton» [10]. Составить представление об ассортименте товаров универмага «Harrods» можно по описанию самых дорогих покупок 2013 года из табл. 2. Описание было предоставлено руководством «Harrods» и опубликовало в журнале «Forbs».

Эксперты по продажам товаров класса люкс отмечают, что основными покупателями предметов роскоши являются клиенты из США, ОАЭ, России, Украины, Китая [6]. Специалисты Российской консалтинговой компании «Euroresearch», специализирующейся на исследованиях различных рынков утверждают, что англичане, французы, итальянцы и швейцарцы, хотя и являются производителями дорогих часов, ювелирных украшений, предметов роскоши, тратят свои деньги на покупку недвижимости, покупают ценные бумаги. Жители Англии, Италии, Франции, Швейцарии свои состояния получали в наследство или накапливали их десятилетиями. Поэтому они очень дорожат каждой потраченной монетой.

Таблица 2

Краткое описание самых дорогих покупок, совершенных в универмаге «Harrods» в 2013 году

Наименование товара	Характеристики	Цена	Лимит серии, штук
Шампанское «Луи Родерер» 2002 года	Бутылка объемом 3 литра, обделана красной телячьей кожей и обтянута золотой нитью	54 000 $	10 бутылок
Конфеты Le Chocolate Box	Каждая конфета завернута в индийский шелк, коробка с накладками из золота и платины	10 000 $	12 коробок
Духи Clive Christian	Бутылка из кристалла хрусталя весом пять карат, украшенная ошейником из 18-каратного золота	235 645 $	1 шт.
Ванна из хрусталя, итальянской компании Балди	Ванна из цельного куска хрусталя из тропических лесов Амазонки	790 000 $	1 шт.
Алмазный маникюр	На этот маникюр в общей сложности ушло 10 каратов алмазов	51 000 $	1 шт.
Чай Ambootia Snowmist	чайные листья приходят с Дальнего Востока, которые собирают до солнца и обрабатываются особым образом	7864 $ / кг	23 кг

В настоящее время экономический рост в России замедлился из-за различных факторов, к которым можно отнести снижение промышленного производства и отток иностранного капитала из России, вследствие чего произошло снижение покупательской способности. Известные бренды, такие как «Hermes», «Chanel» и «Gucci» приостановили открытие новых бутиков в крупных городах России, однако они видят в России огромный рынок сбыта своей продукции с отложенным спросом. В таблице 3 представлены бутики «Hermes», «Chanel» и «Gucci» открытые в России в период 2010-2013 год [6].

Таблица 3

Бутики Hermes, Chanel и Gucci открытые в России с 2010-2013 год

Год	Москва	Санкт-Петербург	Екатеринбург	Сочи
2010	Hermes Gucci	Gucci	Gucci	
2011	Chanel	Hermes		Chanel
2012	Hermes			Gucci
2013	Gucci	Chanel Gucci	Hermes	Hermes

Еще одна существенная тенденция, характерная для российского рынка, относится к «омоложению» сегмента покупателей элитных товаров. Исследователи заметили спад покупательской способности дорогих товаров и предметов роскоши у взрослого населения. Маркетологи объясняют это тем, что представители высокодоходной группы населения много путешествуют, общаются с иностранцами и все чаще перенимают их модель рационального потребления. Иностранцы, даже очень богатые, часто ведут скромный образ жизни, и наши соотечественники, всячески им подражают, покупая недорогие товары. Основным потребителем дорогих товаров и услуг в России становится молодежь, поэтому основной упор при продаже товаров категории «люкс» сейчас делается на «золотую молодежь».

Рассмотрим специфику рынка элитных товаров, определяющую выбор брендом каналов и способы коммуникации с потребителем. Чтобы наиболее объективно говорить о рынке элитных товаров, необходимо учитывать социально-экономическую обстановку того места, где эти товары реализуются. Скотт Купер считает, что определение «элитные товары» - относительное понятие и неправильно одинаково сравнивать понятие роскоши в странах третьего мира и в западном мире [5]. Говоря о социально-исторических условиях, важно понимать экономическое положение индивида в определенный отрезок времени. Шестьдесят лет назад автомобиль считался предметом роскоши в России и Западных странах, а на сегодняшний день - это товар массового использования, который воспринимается как средство передвижения, за исключением дорогих и эксклюзивных брендов («Майбах», «Мазерати», «Роллс-ройс»). Этот пример иллюстрирует то, что специалисты в области маркетинга называют «демократизация роскоши». Когда товар становится широко распространенным, его цена уменьшается, он становится доступным для большинства людей, как следствие, при этом он теряет свою исключительность и перестает быть элитным товаром и предметом роскоши. Так, в большинстве развивающихся регионов Африки и Азии, где средний доход во многих странах чрезвычайно низок, автомобили могут позволить себе лишь очень обеспеченные люди, а для подавляющего большинства населения автомобиль по-прежнему является предметом роскоши. К специфическим особенностям рынка элитных товаров можно отнести следующее:

– техника продаж элитных дорогих товаров существенно отличается от

таковой в категории товаров массового спроса;

– время одной продажи значительно выше (покупатель может размышлять о покупке в течение нескольких дней, а то и месяцев);

– личные качества продавца играют значительно более высокую роль, чем для товаров массового спроса;

– огромное влияние имеет репутация компании, предлагающей дорогой продукт;

– бренд товара является одним из ключевых факторов выбора.

При выборе каналов коммуникации элитных брендов следует четко понимать отличие как самих товаров, так и сегментов потребителей, от товаров и потребителей массового сегмента и руководствоваться перечисленными выше особенностями рынка элитных товаров. Привычные каналы коммуникации, которые используют при рекламе товаров массового спроса, не работают при продаже Luxury. Представители элиты предпочитают личный контакт с производителем или продавцом, после которого они принимают решение о покупке в положительную или отрицательную сторону. Именно поэтому производители и продавцы элитных товаров устраивают презентации, выставки, гала ужины, благотворительные вечера, делают личные рассылки.

Рассмотрим канал direct-mail. При открытии бутиков, автосалонов, показе мод очень часто используют direct-mail. Получив личное письмо, человек почувствует свою значимость и увидит заинтересованность в его присутствии со стороны организаторов предстоящего мероприятия. В большинстве своем организатором является собственник торговой марки. Письмо или приглашение в данном случае должно быть с авторским дизайном. Кроме того, оно должно быть личным, точнее говоря с указанием имени получателя. Самое важное, что нужно указать в письме - это контактную информацию отправителя, желательно с подписью и печатью.

Событийный маркетинг позволяет использовать различные информационные поводы для рекламы своих товаров и услуг. Бренды проводят семинары, корпоративные приемы, вечеринки, презентации, участвуют в выставках, проводят спортивные мероприятия. В России и за рубежом ежегодно проводятся различного рода Fashion-мероприятия, связанные с открытием автосалонов, бутиков, скачками на лошадях, вручением премий и др. При проведении подобного рода мероприятий организаторы выбирают в качестве площадки дорогие рестораны, закрытые загородные клубы. Приглашаются известные политики, звезды эстрады. Все это создает атмосферу богатства и роскоши и увеличивает продажу товаров, которые рекламируют при помощи этих мероприятий.

Другим традиционным каналом маркетинговых коммуникаций элитных брендов является выставочная деятельность. В Москве проходят ежегодные выставки товаров роскоши: «Extravaganza», «Millionaire» «Fair», «Luxury Gifts» и «Luxury World». На них могут быть представлены автомобили-люкс,

яхты, мотоциклы, ювелирные украшения и часы, аксессуары, антиквариат, предметы искусства, эксклюзивные путешествия, новинки моды. Выставки проходят в Манеже, Крокус-Экспо и на других дорогих площадках города. На мероприятия съезжается вся мировая финансовая элита (бизнесмены, банкиры, нефтяники, шейхи). Ежегодные выставки могут быть специализированными, например: «Золотая недвижимость. Второй дом». На этой выставке представлена элитная недвижимость, проекты элитных коттеджных поселков, находящихся на территории Подмосковья и России, а так же зарубежная недвижимость. На «Luxury Leisure» представлены дорогие уникальные курорты, путешествия и круизы на фешенебельных яхтах, эксклюзивные медицинские услуги, зарубежные образовательные программы, винно-гастрономические путешествия.

Реклама на страницах дорогих глянцевых изданий является одним из спорных каналов продвижения элитных товаров. Многие эксперты в области маркетинга спорят об эффективности рекламы на страницах дорогих глянцевых изданий. Одни утверждают, что данный вид рекламы очень эффективен и приносит желаемый эффект при продаже элитных товаров и услуг. Другие критикуют данный вид рекламы, считая его малоэффективным. Свою критику они подтверждают тем, что большинство дорогих глянцевых журналов не дают своему читателю совершенно никакой полезной и нужной информации. По своему содержанию журналы похожи на каталоги с красивыми картинками. На страницах одного и того же журнала могут быть представлены духи «Armani» за 4000 руб. и автомобиль «Ролс-ройс», стоимость которого 20 000 000 руб.

Подчеркивая значение места продаж, Энди Гроув утверждает, что, несмотря на всю уникальность проданных товаров, маленькую лимитированную серию, самую большую ценность, которая заложена в товар, придает место, где этот товар продается [7]. Данное утверждение заложено в концепции маркетинга 4P как «место продаж», а также присущий ему торговый маркетинг или «маркетинг в месте продаж» - мерчандайзинг. Серхио Займан подробно описывает, каким образом руководство универмага «Harrods» поддерживает лояльность своих клиентов [10]. Выделим наиболее интересные наблюдения:

1) Социальный фильтр как способ защиты приватности и заботы о клиентах. Универмаг расположен в историческом месте Лондона, его ежедневно посещает более 300 000 человек со всего мира. В универмаге можно легко встретить звезд мировой величины (певцы, музыканты, шоумены), известных политиков. Во всех справочниках и путеводителях он позиционируется как универмаг класса «премиум». Однако в «Harrods» существуют жесткие правила для посетителей: в любой другой универмаг любой желающий мог бы зайти с рюкзаком и в кедах, но не в универмаг «Harrods». Строгий дресс-код и фейс-контроль на каждом из 10 входов отсеивает многих людей, желающих полюбоваться внутренним убранством и

роскошью данного места.

2) Комплексность посещения за счет партнерства с гастрономическими заведениями. В здании универмага расположено множество фешенебельных кафе и ресторанов, которые помогают отдохнуть от шопинга за чашечкой ароматного кофе, дают возможность позавтракать, пообедать или поужинать. Для многих людей, совершивших покупки в одном из бутиков универмага «Harrods», становится приятной неожиданностью, когда во время посещения ресторана или кафе вместо счета гостю приносят небольшой сувенир, который будет долгое время напоминать о посещении этого легендарного места.

3) Корпоративная информационная система для сбора информации и поощрения клиентов. Департамент маркетинга универмага с помощью единой компьютерной системы следит за тем, чтобы ни один покупатель не остался без внимания. При совершении покупки покупателю выдается бонусная карта универмага. Каждая покупка фиксируется в компьютерной системе, и, когда покупатель предъявляет карту универмага «Harrods» при расчете в ресторане или кафе, кассир, исходя из внутренней инструкции, делает гостю 30% скидку, либо угощает гостя и вместо счета выносит небольшой сувенир. Это лишь один из видов поощрения клиентов универмага «Harrods».

4) Сопровождение покупателя. Консьерж-служба универмага создает для покупателей комфортные условия. При необходимости консьерж приведет покупателя в интересующий его бутик, ресторан, салон красоты. Когда клиент совершает покупку, работники бутика могут вызвать консьержа, который будет носить пакеты с покупками.

5) Компенсация оплаты парковки при совершении покупки. Для покупателей, приезжающих в универмаг «Harrods» на автомобиле, предусмотрена платная парковка, стоимость которой 40 фунтов стерлингов. Парковка становится бесплатной, если клиент показывает чек от покупки. При этом сумма покупки никакой роли не играет и может составлять 5000, 50 и даже 5 фунтов стерлингов.

6) Система внутренних стандартов для арендаторов. Несмотря на то, что универмаг «Harrods» действует как большая торговая площадка, сдавая в аренду свои площади под бутики, рестораны, салоны красоты, каждый арендатор подписывает договор, согласно которому он обязуется соблюдать внутренние правила, которые существуют в данном месте.

7) Система проведения внутренних проверок. В универмаге существует служба внутреннего контроля и порядка. В эту службу входят «тайные покупатели», которые под видом обычных покупателей проводят проверки. После каждого посещения заполняется анкета, затем она обрабатывается, и делается заключение о качестве работы персонала. Каждый арендатор получает готовое резюме, где указываются положительные и отрицательные моменты в работе персонала. Целью всей этой проверки является

поддержание качества обслуживания клиентов универмага «Harrods» на очень высоком уровне.

Представленный пример характеризует ситуацию, когда сам «универмаг брендов» превращается в элитный бренд. Отмеченные способы поддержания лояльности покупателей во многом будут полезны для российских организаций, позиционирующих себя в сегменте «премиум».

В заключении отметим, что нами были рассмотрены основные понятия рынка элитных товаров и определены задачи брендинга на данном рынке, освещена специфика глобального рынка элитных товаров и приведена характеристика тенденций российского рынка элитных товаров. Проведенный нами анализ основных каналов успешного выстраивания коммуникаций элитных брендов на российском и зарубежном рынке призван ориентировать российские организации на лучшие практики.

Использованные источники:

1. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга / Ф. Брассингтон, С. Петтитт. – М.: Бизнес Букс, 2014.
2. Записки маркетолога [электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.marketch.ru. - заглавие с экрана. - (Дата обращения: 02.08.2016).
3. Кеннеди, Дэн. Секретное оружие маркетолога: найдите ваше уникальное преимущество, превратите его в мощное рекламное сообщение и донесите до правильных клиентов / Дэн Кеннеди; [пер. с англ. А.Яковенко]. - М.: ГИППО, 2012.
4. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Мир книг, 2012.
5. Маркетинг: [перевод с английского] / Роман Хибинг, Скотт Купер. – Москва: Эксмо, 2010.
6. Предметы роскоши, исследование рынка предметов роскоши, маркетинговое исследование интернет магазина, маркетинговые исследования [электронный ресурс]. - Режим доступа: http://er-cons.ru. - заглавие с экрана. - (Дата обращения: 05.18.2016).
7. Романцов, А.Н. Event-маркетинг: сущность и особенности организации: практ. пособие / А.Н.Романцов. - М.: Дашков и К, 2014.
8. Скотт, Дэвид Мирман. Новые правила маркетинга и PR: как использовать социальные сети, блоги, подкасты и вирусный маркетинг для непосредственного контакта с покупателем / Дэвид Мирман Скотт; пер. с англ. [В.Апанасик, Г.Огибин]. - 2-е изд. - М.: Альпина Паблишерз, 2011.
9. Что позволено Юпитеру [электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.russbrand.ru. - заглавие с экрана. - (Дата обращения: 07.08.2016).
10. Harrods. Luxury Gift Guide [электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.harrods.com. - заглавие с экрана. - (Дата обращения: 02.08.2016).

Азарова С.П., к.э.н.
доцент
департамент «Менеджмент»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

КРОСС-МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ БРЕНДА

Статья посвящена вопросу изучения и адаптации для российского рынка технологии кросс-маркетинга. Автор рассматривает понятие кросс-маркетинга, его недостатки и преимущества. Приводятся примеры кросс-маркетинговых коммуникаций, делается вывод о перспективах развития данного вида коммуникаций в России.

Ключевые слова: бренд, маркетинговые коммуникации, кросс-маркетинг, событийный маркетинг, ***клиентская база.***

CROSS-BRAND MARKETING COMMUNICATIONS

The article is devoted to the study and adaptation to the Russian market of cross-marketing technology. The author examines the concept of cross-marketing, its advantages and disadvantages. Examples of cross - marketing communications, the conclusion about the prospects of this type of communications in Russia.

Keywords: brand, marketing communications, cross-marketing, event marketing, customer base.

Определение кросс-маркетинга впервые было дано американским маркетологом Гари Армстронгом: «Кросс-маркетинг - технология, позволяющая привлекать покупателей сразу по двум и более направлениям и, кроме того, устанавливать серьезные, долгосрочные отношения с другими компаниями, которые не являются конкурентами в одной рыночной нише» [2]. Кросс-маркетинг предполагает использование нескольких брендов в одной рекламной акции. Термин может также относится к отображению нескольких торговых марок или корпоративных логотипов на одном веб-сайте. Таким образом, люди, посещающие сайт, рассматривают все это как совместную PR-акцию.

С каждым годом конкуренция на рынке растет, а это значит, что компаниям приходится больше тратить денег на маркетинг и рекламу. В то же время инструменты традиционной рекламы перестают работать: вся реклама однотипна, не содержит конкретного призыва, потенциальные потребители не видят в рекламе свои выгоды от покупки товаров или услуг. Вне зависимости от цены товара и маржинальной прибыли, компании стремятся оптимизировать свои расходы на рекламный бюджет с целью получения максимальной отдачи. Все перечисленное подводит продавцов к

необходимости объединения усилий по продвижению своих товаров на рынке [4].

Две или несколько компаний, продающие товары для одной и той же целевой аудитории, могут продвигать свои товары с помощью общих маркетинговых усилий. Специалисты отмечают, что при проведении кросс-маркетинговых мероприятий особое внимание компаниям стоит уделить выбору партнеров. От правильности выбора партнера во многом зависит успех рекламной акции и увеличение продаж в долгосрочной перспективе. Как и следовало ожидать, кросс-маркетинг не встречает одобрения со стороны рекламных агентств: рынок рекламодателей сужается, и если раньше одна компания брала на себя расходы по оплате всего рекламного бюджета, то теперь он распределяется на две и более компании [5].

Рассмотрим успешные примеры кросс-маркетинга. Сеть отелей «Хилтон» в 2007 году заключила договор совместного сотрудничества с «American Express». Держатели карт получают скидки в отелях «Хилтон» и множество других привилегий, таких как бесплатное шампанское в номер, бесплатный массаж в SPA-центре отеля. Благодаря этому сотрудничеству на сайте отелей присутствует реклама «American Express».

Весьма распространенной сферой кросс-маркетинга является «событийный маркетинг». По определению Гари Армстронга, событийный маркетинг – это комплекс мероприятий, направленных на продвижение торговых марок с помощью ярких и запоминающихся событий: концертов, фестивалей, вечеринок, презентаций и т.п. Это один из самых действенных инструментов создания и поддержания имиджа компании или ее продукции [1]. Так, многие элитные рестораны премиум-класса бесплатно предоставляют свои залы для продвижения продукции той или иной компании. Компания «Авилон», занимающаяся продажей дорогих автомобилей совместно с агентством элитной недвижимости «Славянский двор» ежегодно приглашают своих постоянных клиентов на гала ужин. Для проведения данного мероприятия выбираются самые дорогие и фешенебельные рестораны Москвы. Крупные винные компании бесплатно предоставляют элитный алкоголь на мероприятие. Вся площадка около ресторана заполнена дорогими автомобилями, которые компания «Авилон» выставляет в рекламных целях. В залах ресторана расположены экспозиции с уменьшенными интерьерами квартир и домов, а так же всевозможные красочные каталоги элитной недвижимости. Данная акция выгодна всем. Винной компании, которая предоставляет элитный алкоголь: потенциальные клиенты распробуют новые виды коньяка или шампанского и будут в дальнейшем их покупать. Ресторан, потратив около 1 млн. руб. на закупку продуктов и работу персонала, получит новых потенциальных клиентов. Грамотные PR-директора с легкостью соберут контактную информацию гостей, посетивших гала ужин. Компании «Авилон» и «Славянский двор» оплачивают работу артистов.

Мероприятие под названием «Смартфон от Vertu» прошло в Москве 25 февраля 2012 года в ресторане «Турандот». Ресторан «Турандот» предоставил свою площадку для компании «Vertu», телефоны данной марки используют только очень обеспеченные люди. При проведении кросс-маркетинга, компания «Vertu» презентовала свой первый смартфон на платформе «Android» – «Vertu-Ti». Кондитеры ресторана специально для данного мероприятия изготовили торт массой 15 кг, который внешне был очень похож на телефон «Vertu-Ti». Компания «Vertu» продолжает сотрудничать с рестораном «Турандот» на взаимовыгодных условиях. При покупке телефона данного бренда покупатель получает купон на бесплатное посещение ресторана «Турандот». Ресторан, в свою очередь, размещает рекламу телефонов «Vertu» на своем сайте.

Ярким примером кросс-маркетинга можно назвать мероприятие под названием «Привет, Россия!», которое прошло 25 июля 2014 года в Москве на Болотной площади. Несколько всемирно известных брендов, в число которых входят «Ферари», «Луи Родерер», «Луи Витон» объединили свои усилия и провели гонки автомобилей «Ферари». Гостей данного мероприятия угощали элитным шампанским «Луи Родерер», среди приглашенных разыгрывались сумки «Луи Витон» [6].

Кросс-маркетинговые мероприятия проводятся с целью привлечения новых клиентов и увеличения продаж в компании. Для малоизвестных компаний кросс-маркетинг дает возможность при выводе своего товара на рынок привлечь к партнерству широко известные бренды. При этом все траты на рекламу и маркетинг ложатся на первую сторону с условием, что вторая сторона привлечет на мероприятие своих постоянных клиентов. Существует также возможность для первой стороны получить доступ к клиентской базе партнера по акции. Однако российская практика показывает, что при таком сотрудничестве постоянные и лояльные клиенты больше уделяют внимание знакомому бренду, а компания-новичок может оказаться в стороне и быть малозаметной.

Обобщая вышеизложенное, кросс-маркетинг предлагает брендам следующие потенциальные преимущества:

- дополнительный доход от увеличения продаж в существующих сегментах;
- выход на новые сегменты и рынки с минимальными затратами;
- доступ к новому финансированию;
- снижение риска на основе общих рисков;
- более быстрая отдача от инвестиций (результат синергии брендов);
- уверенность клиентов в качестве бренда;
- легкий доступ к целевой аудитории партнера;
- увеличение продаж от совместной рекламы;
- возможность развивать партнерские отношения, ведущие к будущим совместным мероприятиям.

Также следует выделить недостатки, на которые необходимо обратить

внимание при принятии решения о кросс-маркетинговом партнерстве:

- недальновидность партнеров, которая выражается в том, что компании-партнеры, не желая выстраивать долгосрочные отношения с партнерами, пытаются навязать самую дорогую услугу или товар. Клиент, приглашенный к партнерству, может отказаться от сотрудничества не только с недобросовестным партнером, но и с другими партнерами;

- во время проведения совместных программ при продаже дорогих товаров многие партнеры ждут мгновенной покупки, им очень сложно понять, что клиенту необходимо время подумать и оценить данную услугу или товар;

- несовместимость корпоративных культур;

- антимонопольное законодательство и иные правовые проблемы.

Маркетологи советуют очень разборчиво подходить к выбору партнеров для проведения кросс-маркетинговых мероприятий. Внутри компании не всегда может быть специалист, обладающий необходимыми навыками и знающий все тонкости кросс-маркетинга [3]. В то время как на Западе существуют специализированные агентства, которые помогают выбрать партнера и провести мероприятие на очень высоком уровне, в России кросс-маркетинг еще недостаточно развит, мероприятия, как правило, проходят на низком профессиональном уровне. Учитывая перечисленные преимущества, кросс-маркетинг весьма перспективен для российского рынка.

Использованные источники:

1. Еремин В.Н. Маркетинг. Основы и маркетинг информации: учебник / В.Н.Еремин. – М.: КноРУс, 2014.
2. Ребрикова Н. В. Технология кросс-маркетинг: теория и практика [Текст] / Н. В. Ребрикова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). – СПб.: Реноме, 2013. С. 84-86
3. Романцов А.Н. Event-маркетинг: сущность и особенности организации: практ. пособие / А.Н.Романцов. - М.: Дашков и К, 2014.
4. Сак А.В., Журавлев В.А. Оптимизация маркетинговых решений / А.В. Сак, В.А. Журавлев. – М.: Гревцов, 2010.
5. Управление маркетингом: [учебник для вузов: перевод с английского] / Н. Капон, В. Колчанов, Дж. Макхалберт. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2013.
6. Moscow Ferrari Club [электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ferrari-club.ru. - заглавие с экрана. - (Дата обращения: 07.08.2016).

Емцев Д.И.
студент 2 курса
факультет «информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Аннотация: Данная статья рассказывает о искусственном интеллекте, о попытках создания ИИ не уступающего интеллекту человеческому. Приведены примеры систем искусственного интеллекта, которые уже существуют и применяются в повседневной жизни. Так же приведены положительные и отрицательные стороны ИИ.

Ключевые слова: Искусственный интеллект (ИИ), технология, прогресс, роботы.

Abstract: This article tell about artificial intelligence, about the attempts to create AI is not inferior to the human intellect. Examples of artificial intelligence systems that already exist and are used in everyday life. Given the positive and negative aspects of AI.

Keywords: Artificial intelligence (AI), technology, advances, robots.

Искусственный интеллект (Artificial Intelligence, ИИ) – это наука и технология создания интеллектуальных машин, а в частности интеллектуальных программ способных решать логические задачи.

Термин «Интеллект» лучше всего понимается как способность индивида адаптировать свое поведение к новым обстоятельствам. Человеческий интеллект – это не одна способность, а целая группа способностей, таких как: ощущение, восприятие, мышление, воображение, представление, память.

Термин «искусственный интеллект» ввел Джон Маккарти в 1956 году на конференции в Стэндфордском университете. Конференция проходила с целью обсуждения возможности реализации ИИ. Помимо Маккарти присутствовали Тьюринг, Шеннон, Минский и другие.

Уже многие годы исследователи и разработчики ИИ пытаются создать Искусственный интеллект, который мог бы воспринимать, изучать и рассуждать как человек. Общий интеллект – это их основная цель. Под общим интеллектом имеется ввиду включение в робототехнику таких аспектов, которыми обладают только люди, как: социальный интеллект (способность правильно понимать людей), рассудительность, здравый смысл, мудрость, умение чувствовать.

Стоит сказать, что создатели ИИ добились неких результатов, и уже в настоящее время существуют программы имеющие некий интеллект. Примером является программа Deep Blue компании IBM, которая смогла победить чемпиона мира по шахматам. Крупными компаниями, такими как Tesla, BMW, Google и другими, активно ведутся создания систем способных

управлять автомобилем без помощи водителя.

Нужно или нет создавать машину, способную мыслить? С давних пор человек проявлял интерес в создании двойника, способного мыслить и рассуждать. Однако отвечая на этот вопрос мнения людей расхожи. Одни считают, что без применения искусственного интеллекта прогресс невозможен, другие же, что ИИ может только навредить.

Рассмотрим плюсы и минусы искусственного интеллекта

Плюсы:

- Используя ИИ достигается наибольшая точность и шанс на ошибку почти нулевой.
- ИИ найдет применение в освоении космического пространства. Разнообразные роботы могут быть использованы для изучения космоса. Им не страшна инопланетная среда и они могут быть созданы таким образом, что атмосфера других планет не влияла на их физическое состояние и функциональность.
- Роботы с ИИ могут быть использованы для изучения недр земли и глубин Мирового океана, добычи топлива и ресурсов необходимых человеку.
- Смартфоны отличный пример искусственного интеллекта. Такие приложения, как Siri, выступающее в качестве личного помощника, карты и GPS, которые предоставляют пользователю самые короткие маршруты до точки назначения, приложения предсказывающие действия пользователя, а также дающие рекомендации. Таким образом, мы видим, что ИИ делает повседневную жизнь проще.
- Искусственный интеллект может быть эффективно использован при выполнении повторяющихся, кропотливых и трудоёмких задач.
- ИИ может выполнять опасные для здоровья и жизни человека задачи: спасение людей, тушение пожаров и другие.
- Роботизированные домашние животные могут помочь людям с депрессией. Их могут заводить даже люди, имеющие аллергию на животных.
- Большое преимущество ИИ в том, что машинам не требуется сон и перерывы на отдых или обед. Они могут раза за разом выполнять одну и ту же работу и им не надоест.

Минусы:

- Один из основных недостатков искусственного интеллекта – затраты на техническое обслуживание и ремонт. Программное обеспечение должно постоянно обновляться, чтобы соответствовать меняющимся требованиям. В случае поломки, стоимость ремонта может быть очень великой.
- Является ли правильным создание человекообразных машин с этической точки зрения? Позволят ли наши моральные ценности воссоздать интеллект? Ведь интеллект является даром природы. Неправильно

устанавливать его в машину, чтобы заставить её работать на нашу пользу.

- Если роботы начнут заменять человека в каждой сфере деятельности, это может привести к безработице. Люди попросту останутся ни с чем.
- Кроме того, в связи с уменьшение потребности использовать свой интеллект, нестандартное мышление и многозадачность, умственные способности человека могут сократиться. Благодаря помощи разнообразной техники, человеку больше не нужно будет использовать своё мышление и он постепенно будет глупеть . Появится зависимость от машин.
- Если боевые роботы попадут в чужие руки, это вызовет разрушения. Машина не думает, прежде чем сделать.
- Помимо всех этих минусов, существует страх того, что роботы заменят людей. В идеале, люди должны оставаться хозяевами машин. Однако, если всё будет наоборот, мир для человека превратиться в хаос. Искусственный интеллект может поработить нас и начать править миром.

Следует понимать, что ИИ имеет ряд преимуществ, но он так же имеет и недостатки. Все риски должны быть тщательно взвешены прежде чем применять ИИ в помощи человеку. Если человек безрассудно будет играть в Бога, он может сам себя уничтожить.

Использованные источники:

1. http://www.aiportal.ru/articles/other/actual-developments.html
2. http://www.buzzle.com/articles/pros-and-cons-of-artificial-intelligence.html
3. http://www.psychologos.ru/articles/view/socialnyy_intellekt
4. http://neuronus.com/history/4-istoriya-vozniknoveniya-ikustvennogo-intellekta.html
5. http://www.neoesoterik.org/poleznaa-informacia/kibernetika-1/iskusstvennyj-intellekt
6. https://russianpulse.ru/continentalist/2015/11/21/1477840-storonniki-i-protivniki-sozdaniya-iskusstvennogo-intellekta

Карнаухов Н.С.
студент 4 курса
факультет «Информационные системы и технологии»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

ПРОЕКТ ЭЛЕКТРОННОГО УЧЕБНОГО ПОРТАЛА

Статья посвящена созданию электронного учебного портала «Teach2Code», на котором будут представлены образовательные материалы в виде онлайн-курсов, а также будут доступны печатные лекции лучших преподавателей, научные статьи, видео-уроки от программистов и потенциальных работодателей. Основная тематика – программирование. Курсы будут созданы для людей, как с некоторыми знаниями, так и для

новичков в этой сфере. Выбор большой: от основ алгоритмизации до WEB-программирования. Студенту нужно будет лишь зарегистрироваться на портале, выбрать курс и изучить его в течение неограниченного времени. У лучших студентов есть реальная возможность найти высокооплачиваемую работу, ведь портал «Teach2Code» будет сотрудничать с самыми конкурентоспособными фирмами России.

Ключевые слова: портал, образование, курсы, программирование

Цели данного проекта можно поделить на две категории: пользовательские и технические. Пользовательские цели проекта: на сайте с онлайн-курсами пользователь сможет бесплатно получить простой и быстрый доступ к курсам по программированию, что значительно облегчит его обучение, так как пользователь сможет в любое время, не выходя из дома, заниматься учёбой в удобной для него обстановке, не бросая каких-либо важных дел. Технические цели проекта: создание сетевой площадки, обеспечивающей бесплатное обучение программированию конечных потребителей образовательной услуги преподавателями-профессионалами.

По результатам проекта будет создан образовательный портал - активная образовательная среда с использованием современных технологий и методик: видео-лекции, автоматизированный контроль знаний, интерактивные домашние задания. Часть курсов будет ориентирована на конкретных работодателей с возможностью последующего трудоустройства. Портал доступен и удобен в использовании для всех категорий граждан. Проект будет приносить постоянную прибыль, при малых затратах на его поддержание.

Основными группами пользователей сайта являются:

1) незарегистрированные пользователи (пользователи, не прошедшие регистрацию на сайте);

2) зарегистрированные пользователи (пользователи, только что прошедшие регистрацию, которым доступны все материалы сайта и «личный кабинет», но не “записавшиеся” ни на один курс);

3) студенты (зарегистрированные пользователи, уже “записавшиеся” хотя бы на один курс и проходящие обучение);

4) администрация сайта (занимается добавлением и редактированием материалов сайта, а также контролирует работу интернет – портала).

5) преподаватели (могут являться редакторами материалов сайта).

Элементы, включенные в курсы:

1) описание курса;

2) текстовые материалы (лекции);

3) картинки (jpeg, jpg, png, gif, tiff);

4) файлы pdf;

5) файлы видео (лекции и демонстрационные материалы) (mp4, avi, mkv и проч.).

Курсы располагаются в списке «Курсы»/«Все курсы по темам» на главной странице и в списке «Все курсы», который появляется после входа на сайт. Перейдя по выбранной ссылке, пользователи могут увидеть список, представленных в курсе уроков.

Окно входа позволяет пользователю войти на сайт. Окно входа включает в себя следующее:

1) имя пользователя (поле для заполнения);

2) пароль (поле для заполнения);

3) «запомнить меня» (checkbox) (для удобства доступа пользователя на сайт и для восстановления всех настроек, хранившихся в сессии);

4) кнопка «войти» (для быстрого входа на сайт);

5) ссылка «регистрация» (для незарегистрированных пользователей);

6) ссылка «забыли пароль?» (для восстановления пароля зарегистрированного пользователя).

Окно «Забыли пароль?» включает в себя поле для заполнения «Имя пользователя или E-mail», а также ссылки на «Вход» и «Регистрацию».

Окно регистрации позволяет новому пользователю зарегистрироваться на Интернет – портале. Окно регистрации включает в себя:

1) имя пользователя (поле для заполнения);

2) e-mail (поле для заполнения);

3) пароль (поле для заполнения);

4) подтверждение пароля (поле для заполнения);

5) кнопку «регистрация»;

6) ссылки «войти» и «забыли пароль?».

Профиль пользователя предназначен для удобства пользователя, профиль настраиваемый, содержит в себе:

1) место для “аватара” пользователя (выбор картинки в формате jpeg, jpg, png);

2) имя пользователя (неизменяемое поле (данные, полученные после регистрации на сайте));

3) имя (поле для заполнения);

4) фамилия (поле для заполнения);

5) ник (обязательное поле для заполнения);

6) отображать как (combobox) (выбор отображения никнейма);

7) e-mail (неизменяемое поле (данные, полученные после регистрации на сайте));

8) сайт (поле для заполнения);

9) «обо мне» (поле для заполнения);

10) раздел «новый пароль» для изменения пароля пользователем (включает в себя два изменяемых поля для заполнения, 1-ое поле для записи нового пароля, 2-ое поля для подтверждения пароля);

11) кнопка «обновить профиль».

Поиск по сайту предназначен для удобства поиска курсов на сайте,

содержит в себе:

1) изменяемое поле для заполнения;

2) кнопка «лупа» (для подтверждения запроса поиска).

Обратная связь необходима для отправки общений администрации сайта от его посетителей. Данный модуль включает в себя:

1) «Ваше имя» (Изменяемое поле для заполнения);

2) «Ваш E-mail» (Изменяемое поле для заполнения);

3) «Тема» (Изменяемое поле для заполнения);

4) «Ваше сообщение» (Изменяемое поле для заполнения);

5) кнопка «Отправить».

Использованные источники:

1. Образовательные ресурсы сети Интернет для основного общего и среднего (полного) общего образования. Каталог. — М.: Федеральное агентство по образованию, 2006.

2. Образовательные ресурсы сети Интернет: Каталог / Под ред. А.Н. Тихонова. – М., 2006.

Корунов В.М.
студент 2 курса
факультет «информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

СПОСОБЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АВТОМОБИЛЯХ

Данная статья рассказывает о новых способах взаимодействия с автомобилями, появившиеся с распространением компьютерных технологий и как это может повлиять на автомобильную индустрию.

Ключевые слова: компьютерные технологии, автопилотироуемые автомобили, энергоэффективность, безопасность на дорогах.

This article tell about how computer technologies brings up new possibilities into auto industry and possible changes.

Key words: computer technologies, self-driving cars, car sharing, fuel economy, road safety.

От изобретения телеграфа до появления телефона, от медных проводов до оптоволокна, от радио канала до спутников, фотография обзавелась цветом и перешла с плёнки на цифровые носители. Эти примеры демонстрируют как отдельные изобретения меняют целые индустрии и в конечном итоге жизнь общества. Сегодня мы становимся свидетелями революции, происходящей в автомобильной промышленности, ставшей возможной благодаря развитию сразу нескольких отраслей, таких как производство аккумуляторных батарей и развитие компьютерной техники. В конечном итоге, это приводит к необходимости автопроизводителям выпускать гораздо более безопасные,

умные и энергоэффектиные транспортные средства.

Эти изменения значительны и в силу их непредсказуемости, эксперты и сами участники рынка не могут с уверенностью сказать как будет выглядеть автомобильная индустрия через 15 или 20 лет. Но некоторые прогнозы построить всё же можно, основываясь на текущих результатах и понимания тенденций.

В настоящее время, среди молодой аудитории всё большой популярностью пользуется возможность арендовать автомобиль в прокатной компании, не имея собственного. К 2030 году увеличение прибыли от подобных сервисов ожидается около 30 процентов. Такой рост популярности прокатных сервисов поспособствует также увеличению продаж автомобилей, но со снижением темпа роста до 2% к 2030 году, когда за последние пять лет эта цифра составляла 3,6%. Увеличение продаж будет обусловлено ростом среднего класса по всему миру, а также ростом отдельных рынков, таких как Китай.

Изменение предпочтений потребителей приведёт к тому, что к 2030 году один из десяти проданных автомобилей будет работать в сфере проката, помимо этого, технологические прорывы также окажут своё влияние на изменение бизнес-модели и увяданию традиционной формы владения личным автомобилем. Современные потребители используют транспортные средства для широкого спектра задач, от рутинной поездки на работу, до отдыха всей семьёй за городом. В будущем, они возможно захотят иметь возможность выбирать прокатный автомобиль в зависимости от поставленной задачи прямо на своём смартфоне, а не зависеть от единожды сделанного выбора в автосалоне. Мы уже сейчас можем видеть снижение потребности во владении личным автомобилем среди молодых людей обладающий водительскими удостоверениями. Например в 2000 году процент обладания личным автомобилем среди аудитории до 24 лет составлял 76%, в 2013 году это значение сократилось до 71%, при 30% росте сервисов проката в Германии и Северной Америки за последние пять лет.

Ужесточение норм безопасности и прогресс в области компьютерных технологий привели к появлению электронных помощников, берущих на себя часть контроля над автомобилем, делая поездки более безопасными. Логичным завершением этого процесса станет создание транспортных средств с автопилотом, но появление таких автомобилей на рынке до 2020 года выглядит маловероятным. Сложности на пути передачи контроля во время движения от водителя к системам автомобиля существуют и с точки зрения правового регулирования, что требует пересмотра ответственности при возможных ДТП. Создание по-настоящему безопасного автопилота подразумевает не только наличие сложной системы на борту автомобиля, при помощи разнообразных датчиков собирающей данные о состоянии дорожной обстановки для совершения действия, а объединение бортовых систем в единую сеть, позволяющую им обмениваться между собой данными о

допустимой скорости движения, плотности трафика или погодных условиях, чтобы на момент принятия решения иметь в своём распоряжении больше необходимой информации. Например, если на вашем маршруте присутствует некая опасность, автомобиль узнает об этом ещё до непосредственного приближения и построит более безопасный маршрут. В конечном итоге, такие системы существенно снизят аварийность на дорогах.

Ещё одна область, которую можно улучшить с применением компьютерных технологий, это организация движения в больших городах, путём взаимодействия автомобилей с сетью городской инфраструктуры. Проблема перенаселённости в мегаполисах при текущем уровне организации движения приводит к крайне нерациональному расходу топлива и низкой эффективности инфраструктуры, и эта проблема только растёт. Соединив автомобили с городскими системами контроля светофоров, умных дорог и располагая информацией о загруженности улиц в реальном времени, мы не только сократим время перемещения по городу, но также снизим количество необходимой для этого энергии.

Широкое распространение прокатных сервисов, сложные системы помощи управления автомобилем и модернизация городской инфраструктуры стали возможны в первую очередь благодаря разработкам в области компьютерных и мобильных технологий. Для примера можно посмотреть на эволюцию процесса заказа такси. Изначально было необходимо найти стационарный телефон и связаться с диспетчером, появление мобильных телефонов сделало это возможным прямо на ходу, в настоящее время мобильные приложения сделали эту процедуру ещё проще. В автоспорте надёжность электронных систем мониторинга и контроля систем является не менее значимым фактором, чем механическая надёжность спортивного автомобиля. В результате, внедрение компьютерных технологий в автомобили способно серьёзно повысить безопасность и эффективность наших транспортных средств.

Использованные источники:

1. https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-next-revolution-in-the-car-industry/
2. http://www.autoalliance.org/auto-innovation/advanced-technologies
3. http://www.mckinsey.com/industries/high-tech/our-insights/disruptive-trends-that-will-transform-the-auto-industry

Липаткин В.В.
студент 2 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

СКРИПТОВЫЕ ЯЗЫКИ ПРОГРАММИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются языки сценариев (скриптовые языки), их особенности и преимущества перед компилируемыми языками в определённых проектах.

Ключевые слова: скрипт, сценарий, интерпретация, компиляция, классификация, преимущества.

Язык сценариев, или же скриптовый язык (англ. – scripting language) – это язык программирования, разработанный для записи последовательностей операций – сценариев.

Многие скриптовые языки программирования имеют слабую типизацию, либо вообще бестиповые. Среди них так же распространена динамическая типизация: переменная связывается с типом в момент присваивания значения, а не в момент объявления переменной.

Большинство скриптовых языков интерпретируются, а не компилируются. Интерпретация - это покомандный или построчный анализ и выполнение исходного кода без компиляции. Алгоритм простого интерпретатора можно описать следующим образом:

1. прочитать инструкцию;
2. анализировать инструкцию и применить соответствующие действия;
3. выполнить действие;
4. если программа не завершилась, то читать следующую инструкцию и так далее.

Скриптовые языки программирования по назначению можно разделить на три типа:

- командные;
- прикладные;
- универсальные.

Командно-сценарные языки

В эту категорию входят языки пакетной обработки и языки командных оболочек. Используются для управления заданиями в операционных системах. К ним относятся: JCL, sh (bash, csh, ksh), command.com, VB Script, PowerShell.

Прикладные (встраиваемые) сценарные языки

Этот тип языков специализируется на конкретной предметной области.

Дизайн такого языка отражает специфику выбранной области применения.

К этому типу относятся: AutoLisp, ECMAScipt и его диалекты (Jscript, JavaScript, ActionScript), ERM, Game Maker Language, UnrealScript, LotusScript, VBA и другие.

Языки общего назначения

Эта категория языков наиболее известна, особенно в применении к веб-программированию. К ним относятся: Tcl, Lua, PHP, Perl, Python, Ruby, REBOL.

Использование скриптовых языков имеет ряд преимуществ:

- Кроссплатформенность: программы будут работать на любой платформе, где есть соответствующий интерпретатор (например, JavaScript исполняется браузерами на любой ОС);
- Скриптовый язык при возникновении ошибки не приведёт к краху системы, а лишь выдаст соответствующее диагностическое сообщение;
- Как правило, более наглядные средства диагностики ошибок в исходном коде;
- Скриптовый язык имеет свой проблемно-ориентированный набор команд, и одна строка скрипта может делать то же, что десяток строк на обычном языке.
- В скриптовом языке может быть совсем другая концепция программирования, чем в основной программе, которая его использует.

К недостаткам можно отнести проблемы с производительностью, поскольку промежуточный анализ исходного кода и планирование его выполнения требуют дополнительного времени в сравнении с непосредственным исполнением машинного кода, в который мог бы быть скомпилирован исходный код. В большинстве случаев данный недостаток не особо влияет на работоспособность программы. Скриптовые языки находят своё применение в соответствующих им областях и успешно решают поставленные перед ними задачи.

Использованные источники:

1. Богатырев Р. Природа и эволюция сценарных языков (рус.) // Мир ПК. — 2001. — № 11.
2. Roberto Ierusalimschy. Programming in Lua / lua.org; 2004 г. - 366 стр.
3. Wikipedia.org – свободная интернет-энциклопедия.

Миннебаева Ю.Т.
студент 1 курса
Перова А.В.
студент 1 курса
факультет «Информационные технологии и системы»
Кулай С.В.
преподаватель
кафедра экономики и управления
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема информационных технологий в экономике, понятия и виды информационных технологий, изучена их структура, выявлены цели информационной технологии.

Ключевые слова: информация, международные отношения, экономика, Интернет, информационные технологии.

Annotation: This article deals with the problem of information technology in the economy. The paper discusses the concept and types of information technologies, their structure was studied. And also identified targets information technology.

Keywords: Information, International Relations, Economics, Internet, Information technology

В настоящее время стремительно развиваются информационные системы. Причиной этого выступает становление и совершенствование различных технологий. Специфика информационных технологий, которые в связи с глобальной компьютеризацией в современных условиях вышли на новый уровень.Информация выступает одним из самых значимых ресурсов общества. Процесс ее переработки можно трактовать, как технологию. Таким образом, **информационная технология** — это процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления [1, с. 76].

В качестве цели информационной технологии выступает производство информации для ее анализа человеком и принятия на его основе решения по выполнению какого-либо действия. Практическое приложение методов и средств обработки данных может быть различным, поэтому целесообразно выделить глобальные, базовые и конкретные информационные технологии [2, с. 41].

Основными свойствами информационной технологии являются:

- целесообразность; наличие компонентов и структуры; взаимодействие

с внешней средой; целостность; развитие во времени.

Структура информационной технологии – это внутренняя организация, представляющая собой взаимосвязи образующих ее компонентов, объединенных в две большие группы: опорную технологию и базу знаний (см. Рисунок 1).

Рисунок 1. Структура информационной технологии

Таким образом, информационные системы по своей структуре направлены на решение задач в различных областях деятельности, как предприятия, так и страны в целом. От применения данных методов зависит дальнейшее будущее организации и отдельных отраслей.

Появление и дальнейшее развитие информационных технологий оказали непосредственное влияние на деятельность всех отраслей экономики. Значимость данного воздействия намного больше, чем остальных преобразований в виде технологий. Существует видимое взаимодействие между объемом реализации ИТ и их воздействием на экономику.

Информационные технологии стали главным условием развития рыночной экономики мирового хозяйства. В связи с этим формируется глобальный рынок капитала, где финансовые сети становятся экономическими центрами информационного общества. Капитал начинает терять свое предназначение, становясь все более динамичным в международных отношениях. Стремительный рост информационных систем в экономической области обусловлен, как преобразовании в самой рыночной сфере, так и новыми возможностями ИТ.

Наиболее значительными достижениями в сфере информационных технологий можно назвать [3, с. 48]:

1. Расширение применения сети «Интернет». С момента создания персональных компьютеров действенное и эффективное влияние оказало распространение сети Интернет.

2. Развитие электронной коммерции. За последние несколько лет значительно возросла доля организаций, размещавших заказы на товары (работы, услуги) в Интернете, в общем числе обследованных организаций (с

35,0% в 2010 г. до 41,1% в 2012 г.). Постепенно увеличивается доля организаций, получавших заказы на выпускаемые товары (работы, услуги) по Интернету (16,9% в 2010 г., 18% в 2012 г.) [4].

3. Наличие большого количества промышленно функционирующих баз данных. Разработаны технологии, которые обеспечивают диалоговый доступ массового пользователя к информационным ресурсам по разнообразным направлениям.

На рисунке 2 можно увидеть, каким образом меняется удельный вес предприятий при использовании сети Интернет по годам, начиная с 2003 года.

Рисунок 2. Удельный вес организаций РФ, использовавших сеть Интернет.

С каждым годом число фирм/ компаний, прибегающих к подключению Интернета, возрастает в среднем на 5-6 %.

4. Расширение функциональных возможностей информационных систем. Данная возможность обеспечивает параллельную одновременную обработку баз данных с разнообразной структурой материалов.

5. Сближение рынков бытовой и компьютерной техники.

6. Локальные беспроводные сети. Расширение границ офиса. Новые эффективные средства коммуникации обеспечивают эффективную организацию работы предприятий, повышая их возможную конкурентоспособность.

Сравнивая нынешнюю и прежнюю экономику необходимо сказать следующее. Постепенные преобразования видов телекоммуникационных и информационных услуг, анализ производства в рамках единого информационно-индустриального комплекса становится сегодня одним из ведущих направлений развития.

Использованные источники:

1. Ивасенко, А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебное пособие. - М.: КноРус, 2013. - 158 с.

2. Патрушина, С.М. Информационные системы в экономике. Издательство: Бизнес. – М, 2011. – 445 с.

3. Федеральный закон от 27.07.2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // собрание

законодательства РФ,2010.
4. Романов, А.Н., Одинцов Б.Е. Советующие информационные системы в экономике: Уч. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2010. – 280 с.

Миннебаева Ю.Т.
Перова А.В.
студент 1 курса
факультет «Информационные технологии и системы»
Кулай С.В.
преподаватель
кафедра экономики и управления
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск

СОВРЕМЕНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена основам и специфике развития информационных технологий в условия рыночных отношений. В статье проведен комплексный анализ влияния информационных технологий на современную экономику нашей страны. Сформулированы основные перспективы дальнейшего развития информационных технологий в сфере экономики.

Информационные технологии, ИТ-сервисы, Интернет, ИТ-инфраструктуры, экономика.

Annotation: Article basics and specifics of development of information technologies in the conditions of market relations. The article gives a comprehensive analysis of the impact of information technology in the modern economy of our country. The basic prospects of further development of information technologies in the sphere of economy.

Keywords: Information Technology, IT Services, Internet Services, IT infrastructure, the economy.

Мировой опыт определяет, что конкурентоспособность национальной экономики зависит от развития информационных технологий (далее – ИТ).

Отрасль ИТ занимает в экономике страны значительное место. Она является динамично-развивающейся и не требует вложений больших средств.

Реализация информационных технологий оказывает непосредственное влияние на производительность труда. Например, обслуживание клиентов через сеть «Интернет» позволяет банку сократить трудовые затраты в 6-7 раз по сравнению с обычным обслуживанием. Масштабное внедрение рациональных решений в экономику России способствует обеспечению прироста производительности труда по выбранному направлению, превышающий средний показатель по экономике.

Исследования показывают, что в наибольшей степени рост валового продукта на душу населения некоторых развитых стран связан именно с

реализацией информационных технологий в область экономики.

В последнее время, благодаря использованию информационных технологий, достигнут явный прогресс в числе научных областей, включая исследования космоса, разработку и создание новых материалов.

В основном все статистические данные, которые имеются в области ИТ, выступают результатом деятельности организации Gartner.

Gartner – исследовательская и консалтинговая компания, специализирующаяся на рынках информационных технологий. В ее задачи входит мониторинг рынка ИТ в целом.

ИТ-рынок в развивающихся странах показывает нестабильную тенденцию уже с начала 2014 года. Особенно обострил ситуацию кризис на Украине. Из-за тяжелой политической ситуацией в стране, в России затраты на ИТ сократятся практически на 1 %, на эту же цифру был сокращен расход и в 2013 году.

Переход на облачные технологии в настоящее время хоть и носит массовый характер, но не все предприятия соглашаются изменить классическую систему построения ИТ-инфраструктуры. Очень часто это связано с вопросами безопасности, надежности хранения данных. Однако даже такие организации создают внутреннюю инфраструктуру, построенную на частных и гибридных облаках. Все эти процессы, по мнению аналитиков станут драйверами роста ИТ-рынка в ближайшие несколько лет.

В связи с некоторыми признаками восстановления, которые подает мировая экономика, компания Gartner дала в апреле 2015 года прогноз по глобальным расходам на ИТ в 2015 г. в размере 3.8 трлн долл., что на 3.2% больше, чем в 2014 г.

ИТ влияют на экономический рост с помощью нескольких механизмов. Во-первых, вложения в ИТ как в средства производства приводят к росту капитала в его материальной форме, который происходит более быстрыми темпами, чем рост населения или рабочей силы. Углубление капитала приводит к тому, что норма прибыли на капитал падает, в то время как заработная плата растет. Это в, свою очередь, приводит к повышению производительности труда (см. таблицу 1).

Таблица 1. Рынок информационных технологий в РФ 2014 – 2015 гг.

	Расходы в 2014г.	Динамика в 2014г., (%)	Расходы в 2015г.	Динамика в 2015г., (%)
Компьютерные устройства	660	-1.4	689	4.4
Дата-центры	140	-0.2	143	2.3
Корпоративное ПО	299	4.9	320	6.9
ИТ-сервисы	922	1.8	964	4.6
Телеком-сервисы	1,633	-0.5	1,655	1.3
Расходы на ИТ всего	3,654	0.4	3,771	3.2

Во-вторых, все большее применение ИТ позволяет фирмам повышать

эффективность, а значит, и продуктивность. Технический прогресс, особенно в части ИТ, резко повышает производительность труда и капитала и создает на предприятии особую среду, стимулирующую рост производительности.

Видно, что прирост труда и капитала приводит к росту продуктивности, однако в наши дни можно говорить о наличии некоторой дополнительной составляющей роста, возникающей не просто как результат простого накопления основных факторов производства, а вследствие их совместного использования. Эта составляющая носит название совокупной продуктивности факторов производства.

Можно выделить следующие основы благоприятного влияния информационных технологий на экономическом уровне:

1. Инвестиции в ИТ способствуют «углублению капитала»: они повышают эффективность производства и производительность труда.
2. Бурно развивающаяся отрасль ИТ сама по себе влияет на экономический рост.
3. ИТ создают новые рабочие места и тем самым увеличивают совокупный объем производства.

В дальнейшем с помощью наибольшей автоматизации производства, которая невозможна в осуществлении без использования информационных технологий, можно добиться наиболее высокой и продуктивной производительности труда.

Так, на 2015 год объем потребления продукции, разработанной на основании информационных технологий, в России составляет около 16 процентов ВВП при среднем уровне инвестиционных проектов в информационную систему около 2 % ВВП. Учитывая это, потенциал роста производительности труда из-за применения ИТ не используется в полном объеме.

Общий объем реализации продукции отдельной отрасли ИТ на внутреннем рынке по результату 2014 года составил около 600 млрд. рублей. Объем продаж программных продуктов и услуг внутри страны достиг до 150 млрд. рублей. По прогнозам, до 2016 года рынок продолжит расти в среднем не менее чем на 5 процентов в год.

Все вышесказанное определяет стремительный рост числа ИТ. Это способствует слаженному механизму в деятельности экономики страны.

В доли развития информационных технологий и поддержки технологических отраслей экономики продолжается работа по устранению «цифрового неравенства» с помощью развития масштабного доступа к сети «Интернет», запуска цифрового эфирного вещания на всей территории России, обеспечения широкой доступности телевидения с учетом новых технологических возможностей.

Проанализировав влияние информационных технологий на экономику до 2013 года можно сделать следующий вывод. По прогнозу дальнейшего развития ИТ в области экономики страны можно считать, что рынок

информационных систем постоянно растет. Планируется, что рынок ИТ с каждым годом будет расти в среднем на 5 % в год, вследствие чего, увеличится производительность труда, сокращение издержек производства, а так же экономическое состояние Росси будет выше среднего уровня.

Использованные источники:

1. Уткин, В.Б. Информационные системы и технологии в экономике: Учебник - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 355 с.
2. Киселев, Г.М. Информационные технологии в педагогическом образовании: Учебник. - М.: Дашков и К, 2013. - 308 с.
3. Барановская, Т..П., Лойко В..И. и другие Информационные системы и технологии в экономике: Учебник - М.: Финансы и статистика, 2013. - 416 с.

Назарова О.В., к.п.н.
доцент
кафедра математики и вычислительной техники
Академия маркетинга и социально-информационных технологий - ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

КРАУДСОРСИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Аннотация. Высказывается идея о значимости краудсорсинга как перспективной технологии, оптимизирующей организацию образовательного и воспитательного процессов в рамках социально-педагогического моделирования.

Abstract. Expresses the idea of the importance of crowdsourcing as an important technology that optimizes the organization of educational and educational processes in the framework of socio-pedagogical modeling.

Ключевые слова: краудорсинг; социальное моделирование; образовательный процесс; оптимизация.

Keywords: crowding; social simulation; educational process; optimization.

Краудсорсинг (англ. crowdsourcing), (crowd – «группа людей» и sourcing – «использование ресурсов») – передача некоторых производственных функций неопределённому кругу лиц, решение общественно значимых задач силами людей, желающих участвовать в этом процессе, нередко координирующих при этом свою деятельность посредством Internet. Эта технология, объединяющая новый класс сетевых инновационных систем, – новый подход в методологии решения комплексных задач с использованием интеллектуального потенциала, человеческого капитала и опыта большого числа людей с детализацией процесса на составляющие.

К особенностям краудсорсинга можно отнести:

– масштабное задействование аудитории;
– многогранность технологических решений;
– экономия финансовых ресурсов;
– беспрецедентная скорость выполнения профессиональных задач.

Относительно классификации краудсорсинга скажем, что существует несколько его типов:

– по сфере применения (бизнес-краудсорсинг, социальный, политический краудсорсинг);

– по типу решаемых задач (создание сложного продукта либо контента, голосование в глобальных сетях, поиск решения научной проблемы, поиск людей, сбор информации, сбор мнений, тестирование, анкетирование, организация работы службы поддержки; коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, посредством Internet, чтобы поддержать усилия других людей или организаций – краудфандинг).

В настоящее время краудсорсинг в образовании нацелен на проведение социологических исследований в области качества образования. Так, например, в мировой практике опросы студентов приобретают всё большую популярность. Например, при оценке образовательных предпочтений, кроме различных статистических данных, используются и опросы студентов. Проведение социологических исследований позволяет образовательной организации высшего образования включать полученные данные в различные международные мониторинги, тем самым, повышая свой конкурентный потенциал.

В социологических исследованиях необходимо ориентироваться на вопросы, актуальные сегодня для российского образования: снижение качества подготовки абитуриентов, различия в уровне текущей успеваемости студентов одной академической группы, мотивация студентов к самостоятельной научной работе, мониторинг карьерных траектории выпускников образовательной организации.

Согласуясь с этапами социально-педагогического прогнозирования, краудсорсинг на аналитическом этапе его реализации должен определить состояние и тенденции развития объекта прогнозирования и ответить на главный вопрос: каков желаемый уровень удовлетворения конкретных социальных потребностей академической общественности, достижение которых связано с развитием объекта прогнозирования; какие результаты будущего развития и в каких отраслях, сферах являются желательными и необходимыми.

Опытный этап воплощения краудсорсинга отвечает на такие вопросы: каковы возможные результаты будущего развития в указанных сферах исследуемого объекта, какие проблемы возникают по причине несоответствия необходимых и возможных результатов будущего развития, Кроме того, данный этап дает возможность четко сформулировать проблему, которая

возникает в результате исследования и которая подлежит решению.

Программный этап реализации краудсорсинга приводит к получению ответов на вопросы: каковы возможные варианты достижения желаемых результатов; какой период времени отводится на достижение каждого из возможных результатов.

Организационный этап краудсорсинга предусматривает анализ кадровых, материально-технических, финансовых ресурсов, необходимых для реализации каждого из возможных вариантов, а также комплекс организационно-технических мероприятий, обеспечивающих получение определенных результатов в достижении того или иного варианта, определение наиболее рациональных из них.

Образовательный краудсорсинг, реализуемый на основе современных информационных и коммуникационных технологий, предполагает на выходе образовательного процесса получение завершенного общественно востребованного продукта. Для обучения людей, уже имеющих базовое образование, это открывает возможности продуктивной деятельности в самом процессе образования и оправдывает актуальную в настоящее время парадигму «непрерывное образование через всю жизнь»; обеспечивает новую систему оценки учебных достижений на основе внешнего образовательного общественного контроля, что способствует валидации результатов полученного образования, а также и ответственность обучаемого за результаты обучения; открывает для обучаемых возможности социализации в высокотехнологичных сетевых мультиязыковых сообществах, что является незаменимым прогрессивным компонентом современного образования. Как в традиционном обществе образование играет главную роль при вхождении человека в профессиональную среду, так в сетевых сообществах оно призвано стать решающим фактором его социальной включенности.

Научно-педагогическим работникам образовательный краудсорсинг позволяет адаптироваться в новой социальности «цифровой эры», органично интегрируется в решение профессиональных задач с образовательными организациями формального образования посредством создания открытых университетов, дистанционных курсов и открывает свои образовательные возможности для широких кругов, практикующих неформальное образование, содержит в себе значительный воспитательный потенциал, в полной мере соответствующий современной социокультурной ситуации, утверждающий самоценность образования и необходимость его перманентности.

Использованные источники:

– Шевцов В., Назарова О., Назаров А. Инновационное программное обеспечение в помощь начальному и малому бизнесу.// Качество. Инновации. Образование. № 10 (101), октябрь, 2013.

– Концевой М.П. Краудсорсинг в неформальном образовании [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL: http://www.openclass.ru/node/309646/ (дата

обращения 10.08.2016).
– Изместьева Е. 11 принципов успешного краудсорсинга в образовании [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL: https://test.ru/2014/02/10/successful-crowdsourcing/ (дата обращения 05.08.2016).

Неизвестный М.А.
студент 2 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский университет телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

ПРЕИМУЩЕСТВА ВИЗУАЛЬНЫХ ЯЗЫКОВ ПРОГРАМИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ BLUEPRINT В СРЕДЕ ИГРОВОГО ДВИЖКА UNREAL ENGINE 4.

Статья посвящена визуальному языку программирования Blueprint, его преимуществам и отличиям перед традиционным языком программирования, таким как C++.

Ключевые слова: визуальный язык программирования, компиляция, скрипт, Blueprint.

The article is devoted to visual programming language Blueprint, its advantages and differences over traditional programming language such as C ++.

Keywords: visual programming language, compilation, script, the Blueprint.

Язык программирования — формальная знаковая система, предназначенная для записи компьютерных программ. Язык программирования определяет набор лексических, синтаксических и семантических правил, определяющих внешний вид программы и действия, которые выполнит её исполнитель. За всё время своего существования языки программирования изменялись, становясь проще и понятнее.

С появлением компьютеров программистам приходилось писать программы в машинном коде. Это требовало огромных усилий и приводило к множеству ошибок. В 50 –х годах был создан ассемблер, позволяющий задавать названия команд в символическом виде, что облегчило работу программистов.

Следующими языками программирования являлись языки высокого уровня. Они имеют ряд преимуществ: простота, независимость выполнения от компьютера. Также они имитируют естественные языки, используя некоторые слова разговорного языка и общепринятые математические символы. Эти языки более удобны для человека.

С 70-х годов и по настоящее время продолжается период языков 4-го поколения. Целью их создания было стремление увеличить скорость разработки проектов, уменьшить число ошибок, получить возможность быстро и легко вносить изменения в программу.

Следующим витком развития языков программирования можно считать

появление визуальных языков программирования. В отличие от традиционного программирования, в визуальном программист имеет дело со структурами по типу блок-схем. При этом составляющие этих блоков являются заранее разработанными подпрограммами и функциями. При соединении таких блоков их взаимный интерфейс настраивается без участия программиста. Таким образом, визуальные языки позволяют программировать на уровне алгоритмов, а не программного кода.

Примерами визуальных языков являются Google Blockly, VisSim, Blueprint и др.

Рассмотрим технологию Blueprint в движке Unreal Engine 4.

Blueprint – это визуальный скриптинг в среде UE4, основанный на использовании графического интерфейса, позволяющий создавать гейплейные элементы в среде движка.

Рассмотрим преимущества составления скрипта на Blueprint по сравнению с C++.

Blueprint, как C++ и многие языки программирования, поддерживает объектно-ориентированное программирование, что поможет составить удобную классовую иерархию в проекте. Blueprint позволяет создать новый класс без необходимости написания кода и его дополнительной компиляции, что делает возможным работать без задержек и экономить время.

Помимо всего прочего Blueprint очень быстро компилируется по сравнении с C++. Это позволяет быстро протестировать выполнение алгоритма, посмотреть, как работает та или иная функция.

Рис. 1. Время компиляции C++ Blueprint.

Несомненным плюсом Blueprint является совпадающий API с C++. Т.е. входящие в их состав классы, функции и процедуры идентичны. Приведем в пример функцию случайного выбора числа из заданного диапазона. Если навести мышкой на блок, то можно увидеть к какой библиотеки он относится.

```
#include "MyProject3.h"
#include "MyProject3Character.h"
#include "Runtime/Engine/Classes/Kismet/KismetMathLibrary.h"
```

Рис. 2. Определение библиотеки.

Открываем header файл библиотеки и находим функцию, которая может использоваться и в C++.

```
/* Returns a uniformly distributed random number between 0 and Max - 1 */
UFUNCTION(BlueprintPure, Category="Math|Random")
static int32 RandomInteger(int32 Max);
```

Рис. 3. Искомая функция.

Исходя из выше сказанного, код на C++ может быть представлен несколькими блоками в Blueprint (рис.4 и рис.5). А с перечисленными выше преимуществами позволяет работать быстро и эффективно.

```
void AMyProject3Character::MoveForward(float Value)
{
    if ((Controller != NULL) && (Value != 0.0f))
    {
        // find out which way is forward
        const FRotator Rotation = Controller->GetControlRotation();
        const FRotator YawRotation(0, Rotation.Yaw, 0);

        // get forward vector
        const FVector Direction = FRotationMatrix(YawRotation).GetUnitAxis(EAxis::X);
        AddMovementInput(Direction, Value);
    }
}

void AMyProject3Character::MoveRight(float Value)
{
    if ( (Controller != NULL) && (Value != 0.0f) )
    {
        // find out which way is right
        const FRotator Rotation = Controller->GetControlRotation();
        const FRotator YawRotation(0, Rotation.Yaw, 0);

        // get right vector
        const FVector Direction = FRotationMatrix(YawRotation).GetUnitAxis(EAxis::Y);
        // add movement in that direction
        AddMovementInput(Direction, Value);
    }
}
```

Рис. 4. Методы, написанные на C++.

Рис. 5. Методы, написанные на Blueprint.

Также Blueprint может стать хорошим средством разработки для небольшой группы разработчиков, где имеется мало программистов. Визуальное представление функций, запрет соединения блоков разных типов помогут избежать ошибок и позволят человеку, знакомому с программированием, легко составить игровую логику. В крупных компаниях

Blueprint может помочь составить логику дизайнерам игр для последующего написания кода на C++ программистами.

В заключении выделим ещё раз основные плюсы Blueprint:

- ✓ Простота в освоении.
- ✓ Быстрая компиляция.
- ✓ Идентичность с C++.
- ✓ Объектно-ориентированный язык программирования.
- ✓ Подходит для небольших команд разработчиков.

Использованные источники:

1. https://docs.unrealengine.com/ - technical guide

Николаева В. Ю.
студент 3 курса
факультет «информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

ЗНАЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

Аннотация: *В данной статье рассмотрено толкование термина «Интернет вещей», годы его появления и его значение в современной жизни человека. На основе проведенного исследования выявлены особенности и технологии, которые определяют его рост, а так же отмечены перспективы Интернета вещей.*

Abstract: *This article discusses the interpretation of the term "Internet of things" revealed years of its appearance and its importance in modern life. On the basis of the study revealed the features and technologies that determine its growth and there are opportunities in the Internet of things.*

Ключевые слова*: Интернет вещей; Интернет; сенсоры; телекоммуникационные технологии; устройства*

Keywords*: Internet of things; Internet; sensors; communication technologies; devices*

На сегодняшний день, Интернет вещей является одним из наиболее цитируемых терминов в ИТ-публикациях, существует множество определений понятия Интернета вещей. Приведем некоторые из них:

1) Интернет вещей это концепция вычислительной сети физических предметов (*«вещей»*), оснащённых встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой, рассматривающая организацию таких сетей как явление, способное перестроить экономические и общественные процессы, исключающее из части действий и операций необходимость участия человека.

2) Интернет вещей (Internet of Things) - это концепция,

ориентированная на «интеллект» физических объектов (датчиков, устройств), то есть вещей, а не людей.

3) С технологической точки зрения Интернет вещей - это концепция, объединяющая сенсорные сети, идентификационные технологии, приложения для обработки данных от сенсоров и носимая электроника. Чтобы понять суть интернета вещей, необходимо осознать, что он представляет собой все привычные для нас вещи, но присоединенные к Интернету.

Наиболее точное определение данному термину дает консалтинговое подразделение Cisco IBSG (Internet Business Solutions Group), Интернет вещей - момент времени, когда количество «вещей» или материальных объектов, подключенных к Интернету, превышает число людей, пользующихся «всемирной паутиной».

По одному из определений, с точки зрения IoT, «вещь» – любой реальный или виртуальный объект, который существует и перемещается в пространстве и времени и может быть однозначно определен, т.е. Интернет вещей – это не просто множество различных приборов и датчиков, объединенных между собой проводными и беспроводными каналами связи и подключенных к сети Интернет, а это более тесная интеграция реального и виртуального миров, в котором общение производится между людьми и устройствами.

Исследователи данной темы предполагают, что в будущем «вещи» станут активными участниками бизнеса, информационных и социальных процессов, где они смогут взаимодействовать и общаться между собой, обмениваясь информацией об окружающей среде, реагируя и влияя на процессы, происходящие в окружающем мире, без вмешательства человека.

Роб Ван Краненбург, являющийся основателем Европейского совета по «Интернету вещей» и изучающий Интернет вещей более 15 лет считает, что *«IoT в конечном счете сделает "реальный мир" больше похожим на состояние нахождения в интернете, когда мы через браузер (экран компьютера) смотрим на виртуальный мир»*. По словам Роба – *«когда нынешнее поколение выключает свои компьютеры, они оглядываются вокруг и находят реальный мир грязным, запутанным и неудовлетворительным»*.

По его мнению интернет вещей представляет из себя «четырех-слойный пирог».

1) Первый уровень связан с идентификацией каждого объекта.

2) Второй уровень предоставляет с сервисом по обслуживанию потребностей потребителя (можно рассматривать как сеть собственных «вещей», частный пример – «умный дом»).

3) Третий уровень связан с урбанизацией городской жизни. Т.е. это концепция «умного города», где вся информация, которая касается жителей этого города, стягивается в конкретный жилой квартал, в Ваш дом и соседние дома.

4) Четвертый уровень – сенсорная планета.

Иными словами Интернет вещей можно рассматривать как сеть сетей, в которой небольшие малосвязанные сети образуют более крупные.

Рисунок 1 – Интернет вещей как сеть сетей

В настоящее время, Интернет вещей плотно вошел в бытовую жизнь каждого человека, многие специалисты считают, что с каждым годом он будет развиваться все быстрее.

«Интернет вещей» плавно начинает переходить в «Интернет всего» или «Всеобщий Интернет». Всеобщий Интернет объединяет в себе не только неодушевленные предметы, а также людей, процессы и данные.

Важным для развития Интернета вещей является формирование открытой, но в то же время безопасной среды — от датчика до облака. Для обеспечения открытости принципиально важны разработка и принятие стандартов. В этой связи специалисты Intel отмечают работу двух представительных международных организаций — Industrial Internet Consortium и Open Interconnect Consortium. Корпорация Intel находится среди учредителей обоих консорциумов.

Одной из тенденций, которую отмечают многие эксперты, является то, что по мере роста объемов собираемых данных их анализ желательно производить не где-то в далеком облаке, а максимально близко к источнику данных. Поэтому на место простых датчиков и сенсоров неизбежно будут приходить более сложные и интеллектуальные оконечные устройства, способные не только собирать данные, но и обрабатывать их, посылая «наверх» только наиболее важную информацию, а в некоторых случаях и самостоятельно принимать решения. К слову, подобная тенденция может существенно скорректировать концепцию централизованной обработки данных в крупных ЦОДах.

Интернет вещей является следующим рубежом цифровой революции. Он может помочь компаниям повысить производительность труда, сократить расходы, предложить потребителям новые продукты и услуги, а также внедрить новые бизнес-модели.

Произведенные товары, благодаря Интернету вещей, в будущем смогут

диагностировать собственные проблемы и связываться с производителем для поиска решений, также люди смогут сразу определить, причину поломки прибора или предугадывать приближающуюся поломку.

Однако, для полноценной реализации Интернета вещей могут потребоваться широкие возможности интеграции и квалифицированный персонал. Кроме того, он создаст новые требования к безопасности и функциональной совместимости – способности различных компьютерных систем и приложений общаться друг с другом.

По мнению некоторых экспертов, эра Интернета вещей наступила в 2010 году, расцвет этой эпохи прогнозируется на 2020 год, когда, по оценке специалистов компании Cisco, в мире будет работать более 50 млрд. устройств, подсоединенных к Всемирной паутине. Прогнозируется, что появятся разного вида устройства, которые будут подключены к Интернету, например: одежда будет подключена к интернету, чайник, автомобиль, собака и еще что-то, что пока сложно предположить.

Использованные источники:

1. Андрей Найдич: Интернет вещей - реальность или перспектива? [Электронный ресурс] //КомпьютерПресс № 12 -2013 URL:http://compress.ru/Article.aspx?id=24290
2. Дэйв Эванс: Перспективы Интернета вещей// Сети и телекоммуникации №5 – 2011
3. Отчет для крупных телекоммуникационных операторов, промышленных компаний: Market Watch Интернет вещей и межмашинные коммуникации: современные технологии, тренды, дорожные карты. Обзор ситуации в России и в мире, июнь 2013
4. Сергей Дроздов, Сергей Золотарев Eurotech, «Интернет вещей»
5. и «облако устройств» Control Engineering Россия, № 8(78) '2012 [Электронный ресурс] // URL: http://www.fiord.com/stati/
6. BI. Технологии [Электронный ресурс] // TADVISER. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/BI.
7. http://www.osp.ru/lan/2015/07-08/13046500/

Остапченко Ю.Б.
заместитель генерального директора
ОАО НИЦ СПбЭТУ
Кудряков С.А., доктор технических наук
заведующий кафедрой «Радиоэлектронных систем»
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации
Беляев С.А., к.техн.н.
доцент
Государственный электротехнический университет («ЛЭТИ»)
Россия, г. Санкт-Петербург

УПРАВЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИЕЙ ОБУЧЕНИЯ В КОМПЛЕКСНЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХ СИСТЕМАХ

В статье рассматриваются вопросы построения индивидуальной траектории обучения для специалистов по эксплуатации сложных технических систем. В условиях значительной дифференциации способностей к обучению обосновывается необходимость использования в автоматических обучающих системах дополнительного канала мониторинга функционального состояния обучающегося для определения степени выработанности профессиональных навыков на основе учета «психофизиологической стоимости» результата деятельности.

Ключевые слова: обучение, профессиональная подготовка, функциональной состояние, автоматизированные обучающие системы.

The article examines the construction of individual learning paths for specialists in operation of complex technical systems. In terms of differentiation of learning ability we justify the use of automatic learning systems and channel monitoring of the functional status of the student to determine the degree of proficiency of professional skills on the basis of "physiological cost" of the activity.

Key words: training, training, functional status, automated training systems.

Технический и социальный прогресс требует от человека все больших знаний, умений, навыков. Современная профессиональная подготовка невозможна без использования информационных технологий и различных автоматических и автоматизированных систем обучения. Однако, к большому сожалению, широкое развитие различного рода автоматизированных средств обеспечения и поддержки деятельности, компьютерных технологий с обилием шаблонов, реализованных алгоритмов обработки информации и принятия решения создают обманчивое впечатление об отсутствии необходимости глубокого изучения предметной области для их оптимального выбора и применения. Поверхностное ознакомление с подобными наукоемкими продуктами с пользовательским интерфейсом, сведенным к «одной кнопке» может создавать крайне вредную и опасную иллюзию

доступности данного вида деятельности практически для любого человека. Понимание сути деятельности и логической структуры выполняемых действий в данном случае сводятся к знаниям названий программного продукта или технической системы, которая может автоматизировать решение стоящей перед специалистом задачи. Данная негативная ситуация особенно осложняется в том случае, если в процессе профессиональной подготовки рассматривались только унифицированные рабочие ситуации [8].

Реалии современной действительности показывают снижение общего уровня подготовки выпускников средних школ и существенные изменения в социальной структуре мотивации к освоению будущей профессии затрудняют процесс профессиональной подготовки специалистов в профильных высших учебных заведениях, а недостаток материального обеспечения учебного процесса приводит к необходимости существенно увеличивать период адаптации молодых специалистов непосредственно в эксплуатирующих организациях.

Новое поколение обучающихся имеет существенно иные мотивационные приоритеты, социальные установки и уровень базовой подготовки по сравнению с традиционным «романтическим образом» авиационной деятельности. Данное обстоятельство требует соответствующего пересмотра концепции профессиональной ориентации, профессионального отбора и профессиональной подготовки специалистов в современных условиях.

В основе применяемых в настоящее время образовательных технологий в явной или неявной форме используется так называемая модель «полного усвоения» [1], в соответствии с которой фиксированным параметром обучения является именно результат, а все другие параметры обучения могут меняться, подстраиваясь под достижение учащимися этого заданного результата. В результате система гарантирует достижение необходимого уровня практически всем обучающимся. Однако, исследования последних лет [3] наличие феномена неспособности к полному усвоению вне зависимости от времени, предоставленного на обучения и интенсивности процесса обучения. Помимо крайнего проявления эффекта неспособности к полному усвоению знаний и навыков происходит значительная дифференциация способностей к обучению. Проведенные исследования показывают, что скорость усвоения материала по техническим специальностям студентами (курсантами) одной группы могут отличаться в 8 и более раз. Следовательно, применение к такой группы единой траектории обучения, рассчитанной на гипотетического «среднего» обучающегося не может дать эффективный результат. Задача обеспечения индивидуальной учебной траектории с дифференциацией сложности и скорости освоения материала становится реальной насущной задачей.

Кроме того, в последнее время существенно повышается значение человеческого фактора специалиста. Понятие человеческого фактора

чрезвычайно широкое и используется для характеристики всех явлений и событий при эксплуатации авиационной и других видов техники, связанных с преднамеренной и непреднамеренной деятельностью человека. Под человеческим фактором чаще всего понимают совокупность индивидуальных и групповых (присущих всему профессиональному контингенту) качеств и свойств человека, которые могут проявляться в конкретных условиях функционирования сложной технической системы и оказывать влияние на эффективность и надежность выполняемой деятельности.

Особенно остро этот недостаток проявляется в нештатных эксплуатационных ситуациях. Именно при их возникновении проявляются все недостатки в профессиональной подготовке.

В этой связи возрастают требования к его психофизиологическим возможностям, определяющим профессиональную надежность. Следовательно, на повестку дня встает вопрос повышения и мониторинга психофизиологических возможностей персонала адекватно требованиям техники и возможностям ее применения.

Современные компьютеризированные тренажеры и автоматизированные обучающие системы, используемые, например, для для пилотов и специалистов диспетчерских служб, представляют собой сложные устройства и используются для выработки, закрепления, восстановления и совершенствования соответствующих профессиональных навыков.

Обнаружение изменений в физиологическом состоянии человека связано с таким важным понятием как «норма». Проблема нормы и патологии в состоянии человека чрезвычайно сложна и многогранна. О нормальном функционировании организма принято судить по среднестатистическим нормам психофизических реакций и поведения при взаимодействии человека с внешней средой. При этом понятия деятельной (или поведенческой) нормы и нормального состояния здоровья далеко не всегда совпадают.

При выходе состояния оператора за границы «нормы» не только резко возрастает вероятность ошибочных действий, но и возникает реальная угроза состоянию здоровья. Изменение психофизиологических свойств личности может произойти на фоне видимости внешнего благополучия, что делает проблему выявления этих пограничных состояний еще более актуальной.

По этой причине задача раннего обнаружения изменения психофизиологического состояния человека и возможное предотвращение развития негативных процессов является чрезвычайно актуальной. Этот тезис становится особенно важным, если принять к сведению, что практически любые изменения состояния человека включают в себя латентный (скрытый) период развития, когда их проявления незаметны.

Мониторинг изменений состояния пилота или диспетчера при выполнении ими заданий тренажерной подготовки может использоваться для формирования целостного заключения о степени выработанности профессиональных навыков и готовности перехода к занятиям в условиях

реальных полетов. Именно это подход позволяет построить индивидуальную траекторию обучения не только по внешнему контролю правильности действий специалиста, но и на основании данных о так называемой «внутренней» или «функциональной» стоимости деятельности специалиста.

Простейший вариант осуществления деятельности специалиста представляет собой обычную схему взаимодействия с объектом на основе рационального анализа информации обратной связи (рис.1) [4,7].

Рисунок 1 Стандартная схема деятельности

Реализация приведенной схемы не требует дополнительных затрат и базируется на предположении о способности субъекта сохранять требуемые характеристики в периодах между проводимыми медицинскими и профессиональными освидетельствованиями. В данном случае текущий контроль состояния оператора фактически опирается на субъективную самооценку человека, однако, в чрезвычайных ситуациях, а также в ситуациях, связанных с повышенной ответственностью люди склонны не только к неадекватной вербальной самооценке, но и к искажению подобной информации с различной степенью правдивости. В этих ситуациях проявляется тенденция оценок, базирующихся на социально-желаемых результатах, и искажениях оценок, вызванных неосознаваемыми эмоциональными состояниями.

Применение текущего контроля за изменением функционального состояния человека позволяет существенно повысить эффективность его деятельности. При этом практическая форма реализации контроля может осуществляться как без использования приборных систем, так и с их использованием.

Схемы самоконтроля без использования приборного оборудования строятся на основе специальной психологической подготовки и тренировки человека по созданию «виртуального наблюдателя» (рис.2) [4,7].

Рисунок 2 - Схема деятельности с субъективным «наблюдателем»

Приведенная схема демонстрирует второй путь приспособления человека к технике, что позволяет в короткий срок и без значительных затрат повысить надежность и эффективность системы «человек-машина». Практически реализовать его можно при помощи психофизиологической подготовки, направленной на развитие таких психических качеств, как внимание, память, оперативное мышление, быстрота реакций, находчивость, формирование устойчивости организма к действию экстремальных факторов. Психофизиологическая подготовка решает также задачи формирования высокой работоспособности оператора, его способности действовать в сложной обстановке в условиях лимита и дефицита времени, высокой цены ошибки и имеет прямое отношение к состоянию здоровья и профессиональному долголетию.

Использование внутреннего «Наблюдателя» приводит к диссоциации внимания субъекта, поэтому практическая реализация данного варианта требует некоторой предварительной специальной подготовки, которая может быть получена в рамках групповых или индивидуальных психологических тренингов.

Овладение методикой самоконтроля состояния является чрезвычайно полезной для профессионалов, деятельность которых не позволяют использовать какое-либо приборное оборудование. Например, подобные тренинги часто проходят спортсмены с целью преодоления предстартового стресса.

Понятно, что система самоконтроля подразумевает наличие значительного субъективного оценочного компонента. Кроме того, как отмечалось выше, выделение «наблюдателя» способствует временной психологической диссоциации личности человека-оператора, что без специальной подготовки может привести не к улучшению, а ухудшению результата.

Схема контроля с использованием приборного оборудования (рис.3) предполагает использование дополнительных технических средств,

позволяющих оценить текущее психофизиологическое состояние субъекта [4,7].

Рисунок 3 - Схема деятельности с приборным контролем состояния субъекта

Этот вариант реализации деятельности может использоваться как в режиме реальной работы с целью обеспечения текущего внешнего контроля его функционального состояния, так и в тренировочных целях, обеспечивая наглядность наблюдений за функциональным состоянием индивида и контроля освоения им методик эффективного поведения в различных ситуациях. При этом подобные системы контроля должны быть двухуровневыми. Первый уровень предназначен для самоконтроля оператора за своим состоянием, а второй – для внешнего супервизорного наблюдения, связанного с принятием решений о допуске или отстранении конкретного исполнителя от работы, направлении его на процедуры психологической релаксации и коррекции или дополнительное медицинское обследование и лечение.

Различным состояниям организма соответствуют разные балансы активности медиаторных систем мозга и определенное состояние таламуса, а также локальных источников специфической активности. Среди этих источников выделяют каналы, которые определяют уровень произвольного внимания, восприятия (затылочные отделы правого полушария), понятийного мышления (лобно-височные отделы левого полушария), моторной активности (прецентральная зона коры), мотиваций и эмоций (гипоталамо-лимбико-ретикулярный комплекс).

Изменения активности мозга отчетливо видны на электроэнцефалограмме, которая является одним из самых распространенных приборных неинвазивных методов исследования деятельности мозга. Электроэнцефалографические исследования являются весьма

информативными, но их применение требует наличия специальной аппаратуры и значительного времени. В условиях стационара это не представляет собой значительных проблем, но в условиях экспресс диагностики может создать существенные практические трудности. Кроме того проводная система контроля с многочисленными датчиками затрудняет ее применение в условиях реальной деятельности. Возможности скрытого наблюдения вообще оказываются недоступны.

Поскольку изменение функционального состояния организма сопровождается различными вегетативными реакциями, то наблюдение за ними часто применяется для диагностики соответствующих состояний.

Развитие приборной промышленности и вычислительной техники позволили к настоящему времени создать достаточно широкий арсенал миниатюрных измерительных преобразователей и компактных вычислительных систем, которые с успехом используются для проведения различного рода физиологических измерений.

Наиболее часто для целей приборного обнаружения изменения состояния организма человека в настоящее время используются [7]:

- анализ сердечного ритма для диагностики изменений состояния пользователя в моменты развития стрессовых реакций;
- спектральный анализ речи с целью выделения эмоциональных компонентов;
- анализ ЭМГ шейных мышц как индикатора функционального состояния;
- оценка уровня концентрации внимания путем регистрации КГР (кожно-гальванической реакции);
- оптическая регистрация движений глаз как индикатора когнитивной деятельности;
-и другие.

В настоящее время успешность прохождения занятий, например, на тренажерах пилотов гражданской авиации в настоящее время оценивается только инструктором на основании качества выполнения полетного задания, своего личного летного и педагогического опыта, при этом не учитываются индивидуальные особенности обучаемых, психофизиологические «затраты» летчика на выполнение полетов. Данная оценка, несмотря на опыт инструктора и качественные данные выполнения полетного задания, может носить субъективный характер и не может достоверно охарактеризовать сформированность летных навыков. Еще более отчетливо этот феномен проявляется в государственной авиации, где степень автоматизации управления летательным аппаратом существенно меньше и присутствуют воздействия ряда неблагоприятных факторов.

На базе тренажерного центра Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации совместно с Военно-медицинской академией им. С.М.Кирова было выполнено пробное исследование, цель

которого - оценка информативности динамики показателей индекса напряженности и резервов внимания в комплексной оценке сформированности профессиональных навыков у пилотов гражданской авиации.

В данном пилотном исследовании приняли участие 18 студентов 4 курса Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации по специальности: «Летная эксплуатация гражданских воздушных судов», годные к летной работе, в возрасте 21±1 год.

При проведении тренажерной подготовки студенты выполняли тренировочные полеты по кругу, в зону, полеты с различными вариантами отказов (бортового оборудования, двигателей), полеты по маршруту и т.д. согласно программы курса тренажерной подготовки. Выполнение всех упражнений проводилось с медицинским сопровождением. Для анализа индекса напряженности (ИН) и резервы внимания (РВ) были выбраны 10 полетов, выполненных на тренажере Diamond-42. До начала и во время заход на посадку, посадки производилась регистрация частоты сердечных сокращений, частоты дыхания, резервов внимания и расчет индекса напряженности.

Объем проведенных пилотных исследований не позволяет делать окончательные выводы, однако полученные результаты наглядно демонстрируют дифференциацию «психофизиологической» стоимости деятельности курсантов при близких оценка внешней результативности деятельности.

Эти результаты дают основание ставить вопрос о необходимости дооснащения и других типов тренажеров и автоматизированных обучающих систем каналами мониторинга функционального состояния обучающихся.

Для решения данной задачи целесообразна разработка комплексной автоматизированной системы подготовки, аттестации и сопровождения профессиональной деятельности соответствующих специалистов [5,6].

Учебно-тренировочная и аттестационная часть системы должна функционировать в режимах прямого и дистанционного доступа.

Указанная система должна включать в себя пять основных подсистем:

– учебно-тренировочная система профессиональной подготовки,
– автоматизированная аттестационная система специалистов по допуску к выполнению реальной производственной деятельности,
– автоматизированное рабочее место специалиста по эксплуатации,
– система поддержки принятия профессиональных решений,
– подсистема мониторинга функционального состояния специалиста.

В основу учебно-тренировочных средств могут положены методики обучения, опирающиеся на интерактивное взаимодействие обучаемого специалиста с имитационными моделями технических систем

и/или окружающей среды.

Принципиально важным аспектом создания рассматриваемой системы является интеграция в ее состав подсистемы поддержки принятия решений и мониторинга функционального состояния специалиста, интеллектуальной обработки больших массивов структурированной и неструктурированной информации, что особенно актуально для служб эксплуатации сложных техногенных объектов.

Системы поддержки принятия решений предназначены для накопления знаний в виде больших массивов структурированной и неструктурированной информации и представления данных для принятия решений, обеспечивающих надёжную и безопасную эксплуатацию сложных технических комплексов аэропортов, оценку нештатных ситуаций и принятие управленческих решений.

Использованные источники:

1. Bloom B.S. All our children learning: a primer for parents, teachers and other educators. N.Y.,1981.
2. Беляев С.А., Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Книжниченко Н.В., Шаповалов Е.Н. Современная концепция комплексной автоматизированной системы профессионального обучения и сопровождения деятельности для специалистов службы эксплуатации радиотехнического оборудования и связи.// Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №10, 2015,с.10-14.
3. *Карпенко М.П.* Телеобучение. М.: СГА, 2008. 800 с.
4. *Кудряков С.А., Комарова М.Е.* ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения. СПб.: Свое издательство, 2011,-146 с.
5. Кудряков С.А., Книжниченко Н.В., Остапченко Ю.Б., Беляев С.А. Пути повышения эффективности профессиональной подготовки и переподготовки специалистов службы ЭРТОС.// Бизнес технологии в России: теория и практика.: Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 2015. с. 33-36.
6. *Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В.* Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость. // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8, 2014. с.94-98.
7. *Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И.* Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. // Человек и транспорт.. (Психология.Экономика.Техника.) 2-е изд. Испр.и доп.- СПб ПГУПС, 2012, С. 184-190.
8. *Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В., Беляев С.А.* Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях// Известия СПбГЭТУ «ЛЭТИ», №8, 2014, с.90-94

Поручикова Е.Д.
студент 3 курса
факультет «Информационные системы и технологии»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТ ВИРУСНЫХ ИНФЕКЦИЙ

Статья посвящена проблеме защиты пользовательских данных и компьютера от вирусных атак. В работе рассматриваются причины заражения компьютеров вирусами, назначение вирусов и советы по защите компьютера.

Ключевые слова: компьютер, защита, интернет, вирус, данные

С каждым годом количество пользователей интернета в России стремительно растет: к концу 2015 года аудитория рунета достигла 84 миллиона пользователей. Как следствие увеличивается объем пользовательских данных в сети, ведь сегодня онлайн можно сделать практически все: от оплаты коммунальных услуг до покупки авиабилетов. Одновременно с этим растет и количество киберугроз. Вместе с тем, на сегодняшний день практически у каждого интернет-пользователя возникала мысль о том, что его компьютер подвергся взлому, а ценные данные похищены и использованы не в благих целях.

Вирусным атакам чаще всего подвергаются самые обычные пользователи, так как они, в большинстве своем, не достаточно информированы о возможных угрозах интернета. Поэтому, даже если на вашем компьютере не находиться какая-либо важная информация, то это совершенно не означает, что он не будет представлять интерес для людей, распространяющих вирусные программы. Эти программы чаще всего направлены непосредственно на получение коммерческой выгоды. Таким образом, самым популярным способом её получения является кража паролей от учетных записей на различных сервисах. Например, украв пароль от вашего почтового ящика, вредоносная программа может от имени вас разослать вашим родственникам, друзьям, знакомым письма, с вложенными в них “троянами”. Троян - вредоносная программа, проникающая на компьютер пользователя под безобидным внешним видом. Она может зашифровать файлы, имеющиеся на вашем компьютере и затем требовать плату за восстановление информации, переводить вас на вирусные сайты, призывать вас позвонить на якобы бесплатный номер или отправить бесплатное сообщение с целью продолжения той или иной операции.

Для того, чтобы вышеописанное не произошло с нами и вашим компьютером, вы должны соблюдать меры предосторожности.

Во-первых, установите Firewall – это программа, предотвращающая несанкционированный доступ к вашему компьютеру. Также установите

антивирусное программное обеспечение. Антивирусные программы должны быть свежими и регулярно скачивать базы с обновлениями через интернет. Поэтому регулярно проверяйте версию вашей антивирусной программы на актуальность. Антивирус будет запускаться автоматически при загрузке Windows и работать в фоновом режиме, проверяя запускаемые вами программы.

Во-вторых, при регистрации на всевозможных сервисах, придумывайте разные, сложные пароли. Используйте цифры, строчные и заглавные буквы, символы. Чем сложнее пароль, тем меньше шанс взлома. Простой пароль злоумышленник может подобрать за считанные минуты с помощью специальной программы. Не сообщайте никому свои пароли, тем более незнакомым людям.

В-третьих, при скачивании файлов с интернета обращайте внимание на их расширение. Если оно не соответствует скаченному файлу или неизвестно вам, то ни в коем случае не открывайте файл. Он может быть заражен вирусами.

Уделите внимание выбору браузера. Если верить статистике, то большинство вредоносных скриптов написаны под Internet Explorer и Opera. Оба браузера популярны в России, у каждого есть свои достоиства, но у них имеется один общий недостаток: уровень безопасности оставляет желать лучше как у первого, так и у второго. Поэтому в целях предосторожности не стоит ими пользоваться. Для быстрой и безопасной работы подойдут браузеры Mozilla Firefox, Google Chrome и Apple Safari.

Также обращайте внимание на сайты, которые вы посещаете. Сайты сомнительного содержания зачастую являются распространителями вирусов и троянцев. Отличительной чертой таких сайтов является большое количество ярких рекламных баннеров на любую тематику. При нажатии на такой баннер пользователь переходит на сайт с вредоносным контентом и таким образом заражает свой компьютер.

Итак, с каждым годом киберпреступники становятся все более изобретательными, поэтому следует выполнять вышеупомянутые рекомендации. Не позволяйте мошенниками усыпить вашу бдительность. В этом случае вы не только не пополните собой печальную статистику, но также внесете свой вклад в обеспечение безопасности интернета.

Использованные источники:

1. sites.google.com/site/ucebnyjsajtborisovaaleksandr...o/bezopasnost-v-seti
2. www.aif.ru/society/web/38084

Пустовойтенко Л.О.
студент 3 курса
факультет «Информационные системы и технологии»
ПГУТИ
Россия, г. Самара

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ЯЗЫКОВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Сегодня жизнь всех людей на земле неотъемлемо связана с вычислительной техникой и программированием. Каждый день создаются миллионы приложений для компьютеров, смартфонов, планшетов и других гаджетов. Все эти приложения написаны на каком-либо языке программирования.

В данной статье я бы хотела кратко описать как развивались языки программирования до 80-х годов.

Одна из самых революционных идей приведших к созданию автоматических цифровых вычислительных машин принадлежит Чарльзу Бебиджу - британскому математику и изобретателю, автору трудов по теории функций, механизации счета в экономике.

Этой идеей стала аналитическая машина. Главным ее отличием от разностной машины является ее программируемость и выполнение любых заданных ей вычислений. Аналитическая машина является прообразом современных компьютеров .

Бэббидж придумал способ вводить в машину инструкции при помощи перфокарт. Однако и эта машина не была закончена, поскольку низкий уровень технологий того времени стал главным препятствием на пути ее создания.

Сотрудницей и помощницей Ч.Беббеджа во многих его научных изысканиях была леди Лавлейс.

В 1841 году Ада Лавлейс заинтерисовалась изобретением Ч. Беббеджа. В одном из писем к Бэббиджу Ада пишет: «Вы должны сообщить мне основные сведения, касающиеся Вашей машины. У меня есть основательная причина желать этого». В письме от 12 января 1841 года она излагает свои планы: "…Некоторое время в будущем (может быть в течение 3-х или 4-х, а возможно, даже многих лет) моя голова может служить Вам для Ваших целей и планов…

Аду Левлейс, современницу Бебиджа, называют первым в мире программистом. В 1975 году министерство обороны США приняло решение о начале разработки универсального языка программирования.

«Ада»- Это название было данью уважения к женщине, чей вклад в мировую науку составлял всего около 50 страниц. Но эти полсотни страниц оказались гениальным предвидением будущего.

В 1946 году Маучли и Эккерт создали первый действующий электронный цифровой компьютер под названием ENIAC (Electronic

Numerical Integrator And Computer) .

4 февраля 1946 года компьютер был запущен. Он весил 30 тонн, имел 18 тысяч электронных ламп и 6 тысяч переключателей. По сравнению с компьютером «Марк-1» он работал в тысячу раз быстрее.

До появления ENIAC квалифицированному оператору настольного калькулятора требовалось около 20 часов, чтобы получить приемлемые результаты вычисления траектории. То же самое вычисление занимало 20 минут на дифференциальном анализаторе, а наиболее сложный на то время компьютер ENIAC мог выполнить это вычисление траектории всего за 30 секунд.

В 1951 году большой вклад в развитие программирования внесла еще одна женщина Грейс Хоппер.

Хоппер занималась расчетами баллистических таблиц при Гарвардском университете. Так как работа заключалась в постоянном пересчете повторяющихся данных, Хоппер написала подпрограммы, делающие это автоматически. Первой подпрограммой стала функция вычисления синуса, на порядок облегчавшая задачу операторов «Марк-1».

Интересный факт: термин «bug» был впервые введен Грейс Хоппер.

Как-то раз в ламповое устройство попал жук, произошло замыкание, и устройство сломалось. Ученая и ее команда занялись, как они это назвали, дебаггингом. И в будущем этот термин прочно осел в рядах компьютерщиков.

Так же Грейс Хоппер является первым создателем компилятора А-0, который преобразовывал коды подпрограмм на стадии компиляции в машинные коды.

В середине 50-х годов начинается быстрый рост технологий в области программирования. Появились языки программирования нового поколения, облегчающие написание программ для машин. Первым таким языком был Фортран (FORTRAN, от FORmula TRANslator – переводчик формул), разработанный в 1954 году.

Фортран широко используется для научных и инженерных вычислений. Большим преимуществом Фортрана являются множество написанных для него библиотек с решениями многих типовых задач. Ряд таких пакетов создавались на протяжении десятилетий и популярны по сей день (главным образом в научной среде).

Значительный вклад в развитие языков программирования внес швейцарский ученый Никлаус Вирт, создавший в 1971 году язык Паскаль.

Профессор Никлаус Вирт — живая легенда в мире программирования, блестящий инженер и глубокий исследователь, удостоенный в 1984 г. премии им. Тьюринга среди прочего за разработку языка программирования Паскаль, с которым знаком каждый школьник. Тьюринговская премия — аналог Нобелевской и высшая почесть в информатике.

В 1963 году Джоном Кемени и Томасом Куртцом был придуман язык под название Бейсик. Изначально язык создавался для обучения студентов

написанию программного кода. Но затем претерпел большие изменения, превратившись из довольно ординарного языка для обучения в лаконичный язык высокого уровня.

Используется для разработки прикладных программ, работающих под управлением ОС Windows . Также широко распространён в качестве встроенного языка прикладных программных систем различного назначения и в качестве языка для программируемых калькуляторов.

В 1974 году был создан язык Паскаль, знакомый каждому школьнику и студенту. Можно сказать, что работу над этим языком Никлаус Вирт начал в 1965 году, когда его пригласили принять участие в разработке нового языка, который должен был стать преемником ALGOL-60.

Вирту не понравилась концепция, по которой хотели работать разработчики IFIP и ученый решил создать свой концептуально новый язык.

В последствии Паскаль во многом превосходил ALGOL-W над которым работали его коллеги.

1975 год стал событием в истории программирования – Билл Гейтс и Пол Аллен разработали свою версию Бейсика, а Вирт и Йенсен выпустил классическое описание языка «Pascal User Manual and Report».

Большое влияние на современное программирование окозал язык Си (первая версия – 1972 год), являющийся очень популярным среди разработчиков систем программного обеспечения. Этот язык используется для разработки операционных систем, трансляторов, баз данных и других системных и прикладных программ. Си сочетает в себе как черты языка высокого уровня, так и машинно-ориентированного языка, допуская программиста ко всем машинным ресурсам, чего не обеспечивают такие языки как Бейсик и Паскаль.

Период с конца 60-х годов до начала 80-х характеризуется бурным развитием языков программирования и глобальным кризисом программного обеспечения под названием «Программный кризис 1.0» .

Кризис 1968 был вызван появлением мощной (по меркам того времени) вычислительной техники. Новая техника позволяла воплотить в жизнь не реализуемые ранее программные приложения. В результате программное обеспечение достигло размеров и уровня сложности, намного превышающих аналогичные показатели у программных систем, реализованных на вычислительной технике предыдущих поколений.

Проблемы:

1. Неформальный подход, применявшийся ранее к построению программных систем, недостаточен для разработки больших систем.

2. На реализацию крупных программных проектов иногда уходили многие годы. Стоимость таких проектов многократно возрастала по сравнению с первоначальными расчетами, сами программные системы получались ненадежными, сложными в эксплуатации и сопровождении.

3. Более того, возрастает как объем производства программного

обеспечения, так и его сложность. А также, сближение вычислительной и коммуникационной техники ставит новые требования перед специалистами по программному обеспечению.

4. Еще одним фактором является то, что многие компании, занимающиеся производством ПО, не уделяют должного внимания эффективному применению современных методов, разработанных в рамках инженерии программного обеспечения. [1]

Использованные источники:

1. Иан Соммервилл. Инженерия программного обеспечения [1] / Соммервилл. И. -Издательский дом "Вильямс", 2002. – 624 с.

Цебренко К.Н., к.т.н.
директор
ИИТиИ
Академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО УЧЕТА

Аннотация: Разработана модель процесса работы программного обеспечения информационной системы отдела кадров с использованием языка UML.

Ключевые слова: программа, UML, моделирование, диаграммы.

Использования языка UML для моделирования работы программного обеспечения информационных систем позволяет получить описание структуры классов проектируемого программного продукта [1, с. 83]. В статье рассмотрен процесс моделирования программного обеспечения информационной системы кадрового учета. В работе [2, с. 308] в ходе моделирования информационных процессов кадрового учета разработаны диаграммы последовательностей вариантов: формирование отчетов, ведение базы данных, контроль системы. Полученные результаты использованы для разработки модели классов.

При моделировании системы необходимо объединить классы в пакеты по стереотипу. Для этого созданы пакеты: границы - интерфейсные объекты системы; управление - управляющие объекты системы; сущности - информационные объекты системы. Диаграмма пакетов представлена на рисунке 1. Диаграмма классов пакета Границы представлена на рисунке 2.

Форма входа - представляет форму авторизации пользователя в системе. Атрибуты: нет. Операции: //открыть форму() – открытие стартовой формы, //запрос логина и пароля() – отображение формы для ввода логина и пароля, //ввод логина и пароля() – ввода логина и пароля, //отобразить главный экран системы() – открытие формы главного экрана системы.

Рисунок 1 - Диаграмма пакетов

Рисунок 2 - Диаграмма классов пакета Границы

Рассмотрим описание класса формы анкет. Форма анкеты – представляет форму для заполнения анкеты соискателем. Атрибуты: нет. Операции: //открыть форму() – открытие формы для заполнения анкеты, //заполнить анкету() – заполнение анкеты.

Форма информации о сотрудниках – представляет форму содержащую информацию о сотрудниках. Атрибуты: нет. Операции: // открыть форму() – открытие формы с информацией о сотрудниках, //внести личные данные по соискателю() – внесение личных данных соискателя, //редактировать() – редактирование данных о сотруднике, //поставить отметку об увольнении() – проставление отметки об увольнении сотрудника.

Составлено описание классов: форма графика отпусков, форма проверки системы, форма создания приказа, форма отчеты.

Диаграмма классов пакета Управление представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 – Диаграмма классов пакета Управление

Класс проверка – обеспечивает контролирование ввода данных логина и пароля. Атрибуты: нет. Операции: //проверить логин и пароль() - проверка правильности введенных данных.

Разработаны описания классов контроль работы, контроль создания отчета, контроль ввода данных.

Диаграмма классов пакета Сущности представлена на рисунке 4.

Регистрационные данные – содержит информацию о пользователях. Атрибуты: Логин – уникальное имя учетной записи пользователя, Пароль – пароль пользователя для входа в систему. Как и в предыдущих пакетах разработаны описания классов пакета.

Диаграмма классов (рисунок 5) иллюстрируют взаимоотношения программных элементов, а не понятий из предметной области. Диаграммы классов предназначены для статического моделирования объектов приложения. При построении диаграммы выделены программные классы, добавлены к ним необходимые атрибуты, ассоциации и методы. На рисунке 5 представлена диаграмма классов для системы.

Рисунок 4 - Диаграмма классов пакета Сущности

Рисунок 5 – Диаграмма классов системы

Для реализации системы построены диаграммы развертывания: диаграмма размещения и диаграмма компонентов. Диаграмма компонентов представлена на рисунке 6. Диаграмма компонентов отображает декомпозицию программного обеспечения информационной системы на компоненты и отношения между ними. В качестве компонентов здесь выступают формы интерфейса, элементы управления и база данных.

Рисунок 6 – Диаграмма компонентов

В ходе моделирования разработаны диаграммы классов программного

обеспечения информационной системы. Полученные результаты могут быть использованы для разработки программного интерфейса и системы управления проектируемой информационной системы кадрового учета.

Использованные источники:

1. Цебренко К.Н. Системы поддержки принятия решений в современном менеджменте// Альманах мировой науки - Москва: ООО "АР-Консалт". 2016. -С. 83-84.
2. Цебренко К.Н. Моделирование процесса складского учета в информационной системе аптеки на языке UML// Экономика и социум. – июль. - Саратов: ООО "Институт управления и социально-экономического развития". 2016. - №7 - С. 308-311.

Шаль А.Е.
бакалавр, 2 курс
кафедра Экономической теории
факультет магистратуры
Самарский Государственный Экономический Университет (СГЭУ)
Россия, г. Самара

ТОРГОВЫЕ СИСТЕМЫ-РОБОТЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ. ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Статья посвящена современному развитию интернет-трейдинга, применению новейших информационных технологий на фондовых рынках. Примеры положительных и отрицательных последствий использования современных разработок на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: торговля, фондовый рынок, системы-роботы, биржа, искусственный интеллект, инвестиции

The article is devoted to the modern development of Internet trading, the use of advanced information technologies in the stock markets. Examples of positive and negative impacts of the use of modern developments for the securities market.

Keywords: trading, stock market system, robots, Exchange, artificial intelligence, investment

В последние годы появилось множество ранее неосуществимых возможностей и новых инструментов торговли, находящих широкое применение на фондовых биржах. В частности, стало возможным создавать и использовать не только механические, но и автоматические торговые системы, работающие без участия человека. Речь идет не о биржевых или внебиржевых торговых системах, а об индивидуальных торговых системах, с помощью которых осуществляется покупка и продажа ценных бумаг отдельными участниками рынка. Современное развитие Интернет-трэйдинга (продажа-покупка финансовых инструментов) переживает сегодня значительные изменения. За долгие годы торговли на фондовом рынке у инвесторов и спекулянтов сложились определенные традиции и навыки

торговли, которые жестко укладываются в концепции фундаментального и технического анализов. Но как показывает практика и опыт работы на фондовом рынке, предлагаемые подходы не обладают общей универсальностью и четкой формализацией. Уже давно делаются попытки создания так называемых механических торговых систем, но, как правило, такие системы также не достаточно универсальны, хотя и приносят ожидаемую прибыль. Для современного трэйдера сегодня открываются широкие перспективы, благодаря развитию информационных вычислительных систем и технологий. Так, если первым инвесторам приходилось рассчитывать каждую формулу вручную, а каждый график рисовать на миллиметровке, то сегодня, с развитием вычислительной техники в руках инвесторов появилась возможность не просто облегчить саму процедуру торговли, но и сделать ее более эффективной и доходной. Особенно актуальным и интересным для торговли на фондовом рынке является применение новейших технологий искусственного интеллекта. Такой интерес к подобным приложениям искусственного интеллекта проявляют и создатели систем искусственного интеллекта, и их потенциальные пользователи — финансовые организации и частные лица, занимающиеся операциями на этих рынках. Происходит это потому, что, с одной стороны, прогноз динамики рынка — системы, корректирующей свое поведение в зависимости от собственной истории, является едва ли не одной из самых сложных существующих задач и потому воспринимается как вызов всемогуществу математики, статистики и современной компьютерной техники, а с другой — результаты даже небольшого увеличения эффективности управления портфелем по сравнению со среднерыночными значениями немедленно могут оказаться весьма существенными. Управление торговлей включает: управление риском, прибылью, капиталом и позициями. Если показатели одной из АТС выходят за границу заданного доверительного интервала или наблюдается сильная просадка капитала, то следует ответная реакция, например уменьшается размер инвестиций для данной АТС и увеличивается размер инвестиций для более успешных АТС. Дополнительными условиями торговли, которые необходимо учесть, могут быть: значимые даты, овернайтовые закрытия, спрэд, гэп, проверка реальности цен и пределов ценовых движений, реакция на новости, и на отсутствие связи. На разного рода биржах работают программные комплексы, «роботы», которые позволяют автоматизировать процесс купли/продажи. На крупных биржах, у крупных компаний, работают очень дорогие программные комплексы, стоящие многие миллионы долларов. Такие комплексы оправдывают свою стоимость, зарабатывая владельцам десятки и сотни миллионов долларов. Но иногда автоматизация может привести к беде. Внутренняя система **Goldman Sachs**, помогающая трейдерам рассчитывать цены, по которым стоит продавать или покупать опционы, внезапно дала сбой и совершила тысячи невыгодных для компании сделок на покупку и продажу

опционов. Сделки проходили на трех крупнейших фондовых биржах — NASDAQ OMX, NYSE Euronext и Chicago Board Options Exchange (CBOE) с 9.30 до 9.47 утра. Goldman Sachs сумел справиться со сбоем в системе и сейчас пытается установить его причины. Биржи вынуждены пересматривать утренние сделки с тикерами от H до L. Из 500 крупнейших опционных сделок в первые минуты открытия рынков 405 были с тикерами от H до L и с ценой 1 долл. Сбой, возможно, затронул 400 тыс. контрактов таких компаний, как JP Morgan Chase, Johnson & Johnson, Kellogg и др. Однако некоторые эксперты полагают, что Goldman Sachs отделался малой кровью. Под ударом оказались те компании и трейдеры, кто успел заключить сделки с Goldman Sachs и хеджирует свои опционы. Системные сбои в компаниях, торгующих на бирже, происходят уже не первый раз. биржевой «робот» компании **Knight Capital Group** начал бесконтрольно скупать акции разного рода компаний, включая RadioShack, Ford Motor Company и American Airlines. Торговая вакханалия автомата продолжалась всего 45 минут. После этого компания постаралась как можно быстрее сбыть нежелательные пакеты акций. Подсчитав затраты на покупку акций, а затем выручку от продажи, компания недосчиталась 440 миллионов долларов. Чуть позже компания сообщила, что активы ее клиентов не были затронуты. Причина таких «удачных» торгов, по мнению, представителей компании — новое программное обеспечение, которое было недавно установлено. Это в четыре раза больше прибыли, полученной компанией в 2011 году. Убытки настолько велики, что компания испытывала серьезные трудности с дальнейшим ведением бизнеса. Стоит отметить, что ранее компания Knight Capital Group неоднократно высказывалась за использование биржевых роботов и прочих программных комплексов на биржевых торгах. Более того, руководство этой компании можно назвать группой энтузиастов, продвигавших идею автоматизации биржевых торгов. Руководство компании верило, что автоматизация поможет Knight Capital Group превзойти всех своих конкурентов. В мае того же года у социальной сети Facebook возникли технические проблемы при размещении акций, что привело к убыткам компаний Уолл-стрит в 500 млн долл.

Одной из распространенных на рынке схем является искусственное изменение цен на бумагу с помощью выставления ложных заявок (стратегия Spoofing — имитация заявки). Недобросовестный участник, например, выставляет ложные крупные заявки на продажу — это приводит к снижению цены. В результате торговые роботы других участников, учитывающие объем предложения данной бумаги на бирже, начинают продавать ее. Это дает возможность роботу купить ее дешевле. Существуют и другие способы заработать на высокочастотной торговле: в частности, одной из распространенных практик является Front-running (опережение заявки). По словам начальника управления интернет-трейдинга «Открытие Брокер» Александра Дуброва, обычно робот успевает увидеть и отреагировать на заявку еще до того, как ее обнаружили другие участники рынка. Если это

крупная заявка, например, на покупку по рыночной цене, то робот успевает купить несколько мелких лотов, поднять рыночную цену и затем продать ценные бумагу покупателю, выставившему крупную заявку. «Практики Front-running наиболее распространены на российском фондовом рынке», — говорит Дубров. Именно подобные методы высокочастотной торговли часто приводят к биржевым сбоям, резкому снижению котировок акций и остановке торгов. Например, знаменитый «черный четверг», случившийся в мае 2010 года на фондовом рынке США и получивший название Flash Crash, связывают именно с манипуляциями одним из трейдеров фьючерсными контрактами на индекс S&P500. Участник использовал стратегию Spoofing и сумел за несколько минут обвалить индекс Dow Jones почти на 1 тыс. пунктов. Это повлекло за собой падение всего валютного рынка и колоссальные убытки инвесторов по всему миру. Чтобы предотвратить подобные ситуации, в большинстве стран Европы и в США введены ограничения на использование HFT-стратегий. В частности, в США с 2010 года действует закон Додда — Франка, запрещающий стратегию Spoofing. На европейских фондовых рынках под определение рыночного манипулирования с 2003 года подпадают действия участников рынка, заявки которых привели к изменению цены бумаги, и снятые до их исполнения. С 2016 года система автоматического мониторинга, выявляющего недобросовестную алгоритмическую торговлю, заработает в Европе не только на фондовых рынках, но и на внебиржевых площадках, при этом под закон о манипулировании попадут любые стратегии, направленные на дестабилизацию и замедление работы торговой системы. Московская биржа начнет штрафовать брокеров и их клиентов за попытки влиять на цены активов с помощью торговых роботов. Такое манипулирование запрещено законами в США и Европе, но в России до сих пор было ненаказуемо. Внимание Московской биржи к проблеме манипулирования рынком ценных бумаг с помощью торговых роботов привлекли сами брокеры. Официальный представитель биржи сказал РБК, что последние полгода биржа получала жалобы от брокеров и их клиентов-нерезидентов на попытки влиять на цены активов с помощью алгоритмической торговли. Речь идет о практиках высокочастотной торговли (High-frequency trading, HFT), которую используют в торговле участники рынка. Благодаря специальным алгоритмическим программам (роботам), позволяющим провести сделку в течение долей секунды, брокеры могут продать или купить бумагу быстрее, чем большинство других участников, и заработать прибыль на незначительном движении котировок. По оценкам Московской биржи, на долю роботов приходится свыше 55% объема торгов акциями на российском рынке. Охота на роботов. В России пока нет никаких ограничений для участников рынка, использующих в своей деятельности Spoofing, Front-running и другие стратегии, позволяющие манипулировать ценами на рынке. Однако уже к концу года ситуация может измениться. Как рассказал РБК

источник, близкий к Московской бирже, планируется, что с 2016 года за такие операции будут введены штрафы на сумму до 1 млн руб. Кроме того, этим участникам может быть ограничен или вовсе закрыт допуск к торгам. «Эти меры биржа может применять по отношению к участникам рынка, которые неоднократно или в течение непродолжительного периода времени подавали и снимали заявки на покупку или продажу ценной бумаги, что приводило к изменению ее стоимости», — сказано в материалах биржи. Пока биржа планирует рассматривать случаи недобросовестной алгоритмической торговли по письменным заявкам участников торгов, а уже в начале 2016 года внедрит систему онлайн-мониторинга подобных сделок. «Комитет по фондовому рынку принял решение создать специальную рабочую группу, которая разработает критерии автоматического выявления недобросовестных роботов», — сообщили в пресс-службе биржи.Известно, что не следует рассчитывать на серьезный успех в биржевой торговле, обладая лишь знанием текущих котировок, цен и собственной интуицией. Вопрос программной торговли и создания отечественной научной базы для развития и построения эффективных торговых систем является очень объемным и недостаточно проработанным в настоящий момент, несмотря на большое количество исследований, проводимых большей частью в финансовых компаниях, а не в учебных заведениях. Частные компании не заинтересованы в распространении своих результатов и достижений по данной теме по причине конкуренции. Несмотря на разнообразие подходов, большинство систем основываются в своей работе на анализе истории рынка. Однако очевидно, чтобы построенная на основании прошлого опыта модель работала в будущем, необходимо, чтобы рынок в течение достаточно длительного времени не претерпевал кардинальных изменений, чтобы происходящие на нем события имели приблизительные аналоги в прошлом. Например, многие нейросетевые системы требуют для своего обучения данные по истории рынка не менее, чем за 3-5 лет. То есть предполагается, что в течение какого-то времени внутренние законы динамики рынка не будут существенно отличаться от тех, которые действовали последние 3-5 лет. Совершенно очевидно, что для российских финансовых рынков эти условия не выполняются. Кроме того, нейронные сети обладают тем недостатком, что очень трудно понять, а, значит, и проконтролировать, почему они принимают те или иные решения, а это уменьшает надежность управления в кризисных ситуациях, когда сильно влияние внешних факторов, не учитываемых системой. Еще одной российской особенностью является отсутствие развитой системы индексов, характеризующих отдельные финансовые инструменты, рынки и экономику в целом, которые используются торговыми системами. Поэтому представляется, что эти и некоторые другие причины делают применение в России традиционных систем управления портфелями ценных бумаг малоэффективным. Решением проблемы эффективных инвестиций и построения оптимальной стратегии управления портфелем может стать

технология Data Mining and Knowledge Discovery – «добыча» данных (DM) и обнаружение знаний. Этим термином обозначается набор методов из области искусственного интеллекта, начавшей активно развиваться совсем недавно. Эти методы позволяют извлекать из «сырых» данных (в нашем случае — описания истории рынка) ранее неизвестные знания о зависимостях и закономерностях поведения описываемого объекта. Следует отметить, что при торговле автоматическими торговыми системами, особенно в течение дня, на первое место выходит не перспективность инструмента рынка, а его ликвидность и волатильность. С точки зрения механических спекуляций не важны названия товаров (услуг) и их свойства. Важно, чтобы предмет торговли имел высокий спрос и постоянно изменял свою стоимость. Фондовый рынок в этом смысле обладает уникальными возможностями и перспективами.

Использованные источники:

1. Положение о требованиях, предъявляемых к организаторам торговли на рынке ценных бумаг. Утверждено Постановлением ФКЦБ от 16 ноября 1998 г. № 49.
2. Balsara Nauzer J. Money Management Strategies for Traders. New York: John Wiley & Sons, 1991. P.151-153.
3. NYSE Rule 80A.40(b) Index Arbitrage Trading Restrictions // http://www.nyse.com/glossary/1042235995760.html.
4. Federal Register (USA). 2007. April 17. Vol. 72. Num. 73. P. 19225-19227. (from the Federal Register Online via GPO Access. DOCID:fr17ap07-88 // wais.access.gpo.gov).
5. . Чеботарев Ю. Торговые роботы на Российском фондовом рынке. М.: Омега-Л, 2006.
6. Беляев А., Евтушенко С. Принципы построения механических торговых систем // Валютный спекулянт. 2006. № 6.
7. Яшин С. Базовые принципы создания торговых автоматов // Валютный спекулянт. 2006. № 5.

Азитова Г.Ш., к.п.н.
доцент
АФ ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»
Россия, г. Альметьевск

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ КАК ОСНОВА ДЛЯ КОНСТРУИРОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ

Azitova G.SH., associate professor
Almetyevsk branch, Federal State Government-Funded Educational Institution of Higher Professional Education «Kazan National Research Technical University named after A.N. Tupolev-KAI»

QUALITY MONITORING OF TRAINING AS THE BASIS FOR PEDAGOGICAL PROCESS DESIGNING IN THE HIGHER EDUCATION INSTITUTION

Данная статья посвящена мониторингу качества обучения в вузе. Комплексная проверка знаний является необходимым условием для внедрения вариативного обучения.
This article is devoted to monitoring of quality of training in higher education institution. Complex examination is necessary for introduction of variable training.

Ключевые слова: мониторинг, учебная программа, знание, модель диагностики.
Keywords: monitoring, training program, knowledge, diagnostics model.

В отечественной образовательной системе утвержден принцип вариативного обучения. Данный принцип основан на возможности свободного выбора и вариативного конструирования педагогического процесса образования в высшей школе. Процесс обучения при этом должен содержать несколько вариантов направлений образования, которые бы использовали различные возможности и модели преподнесения учебного материала. Вариативное конструирование зависит от профессионализма преподавателя, от его умения и желания более интересно преподнести свой предмет.
Существующие научные разработки известных дидактов, которыми пользуются педагоги различных учебных заведений, помогают обосновать и внедрить новые идеи и технологии в современную высшую школу. Но перед педагогами встает проблема, требующая детального рассмотрения. Эта проблема заключается в самих условиях использования вариативности содержания образования, которые невозможно провести без данных комплексного мониторинга преподавательского состава и студентов.

Важным этапом такого моделирования является интеграция обозначенных в учебных программах общих требований к обучению с этапами мониторинга диалога преподавателя и студентов. Опыт проведения такого мониторинга показал, что проверка знаний студентов, проявят и профессионализм преподавателя, его отношение к процессу обучения. Ведь строгий преподаватель, требующий скрупулёзного выполнения заданий, не всегда может получить положительную оценку со стороны обучающихся. И прочные знания студентов станут свидетельством того, что знания преподавателем даны в необходимой мере. Поэтому, мониторинг полученных студентами знаний необходимо проводить через следующие этапы:

- диагностика полученных студентами знаний;
- планирование новых современных тем занятий;
- текущая аттестация;
- промежуточная аттестация.

Для полноты и объективности оценки можно использовать анкету, которая поможет увидеть преподавателя глазами студентов. Ответы: высокий уровень, средний уровень, низкий уровень, уровень отсутствует.

В анкете указываются следующие качества преподавателя:

1. Доступно и понятно объясняет учебный материал.
2. Выделяет основные моменты темы занятия.
3. Умеет наладить контакт с аудиторией.
4. Поддерживает четкую дисциплину на занятиях.
5. Доброжелателен к студентам.
6. Требователен.
7. Справедлив в оценках знаний студента.
8. Обладает высокой эрудицией.
9. Соответствующий внешний вид преподавателя.
10. Приятная манера ведения занятий.
11. Творчески подходит к своей работе.
12. Профессионал

Анализ полученных результатов позволит сделать вывод о необходимости работы над пунктами, которые получили отрицательную оценку. Это также необходимо для внедрения в процесс обучения определенных педагогических приемов, которые помогут сформировать необходимую тактику и модель проведения учебного занятия, сформировать у студентов потребность в получении новых знаний и мотиваций к непрерывному учению.

Диагностика использования новых технологий для качественного образования в вузе эффективно проводить по следующим направлениям: образовательные учебные программы и их содержание, потенциал профессорско-преподавательского состава кафедр, уровень знаний студентов, содержание образовательных оценочных технологий, ресурсы, используемые на занятиях. В инновационных моделях в основе лежит поисковый характер различных видов деятельности. Так, на занятиях по

культурологии, это может быть - анализ и сбор информации по культурно-историческим достопримечательностям родного края, фотоконкурс «Памятники г. Альметьевска», «Необычное в обычном», «Осень в городе», конкурс на самый лучший эссе о своем родном крае. На занятиях по истории – анализ и сбор материала по темам «Улицы Альметьевска, носящие имя известных людей», «Уникальная личность нашего времени», «Жизнь замечательного человека», «История улицы» и т.д. Творческий потенциал и креативность педагога является залогом эффективного внедрения действенных технологий вариативного и современного обучения в вузе. Таким образом, для того, чтобы сформировать учебную мотивацию студентов, необходимо выйти за рамки поисковой модели обучения, сохранив при этом те педагогические инструменты обучения и воспитания, которые складывались в дидактике веками.

Основная задача поисковых моделей основана на расширение мировоззрения студента, открытие нового неизведанного в предмете. Студент должен стать на занятиях активным заинтересованным участником, исследователем, участвовать в дискуссиях, находить новое в каждой теме занятия. Преподаватель при этом должен владеть профессионально исследовательским методом обучения. Как организатор обучения он должен быть примером для студентов и одновременно партнером. Главное увлечь студентов процессом исследования, стимулировать творческое мышление с помощью проблемных вопросов.

Преподавателю в тех случаях, когда исследователь начинает терять нить поиска, нужно деликатно подсказать, в каком направлении дальше работать. Важно суметь организовывать встречи с представителями общественности для сбора данных, научить работать в архиве, в библиотеке. Возможность регулярно заслушивать ход поисковой работы, обмен мнениями в аудитории, советы однокурсников,- все это являются действенным способом довести начатое исследование до конца. Поисковое обучение базируется на привитии навыков и умений моделировать научный поиск. Важно в вариативном обучении реализовать креативно-инновационную модель обучения и сформировать как внешнюю, так и внутреннюю мотивации к процессу учения сообщества преподавателей и студентов.

Использованные источники:

1. Азитова Г.Ш. Мониторинг коммуникативной культуры в условиях двуязычного образования. Казань. «Отечество», 2007.
2. Беспалько В.П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения. - М., 1995.
3. Вербицкий А.А. Личностный и компетентностный подходы в образовании. – М., 2011.

Астанкова Е.Н., к.социол.н.
директор
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Тихорецке
Иманова М.Г., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Тихорецке
Россия, г. Кропоткин

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Статья посвящена проблемам экономического образования в России. В работе рассматриваются требования, предъявляемые к экономическому образованию и причины его несоответствия современным условиям. Определены основные черты модели современного экономиста и высокие требования, предъявляемые к новому поколению экономистов. Представлен комплекс мер для решения проблемы качественной подготовки вузами экономистов в современных российских условиях.
Ключевые слова: профессиональная подготовка специалистов, новое поколение экономистов, знания и умения выпускников университетов, профессиональных знаний современного экономиста, проблемы качественной подготовки вузами экономистов

The article is devoted to problems of economic education in Russia. The paper discusses the requirements for economic education and the reasons for its non-compliance with modern conditions. The main features of the model of the contemporary economist and the high requirements to a new generation of economists. Presents a set of measures to address the quality training of the universities of economists in modern Russian conditions.
Key words: professional training, a new generation of economists, knowledge and abilities of University graduates, professional knowledge of modern economists, the problem of quality training of economists universities

Основная задача российской экономики - изменение ее структуры исходя из целей национального развития страны. Экономика должна окончательно уйти от сырьевой линии развития и, как говорил президент в прошлом своем послании, изменить свою структуру в контексте мирового разделения труда. Российская экономика должна стать высокотехнологичной, инновационной, научной и в целом современной, равномерно развитой по всем своим отраслям [1].

В своем развитии экономика любого государства сталкивается с большим количеством проблем. Экономика России не является исключением. Она также имеет проблемы, которые мешают дальнейшему развитию народного

хозяйства.
Одной из причин затяжного системного экономического кризиса в нашей стране является ограниченная и слабая общая и профессиональная подготовка специалистов, как рабочих профессий, так и специалистов с высшим образованием, в связи с чем необходим глобальный пересмотр системы общего и специального образования [1].
В то время как реальная экономика стагнировала, а ее надстроечная, "виртуальная" часть получила неадекватное развитие, профессия экономиста, управленца стала как никогда сложной. Это показал и обвал 17 августа 1998 года. Поход физиков и лириков в экономику, подготовка экономистов на скорую руку в неадекватной среде (технические вузы, коммерческие структуры и т.п.) - слишком большая роскошь для общества. В области подготовки и переподготовки экономических кадров необходимо навести государственный порядок, чтобы обеспечить грамотное движение по пути реформ. Подготовка экономистов-профессионалов, экономическая переподготовка кадров должны занять свое особое место в системе высшей школы и послевузовского образования [3].
По мнению А.С. Книга для формирования требований к качеству экономического образования необходимо определить основные черты модели современного экономиста.
Среди важнейших характеристик специалиста XXI века – владение информационными компьютерными технологиями, умение применять их в профессиональной деятельности, способность эффективно использовать ресурсы информационного пространства.
Глобализация современных экономических и социальных процессов обусловливает развитие интеграционных тенденций в области специальных экономических знаний, менеджмента и финансов. Знания и умения выпускников университетов должны соответствовать требованиям не только своей страны, но и мировым стандартам. Современному экономисту необходимо знать международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности, правила и традиции осуществления управленческой и коммерческой деятельности в различных культурных средах. Важное условие реализации этих требований – знание иностранного языка.
Динамичная информационная среда обусловила необходимость постоянного пополнения и обновления профессиональных навыков и возможностей экономистов. Сведения в области экономики, полученные выпускником вуза, устаревают в течение трех – пяти лет. Чтобы грамотно и эффективно осуществлять экономическое и финансовое управление, специалист должен постоянно учиться, даже покинув стены университета. Для экономистов особенно важно непрерывное образование, "обучение через всю жизнь".
Еще одной важной чертой профессиональных знаний современного экономиста стала тесная связь между теоретическими сведениями, полученными в ходе обучения в вузе, и практическими реалиями. Добиться

такого соединения теории и практики можно только с помощью включения образовательный процесс различного рода практик.

Высокие требования, предъявляемые к новому поколению экономистов, вызывают необходимость проведения в университетах всесторонней работы по совершенствованию программ и методов экономической подготовки.

Неоценимая помощь в области формирования новой модели специалиста-экономиста XXI века может быть получена в результате изучения и адаптации многолетних (а порой – и многовековых) традиций западноевропейского экономического образования.

Международный обмен знаниями, специалистами, взаимообогащение методик и содержания образовательных программ выступают сегодня необходимым условием реализации интеграционных процессов в высшем образовании [4].

Для решения проблемы качественной подготовки вузами экономистов в современных российских условиях необходим следующий комплекс мер: найти внутренние ресурсы развития вуза (научиться продвигать на рынок образовательных услуг свои предложения. Это возможно за счет повышения качества подготовки специалистов под потребителей набора направлений подготовки и профилей); послевузовское образование необходимо привести в систему; тематическое обучение по заявкам работодателей; участие в международных и российских программах повышения квалификации; создание в структуре вуза или при вузе центров переподготовки и аттестации двойного подчинения (вузу и работодателю).

Тем не менее, успешная подготовка экономистов вузом в отрыве от современных реалий невозможна, так как необходимо изменение всей системы профессионального образования страны, совершенствованием механизмов ее управления.

Использованные источники:

1. Характеристика экономического положения России в современных условиях // Электронный ресурс // http://www.econcenters.ru/nocens-155-4.html.

2. Гусев К. Проблемы экономики России // Электронный ресурс // http://www.gusewkb.ru/ekoRos01_problemi.shtml.

3. Золотарев В. Проблемы подготовки экономических кадров // ttp://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu.level1=main.

4. Книга А.С. Британские образовательные технологии в экономической подготовке специалистов XXI века // Электронный ресурс // http://elib.altstu.ru/elib/books/Files/pa2000_4/pages/35/Pap35.html.

Балашов А.М.
доцент
Новосибирский государственный педагогический университет
Кобзева Л.А.
учитель истории
МБОУ СОШ №183
Россия, г. Новосибирск

РОЛЬ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена роли российских дореволюционных предпринимателей в развитии профессионального и, особенно, технического образования, в повышении грамотности и профессионального мастерства рабочих. Авторы показывают огромную роль в этом Московского предпринимателя и мецената М.Н. Бардыгина, который не только основал механико – электротехническое училище в городе Егорьевске и оснастил его по последнему слову техники, но и создал при этом училище низшую ремесленную школу, а также пожертвовал средства на строительство сельскохозяйственного училища и спонсировал многие другие социально-значимые проекты. Роль М.Н. Бардыгина в нашей литературе пока еще не нашла должного отражения.

Ключевые слова: *предпринимательство, благотворительность, модернизация, квалификация, производственный процесс, промышленность, профессиональное образование.*

Развитие рыночных отношений и экономический рост в конце XIX – начале XX вв. в Российской империи способствовали механизации трудоемких производственных процессов, внедрению машинного способа производства. Многие прогрессивные предприниматели уделяли большое внимание техническому перевооружению своих предприятий и усовершенствованию производственных процессов. Одной из острых проблем того времени тогда являлась нехватка квалифицированных специалистов на производстве и, особенно, специалистов с техническим образованием. Вопрос о профессиональном образовании в Российской Империи был очень актуальным и широко дискутировался во многих российских городах, в частности, в городах Рязанской губернии. В тоже время, большая часть российских предпринимателей еще недостаточно осознавала первостепенную важность этой проблемы. Тогда как, в Германии, Великобритании, Франции, Австрии предприниматели уделяли этому вопросу первостепенное внимание, понимая, что в борьбе за промышленное преобладание, нельзя щадить ни труда, ни средств на улучшение технических школ и на распространение технических знаний в рабочей среде и среди низшего технического персонала. России, чтобы её не задавила западная конкуренция, тоже необходимо было распространять технические знания среди народа.

Но в России в то время крайне мало готовилось специалистов в области технических наук, т. к. технических учебных заведений было крайне мало. В 1898 году в Российской Империи было всего лишь 10 средних технических училищ [1]. В этом же году состоялся единственный тогда съезд руководителей промышленных училищ, на котором ставился вопрос о роли средних технических училищ. Однако какого - либо определенного решения принято не было из-за недостаточности материала по данным учебным заведениям.

В 1898 году было открыто Московское промышленное училище в память 25-летия царствования императора Александра II. Оно состояло из 2-х технических отделений – механического и химического, и 4 классов в каждом из них. Помимо этого было 5 основных и 5 параллельных классов реального отделения.

В текстильном Егорьевске остро не хватало квалифицированных кадров для промышленности. Поэтому ещё в 1899 году на заседании городской думы городской глава Никифор Михайлович Бардыгин поставил вопрос о необходимости открытия механико-электротехнического училища. Но эту идею он осуществить не успел. Его дело продолжил сын Михаил Никифорович. М.Н. Бардыгин, будучи хорошо образованным человеком, передовым предпринимателем, прекрасно понимал, что без технического образования, без высокого морального облика рабочего невозможно не только процветание города, но и в целом развитие промышленности страны. Таких специалистов необходимо готовить с юных лет. Поэтому всю свою энергию, средства выборный Московского Биржевого комитета [2], гласный уездного собрания города Егорьевска [3], предприниматель М.Н.Бардыгин направляет на создание механико-электротехнического училища. В 1906 году он обратился к Егорьевскому городскому главе Д.В.Макарьеву с письмом о необходимости открытия в Егорьевске механико-электротехнического училища. Это он обосновывал тем, что в Егорьевске издавна существовала бумагопрядильная, ткацкая и красильная фабрики, что привело к тому, что благосостояние жителей уезда было выше населения южных уездов Рязанской губернии. В городе имелась начальная школа, классическая мужская и женская гимназии. Поэтому население могло повышать свой образовательный уровень. В то же время многие хотели бы получить образование для практической деятельности и работы на заводах и фабриках связанной с механикой и электротехникой. Но подобное учебное заведение в городе и близлежащих регионах отсутствовало. «Но, механика,- пишет в своем обосновании необходимости открытия училища М.Н. Бардыгин, - является основанием в технике, а электричество в настоящее время входит во все отрасли не только промышленности, но и городского хозяйства. Техническое училище отвечает потребностям местного населения, и будет служить для дальнейшего развития мануфактурного промышленного района и, увеличивая благосостояние населения, будет отвечать государственной

пользе» [4].
Благодаря его материальной поддержке и активной организаторской деятельности в провинциальном городе Егорьевске Рязанской губернии в 1909 году было открыто механико-электротехнического училище. Михаил Никифорович выделил на эти цели 200000 руб. Данное учебное заведение прошло славный вековой путь, постоянно поднимая свой статус и уровень преподавания, начиная от училища, после революции - Егорьевский Практический институт, потом техникум и с 1992 года XX в. среднетехнический факультет МГТУ «Станкин», потом технический факультет Московского университета «Станкин», а с 1996 года по настоящее время - институт. Сегодня это Егорьевский технологический институт (филиал) ГОУ ВПО Московского государственного технологического университета «Станкин».
Здание для училища было спроектировано знаменитым Московским архитектором И.Т. Барютиным. Оборудование для него было приобретено в России и за границей на средства М.Н. Бардыгина. В техническом отношении это было лучшее училище не только Московского округа, но и Российской империи. Это признавалось и на съезде директоров Московского округа, в январе 1911 г., который собрался тоже с помощью Михаила Никифоровича и на котором присутствовал и цвет российского предпринимательства.
Благодаря большой организаторской деятельности М.Н. Бардыгина в 1915-1916 учебном году при училище была создана и низшая ремесленная школа. Её открытие планировалось ещё в 1914 г., но из-за начавшейся Первой мировой войны, оно затянулось. Часть преподавателей и руководителей практическими занятиями были призваны в армию. Помещения, которые предназначались для ремесленной школы, заняли комнатой для занятий и лазаретом для раненых. Однако низшая ремесленная школа все же была открыта, и в ней помимо специальных дисциплин стали вести занятия по общеобразовательным предметам - русскому языку и арифметике. Общее руководство школой было поручено В. В.Иванову. Закон Божьей в ней стал преподавать Д.И. Фелонин, исполняющий обязанности в училище второго надзирателя [5]. В ремесленную школу в 1915-16 учебном году было принято 24 человека. Из них 8 человек зачислили на слесарное отделение; 7 человек - на электромонтажное; 9 - человек не определили специальности, полагаясь на решение школьного совета [6]. Занятия в ремесленной школе начались 20 августа одновременно с училищем.
М.Н. Бардыгин не только заботился о становлении технического образования, но и о развитии образования в целом жителей Егорьевска. Так, на 45 заседании уездного земского собрания он высказался за введение всеобщего обучения в уезде. Но для этой цели не хватало наглядных пособий и библиотек в училищах города. Он предложил пожертвовать для этого 1000 рублей, если земское собрание согласится отпустить для этой цели 2000 руб., чтобы сразу для всех учебных заведений города были приобретены наглядные

пособия и пополнились их библиотеки [7]. Это предложение было принято.
Основатель и спонсор механико-электротехнического училища М.Н.Бардыгин на заседании уездного Земского собрания в 1908 г. предложил построить в районе Раменской волости Егорьевского уезда училище имени Императора Александра II и выделил на это средства. (Кстати сказать, недалеко в 1 версте от деревни Старое находилось имение Бардыгиных, которое в 90-е XIX в. приобрел Никифор Михайлович у помещика П.В.Федотова в размере 286 десятин [8]. Это было трехэтажное здание с паровым отоплением и одноэтажной красильней.) Земское собрание приняло предложение и постановило отпустить из средств собрания на содержание общежития этого училища 3500 руб. Управе было поручено возбудить перед министерством народного просвещения ходатайство об открытии учебного заведения и об отпуске 3500 руб. на содержание училища [9]. В 1909 г. такое разрешение на постройку училища было получено. Данное учебное заведение должно было предназначаться для лиц, которые хотят заниматься земледелием и самостоятельно вести свое хозяйство. Каникулы в таком училище рекомендовалось использовать для практических работ под руководством опытного специалиста по сельскому хозяйству. Для работы в нем предполагалось привлекать и знающих местных землевладельцев, обладающих достаточным уровнем развития [10].
Был принят устав этого учебного заведения, в котором указывалось, что его цель «доставление детям сельского населения общего образования, а также сообщение знаний по земледелию, садоводству и огородничеству» [11]. В настоящее время это профессиональный лицей № 96 Егорьевского района в д. Старое.
Курс обучения в нем длился четыре года. Первые два года шло изучение общеобразовательных предметов. «В последние два года слушались общедоступные лекции по земледелию, огородничеству и садоводству» [12]. Училище имело попечителя, который избирался Егорьевским земством на три года. Попечителем в нем тоже стал М.Н. Бардыгин (кстати, М.Н. Бардыгин был с 1897 г. ещё и попечителем Егорьевской мужской прогимназии.).
Для лучшего руководства училищем при нем учреждался Попечительский совет, который состоял из заведующего училищем, законоучителя (священника преподавателя Закона Божьего) и трех чиновников (одного представителя от Егорьевского уездного училищного Совета и дух представителей земства). В обязанности Попечительного Совета входило: содействие успешному приобретению учениками знаний по сельскохозяйственным предметам, составление в училище учебной коллекции по специальным предметам, пополнение библиотеки книгами и учебными пособиями. А также изыскание денежных средств для училища, забота о возможности посещать учащимися опытные поля, хутора и фермы. Ежегодно должна была осуществляться проверка материальной части учебного заведения и инвентаря, рассмотрение годовых смет и отчетов о

доходах и расходах учебного заведения.
В этом училище была очень хорошо подобранная библиотека, созданная тоже благодаря усилиям М.Н. Бардыгина. Здесь имелись не только книги о жизни Святых и по Закону Божьему, но и произведения классиков как русской, так и зарубежной литературы [13].
Следовательно, говоря о профессиональном образовании в России, необходимо подчеркнуть, что российский капитализм, как и капитализм на Западе, мог успешно развиваться лишь при наличии в стране хорошо подготовленной рабочей силы. Правительство так и не смогло создать эффективный тип технического и ремесленного учебного заведения без привлечения общественных сил. Причем такое участие распространялось не только на вопросы материально – технического обеспечения, но и на проблемы содержания образовательных программ. Профессиональное образование в начале XX в. в значительной степени было порождением общественно-частной инициативы. Серьезный вклад в развитие профессионального и, особенно, технического образования внесли русские предприниматели и меценаты, такие как М.Н. Бардыгин.
Все перечисленное выше свидетельствует об актуальности не только полноценного и всестороннего изучения данного опыта становления профессионального образования и участия предпринимателей в решении проблем подготовки специалистов в начале XX века, но и творческого применения его в современных условиях. Несмотря на значительные экономические сложности, особенно у малого и среднего бизнеса в нашей стране, в частности, рассмотренные в работе [14], актуальность социального диалога и партнерских связей между предпринимателями и учреждениями профессионального образования в настоящее время приобретает все большее значение. Современный бизнес должен активно участвовать в решении вопросов модернизации и повышения эффективности профессионального образования, а также и в развитии других социальных проектов. Только таким образом возможно обеспечить повышение качества подготовки специалистов, соответствие их квалификации требованиям современных работодателей и, соответственно, их востребованность на рынке труда.

Использованные источники:

1. Егорьевское механико-электротехническое училище Цесаревича Алексия. Вып. 1.М., 1911.С. 47.
2. Государственный архив Рязанской области (далее ГАРО) ф. 178,оп.1,д. 761.Л.109
3. ГАРО ф.178,оп.1,д. 2444 Л.59-64.
4. Центральный исторический архив Москвы (далее ЦИАМ) ф.459, оп. 5,д. 2223.Л.3.
5.ЦИАМ ф. 459, оп. 5, д. 6459.Л. 98.
6. ЦИАМ ф. 459, оп. 5,д. 6459.Л.147.
7. Государственный архив Рязанской области (далее ГАРО) ф. 593,оп. 1,

д.2700. Л.65 .
8. Центральный государственный архив Московской области (далее ЦГАМО) ф.739, оп. 3, д.175.Л.1.
9 ЦГАМО ф.739, оп. 3, д.175. Л.56.
10 Там же. Л. 57.
11 Там же. Л.58.
12 Там же. Токмаков И.Ф. Историко-статистическое описание города Егорьевска с его уездом. М., 1901.
13. ГАРО ф.593,оп.1,д. 2739.Л.18-25.
14. Балашова И.А., Балашов А.М. Развитие малого бизнеса в России // Российское предпринимательство.- 2008. №2. Вып.2 С.140-144.

Гималетдинова Г. А.
магистрант 2 года обучения
факультет «Физиологии человека и зоология»
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

ЭКСТЕРЬЕР И СИСТЕМА ПРОМЕРОВ ЛОШАДЕЙ БАШКИРСКОЙ ПОРОДЫ

Статья посвящена башкирской породе лошадей и разделению её на два типа, их экстерьер, формирование и место обитания. А также методы изучения экстерьера.

Ключевые слова: лошадь, степной, горный, упряжной верхово-упряжной, рост, развитие, экстерьер, промеры.

Article is devoted to the Bashkir breed of horses and her division into two types, their exterior, formation and the habitat. And also methods of studying of an exterior.

Keywords: horse, steppe, mountain, draft riding and draft, growth, development, exterior, measurements.

В башкирской породе выделяют два основных типа: степной и горный. Ряд исследователей называет степную башкирскую лошадь упряжной, а горную – верхово-упряжной.

Упряжной тип формировался в районах развитого земледелия и горнорудной промышленности, предъявлявших спрос на лошадь, приспособленную к работе в башкирской упряжи.

Лошади этого типа имеют обычно большую голову с прямым или выпуклым профилем, широкий лоб, сильно развитые и широко расставленные ганаши. Шея толстая, прямая, короткая или средней длины, с низким выходом. Холка средняя, длинная, широкая, спина ровная, прочная, круп умеренно спущенный. Грудь широкая и глубокая, ребра округлые, длинные, лопатка косо поставленная, средней длины. Конечности короткие, прочные, с мощным костяком и хорошо развитыми суставами. Копыта небольших

размеров с крепким копытным рогом. Сложение гармоничное, несколько растянутое. Мускулатура туловища и конечностей хорошо развита. Конституция грубая, кожа толстая.

У лошадей упряжного типа в более сильной степени выражены признаки лесной лошади: сильная оброслость волосяного покрова, гривы, челки, хвоста, более мощный костяк, большая способность к наеданию жирового гребня. Эти лошади способны к проявлению большой силы, обладают хорошей рысью и часто иноходью. «По телосложению и массивности лошади этого типа приближаются к тяжеловозу, отличаясь от него сухостью конституции, мелким ростом и более гармоничным сложением» (Сайгин, 1954).

Верхово-упряжной тип башкирской лошади формировался в основном в районах табунного и полутабунного коневодства, где лошадь широко использовалась под верх и как молочное животное.

Лошади этого типа, в отличие от упряжного, имеют среднюю голову, средней длины шею с более высоким выходом, хорошо выраженную холку, менее развитый костяк, плотную конституцию (Мурсалимов, 1988). Такие лошади обладают хорошей резвостью, рысью и иноходью, поэтому они пригодны для использования под верх и в упряжи. У них хорошо развита способность к нажировке, а матки отличаются высокой молочностью. Этот тип лошади называют рабоче-молочным (Сайгин, 1965).

Лошадей измеряют с целью определения их роста, развития, особенностей экстерьера. Основными методами изучения экстерьера лошади являются: общая глазомерная оценка, измерение животного, вычисление индексов телосложения (Федоров, 1989). Глазомерная оценка – это оценка животного в целом, отдельных статей его телосложения в их взаимосвязи с учетом гармоничности сложения, породности, темперамента, а также качеств движения лошади. При такой оценке получают представление о типе, формате, массивности и компактности сложения лошади, прочности ее конечностей, о достоинствах и недостатках отдельных статей (Арзуманян, 1991).

Эти данные используют для контроля за развитием молодняка, при бонитировке племенных лошадей, из записи в племенные книги, экспертизе на выставках, установлении цен. Измерение производят с левой стороны, установив лошадь на ровном месте так, чтобы она опиралась на все 4 ноги. Голова должна быть в нормальном положении (не опущена вниз и не задрана вверх). Важнейшими считаются следующие промеры: обхват пясти, косая длина туловища, высота в холке, обхват груди (рис. 3).

Рис. 3. Основные промеры лошади:

1. Обхват пясти; 2. Косая длина туловища; 3. Высота в холке; 4. Обхват груди.

Промеры еще не дают полного представления об экстерьере лошади, ее типе телосложения и компактности. В этих целях используют специальные показатели – индексы телосложения. По индексам сравнивают между собой лошадей разных пород, разных типов, а в пределах породы – животных внутрипородных типов и линий. Индекс формата у взрослых лошадей индекс формата более 100%, причем у верховых – 100-106%, то есть их формат близок к квадрату. Форма тела тяжеловозов напоминает растянутый прямоугольник, индекс формата равен 107-109% (Свечин, 1992).

Данные первых четырех лошадей были взяты в конно-спортивной школе «Юрга», а остальные в ипподроме «Акбузат», мерки сняты у башкирских лошадей привезенные на скачки из разных хозяйств Башкортостана (табл.1).

Таблица 1.
Промеры лошадей КСШ «Юрга» и ипподрома «Акбузат»

Из таблицы 1 видно, что средние промеры башкирской породы были следующими: высота в холке 150,3 см, косая длина туловища 158,8 см, обхват груди 171,5 см, обхват пясти 20,7 см. Рост башкирской лошади невысокий, однако благодаря своим капитальным формам, поставленной на низкой и прочной ноге, она производит впечатление крупной лошади. По таблице видно, что индекс в основном от 105 – 106%, то есть их формат близок к квадрату, значит они и скакать будут лучше.

Использованные источники:

1. Свечин К. Б., Бобылев И.Ф., Гопка Б. М. Коневодство. – М.:Колос, 1992. – 352 с.
2. Арзуманян Е. А., Бегучев А. П., Георгиевский В. И. и др. Животноводство. – М.: Агропромиздат, 1991. – 512 с.
3. Сайгин И. А. Коневодство и кумысоделие. – Уфа: Башкирское книжное

№	Клички	Промеры, см				
		Высота в холке	Обхват пясти	Обхват груди	Косая длина туловища	Индекс формата, %
1	Закат	151	23	176	160	105,9
2	Ирка	153	21	170	163	106,5
3	Аминь	149	19	150	156	104,6
4	Стрела	149	19	170	156	104,6
5	Миндубай	150	22	175	158,5	105,6
6	Идельбай	152	19,5	172	165	108,5
7	Газиз	150,5	20,5	169,5	159	105,6
8	Майсур	150	21	169	160	106,6
9	Кортик	148,5	20	168,5	165	111,1
10	Буранбай	151	22	173	163	107,9
11	Хужабай	150	19	175	154	102,6
12	Газим	152	20,5	176	162	106,7
13	Леон	149	23	180	157,5	105,7
14	Шамсун	150,5	22	178	162	107,6
15	Монах	149	19	170	159,5	107
16	Среднее значение	149,7±1,32	20,7±1,45	176,6±6,91	160,2±6,12	107,3±2,3

издательство, 1965. – 104 с.
4. Мурсалимов В. С., Сатыев Б. Х. Башкирская лошадь. – Уфа: Кн. изд-во, 1988. – 160 с.
5. Сайгин И. А. О работе на кумысной ферме. – Уфа: Башкирское книжное издательство, 1954. – 72 с.

Егоров Е.Е., к.э.н.
доцент, зав.кафедрой инновационных технологий менеджмента
Анисенко А.В.
студент
Бурлакова Ю.В.
студент
Быкова Н.С.
студент
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина»
Россия, г. Нижний Новгород

ОБУЧЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЯМ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Управление проектами, как одна из критических технологий современного менеджмента, проникает во все отрасли и сферы деятельности экономической системы нашей страны. Трудно назвать какое-либо направление, техническое или гуманитарное, где бы сейчас так или иначе не применялись технологии проектного менеджмента. Наука, образование, бизнес, производство, спорт, благотворительность – везде реализуются проектные технологии.

Поэтому перед системой профессионального образования встают некоторые принципиально новые задачи: обучения технологиям проектного менеджмента, независимо от направлений подготовки и уровня образования [2]. Центральными процессами нового образования станут коммуникация и технологии интеллектуальной деятельности, направленные на решение актуальных проблем, а высшей формой образовательной деятельности – стратегическая проектная и командная работа. [4, с. 11].

Технологии управления проектами позволяют правильно организовать и эффективно контролировать разнообразные процессы не только в профессиональной сфере деятельности будущих специалистов, но и в их личной жизни, при выстраивании соответствующих траекторий развития. Все это делает обучение технологиям проектного менеджмента особенно актуальным в системе профессионального образования. И это, в свою очередь, требует применения не только новых технологий обучения, но и новых подходов к построению образовательного процесса.

Современный процесс обучения требует новых подходов к образовательным технологиям, так как именно они влияют на эффективность процесса обучения в целом. В мире оформились две иллюстрированные концепции, довольно активно цитируемые и в настоящее время в вопросах образования: концепции пассивного и активного обучения. Данные концепции демонстрируют, как зависит образовательный результат от использования различных средств содержания образования, или зависимость между методами обучения и степенью усвоения материала. Становится

понятно, что концепция пассивного обучения воспроизводит малоэффективные методы обучения. Достойный уровень понимания, овладения компетенциями обеспечивает лишь «активное обучение», которое предусматривает всеобщее вовлечение в образовательный процесс. Выделяют шесть основных методов обучения: практика, трансляция материала, разбор и анализ ситуаций, игра, имитация и проект [1].

Формирование основ проектной деятельности, элементов проектной культуры является одной из основополагающих задач современного этапа развития системы образования. Исследования многих педагогов (И.А.Зимняя, А.В.Хуторской, П.С. Лернер, В.Д.Симоненко, В.М.Монахов и др.) показали, что актуальность обучения методом проектов на современном этапе развития обусловлена возможностью интегрирования в целостный образовательный процесс.

В процессе реализации проектного обучения обучающиеся овладевают не только базовыми навыками, знаниями и умениями, но и всесторонне развиваются как личности, а также приобретают опыт самообразования и саморазвития. Метод проектов реализуется как самостоятельная система обучения, в которой знания и умения учащиеся приобретают в процессе планирования и выполнения постепенно усложняющихся практических заданий – проектов

В основе метода проектов при обучении лежит развитие, в первую очередь, познавательных интересов, а реализация проекта всегда предполагает наличие конкретного значимого результата, который применим на практике. Практическая направленность проектов очень важна, так как учащиеся могут использовать свои разработки в будущей профессиональной деятельности [4].

Конышева А.В. считает целями проектного обучения следующие:

– демонстрация исследовательского опыта, приобретенного в процессе обучения;
– мотивация личного интереса к проблеме исследования;
– создание условий для активного развития личности;
– создание условий для самостоятельного мышления;
– формирование умения работать в коллективе;
– развитие навыков самостоятельного поиска информации [3].

Для того чтобы проектное обучение было реализовано в системе профессионального образования в полной мере необходимо соблюдение таких требований и принципов как:

– проект должен быть включен в воспитательную и образовательную системы;
– перед обучающимися должны стоять реальные проблемы;
– деятельность обучающихся должна быть целесообразной;
– работа обучающихся должна быть активной, осмысленной,

самостоятельной;

– проект должен быть структурирован (с указанием ожидаемых результатов на каждом этапе).

Для эффективного формирования навыков проектной групповой работы, необходимо создание в образовательной организации специальной образовательной среды, которая структурно и содержательно должна включать интегрированное учебно-мотивационное, воспитательное и развивающее пространство. Учебное пространство обеспечивает преимущественно формирование когнитивного компонента. Мотивационное пространство обеспечивает формирование мотивационного компонента и включает в себя различные формы коммуникации и внешней оценки деятельности обучающихся. Воспитательное пространство целесообразно определять как совокупность окружающих обучающихся социально-ценностных и значимых ситуаций, обстоятельств, событий, содействующих формированию проектных компетенций. Развивающее пространство включает в себя деятельность, способствующую стимулированию познавательной активности обучающихся, посредством их участия в работе над коллективными проектами. Участие в такой деятельности обеспечивает переход от усвоения теоретических знаний к их практическому применению.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что метод проектов позволяет максимально приблизить процесс обучения к практике, что позволяет обучающемуся постепенно подготавливаться к будущей профессиональной деятельности, и это несомненное преимущество проектного метода перед традиционными методами обучения, поскольку учащиеся накапливают опыт до включения в самостоятельную профессиональную деятельность. Также стоит отметить, что подготовка к работе над проектом ставит перед учащимися цели самостоятельного поиска и отбора информации. Так, в процессе работы над проектом у обучающихся происходит освоение материала через творчество.

Проектная деятельность как форма реализации новых технологий обучения должна быть гармонично вплетена в образовательный процесс наряду с другими методами, формами и технологиями. Процесс обучения технологиям проектного менеджмента позволяет развивать самостоятельность мышления и формирует инновационное поведение, соответствуя целям и задачам современного образования и дальнейшей профессиональной деятельности выпускников.

Использованные источники:

1. Анисенко А.В., Бурлакова Ю.В. Факторный анализ выбора профессии абитуриентами // Инновационные технологии управле-ния: сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции (Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина). – Нижний Новгород, 2015. С. 133-135.

2. Егоров Е.Е., Васильева Л.И. Некоторые проблемы повышения качества

управления образовательной организацией // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 12-2 (44). С. 227-231.
3. Мендель Б.Р. Современные инновационные технологии в образовании и их применение – Новосибирск, 2013.
4. От проектного вуза к публичной образовательной корпорации: нестандартные решения 2015 / Составители В.А. Житкова, Е.А. Седых, А.В. Чанчина / под общей редакцией проф. А.А. Федорова Нижний Новгород: Мининский университет, 2015.

Имангулова А.Ш.
студент магистратуры 1 курса
Шишкин А.Н., к.э.н.
доцент
Тульский государственный педагогический университет
им. Л.Н. Толстого
Россия, г. Тула

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ РФ.

Статья посвящена перечислению и описанию основных особенностей управления образовательных комплексов. В статье указывается определение управления и его основные функции. В ней рассматривается алгоритм построения модели управления образовательного комплекса, также построена структура организационного механизма образовательного учреждения.

Ключевые слова: организационная культура, управление, управленческая система, теория управления.

В последние годы в образовании РФ появилась новое направление руководителей образовательных учреждений – все более востребованным и массовым становится тип руководителя-менеджера. Новые руководители активны, энергичны и целеустремленные, для них мало чужого успешного опыта, так как им только необходимы обоснования того, какие решения примут они самостоятельно. Ситуация на сегодняшний день складывается двояко, так как публикаций и методических пособий по управлению образовательными комплексами много, но нет целостной теории, близкой как к теории так и к практике управления.

Прежде чем создать теорию управления образовательными комплексами, необходимо решить ряд следующих проблем:

- упорядочить разделение и распределить полномочия и обязанности между разными уровнями управления образованием;
- обеспечить развитие информационной структуры для управления;
- преодолеть психологические и технические барьеры в системе управления.
-расширить ряд обязанностей новых руководителей
- обеспечить всеми необходимыми навыками и умения для управления

образовательными комплексами.
Существует несколько эффективных принципов управления образовательными комплексами:

1. Принцип иерархии. Иерархия системы управления образовательными комплексами должна быть единой и целостной, то есть подразумевает управление не только дошкольными учреждениями, но и школами. Это и есть объединенная система управления образовательным комплексом.

2. Принцип унификации. Образовательные комплексы должны рассматриваться в рамках единого подхода (единая система обучения, целостная программа образования).

В настоящее время основы развития образовательной системы указывает о том, что управленческие функции директора (руководителя) образовательного учреждения должны рассматриваться более широко и внимательно, то есть не только с позиции управления учебным процессом в образовательном учреждении, но и со стороны прогноза ее развития. В образовании нашей страны произошли широкие изменения, коснувшиеся не только школы, но и системы дошкольного образования. К сожалению, сегодня изменен статус дошкольного образования в связи с переходом на ФГОС и вынесением дошкольного образования на первую ступень в образовательной системе. Правительство РФ поставило перед собой важную цель, это создание преемственности всех ступеней в образовательной системе. Это подтверждает постановление Правительства Москвы № 86 от 22 мая 2011 года, в котором говорится о том, что во всех районах столицы активно ведется формирование образовательных комплексов. В подобных условиях директору образовательного комплекса желательно обладать прогностической функцией управления образовательным учреждением, чтобы образовательный комплекс был максимально готов к новым изменениям и мог не только их «пережить» (выдержать), но и успешно реализовать все намеченные планы и стабильно развиваться в новых условиях. Самым важным и обязательным условием успешного функционирования комплекса является создание и поддержка организационной культуры образовательной организации и это, в первую очередь, является функцией управленца.

Организационная культура образовательного учреждения является в широком смысле системой коллективного труда, разделяемых ценностей, символов, образцов поведения организации, убеждений, которые придают общий смысл их действиям.

Из всего вышеперечисленного можно сформулировать алгоритм построения модели управления образовательного комплекса.

Алгоритм заключается в следующем:

1.Описание управляемой системы;

2.Перечень предметов управления с учетом специфики региона и муниципальных образований;

3.Постановка задач управления и функций управления для каждого этапа управления учреждения;
4.Разработка механизмов управления.
Структура организационного механизма образовательного комплекса представлена на рис. 3.

Рис. 1. Структура организационного механизма образовательного комплекса
Для создания единой системы управления образовательных комплексов необходимо решить ряд проблем для ее формирования. Возможные пути решения в области формирования системы управления образовательными комплексами:
- обеспечение информационными ресурсами и возможностью общения между руководителями образовательных комплексов;
- проведение психологических и деловых тренингов для подготовки кадров управления и эмоционального настроя;
- создание курсов повышения квалификации новых руководителей;
- целенаправленное обучение управленцев образовательных комплексов таким дисциплинам как психология, экономическая теория, политология, английский язык, философия, менеджмент;
- проведение общего собрания каждый квартал для обмена опыта и информации о своем образовательном комплексе.
Каждое образовательное учреждение уникально, и поэтому процесс создания стратегии и общих целей для каждого комплекса своеобразен, так как он зависит от динамики развития, характеристик образовательных услуг, профессиональных навыков и приоритетов, культурной среды и других факторов. Однако есть основополагающие моменты, которые позволяют нам не забывать об обобщенных принципах выработки стратегии поведения и осуществления стратегического управления.

Использованные источники:

1. Сиденко А.С. Особенности организационной культуры образовательной организации в условиях создания школ. / А.С.Сиденко. – М.: Инфа-М, 2014. – 615 с.
2. Сайт «Правительства Москвы» http:// www.mos.ru

Киэлевяйнен Л.М., к.педаг.н.
доцент
кафедра Теории и методики физического воспитания
Институт физической культуры, спорта и туризма
Петрозаводский государственный университет
Россия, г. Петрозаводск

РАЗВИТИЕ АДАПТИВНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ПЕТРОЗАВОДСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Аннотация. Статья посвящена реализации научных и методико-практических программ и мероприятий по адаптивной физической культуре в Петрозаводском государственном университете. Приводится статистический анализ вовлеченности детей с ограниченными возможностями здоровья и их семей в физкультурно-спортивную деятельность.

Ключевые слова. Адаптивная физическая культура, профессиональное образование, образовательная программа, проектная деятельность.

Annotation. An article on the implementation of scientific and practical programs and activities in adaptive physical culture in Petrozavodsk State University. It provides a statistical analysis of the involvement of children with disabilities and their families in physical culture and sports activities.

Keywords. Adaptive physical culture, vocational training, educational programs and projects.

В настоящее время в Институте физической культуры, спорта и туризма Петрозаводского государственного университета реализуются программы по Адаптивной физической культуре, интегрирующие в себе научное, образовательное, воспитательное и практико-ориентированное направления. Одно из наиболее важных условий реализации этих программ является обеспечение доступности для людей с ОВЗ объектов и услуг университета, т.е. выполнение государственной программы «Доступная среда на 2011—2020 годы». С 2016 года в университете реализуется программа высшего образования по специальности Физическая культура для лиц с отклонениями в состоянии здоровья (адаптивная физическая культура).

Благодаря сотрудничество между ИФКСиТ и коррекционными школами г.Петрозаводска организована волонтерская и научно-исследовательская работа студентов в области АФК в рамках психолого-педагогического направления. Силами преподавателей и студентов проводятся выездные физкультурно-спортивные праздники «Гимнастика для всех» для детей с ОВЗ разного возраста. На этих мероприятиях студенты нашего вуза выполняют психолого-педагогическое наблюдение, по внешним признакам анализируют эмоциональное состояние и поведение детей, изучают их реакцию на те или иные упражнения, на команды учителя. Результаты заносятся в протокол, оформляются в виде докладов на конференции, курсовых и выпускных квалификационных работ.

В 2015г реализован подпроект программы стратегического развития

университета «Подготовка научно-методической базы для создания и развития Центра поддержки населения с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов». Проведены исследования, опубликованы научно-методические материалы. В рамках данного проекта проведен мониторинг вовлеченности детей в занятия АФК. В анкетировании принимали участие родители детей с ОВЗ (с нарушениями опорно-двигательного аппарата, речи, слуха, интеллекта и др.), обучающихся в специальных (коррекционных) школах-интернатах и посещающих дошкольные образовательные учреждения (n= 240 человек).

Согласно результатам опроса, 70% детей занимаются адаптивной физической культурой, в основном 2 или 3 раза в неделю. Из этого числа 61% детей посещает данные занятия только в школе или детском саду, в специализированном центре при поликлинике 5%, в спортивном клубе – 5%, у частного тренера – 3%, дома – 1%. Не имеют доступных объектов для занятий АФК в своем районе проживания 61% респондентов. Отсутствие специально оборудованных спортивных сооружений является одним из ключевых факторов, осложняющих проведение полноценных оздоровительных и тренировочных занятий, физкультурных праздников и официальных соревнований для лиц имеющих ОВЗ и инвалидов. Согласно результатам анкетирования, только 30% детей принимали участие в физкультурно-спортивных мероприятиях или праздниках. На недостаточное развитие инфраструктуры, связанной с адаптивной физической культурой и спортом указывают ответы родителей (73%), считающих необходимым создание специализированного центра для занятий адаптивной физической культурой. Понимая важную социальную роль данных занятий, 58% родителей отмечают, что их ребенок мог бы заниматься в группе, причем 63% предпочитают заниматься в спортивном зале, 45% в бассейне и 25% на открытых площадках.

Воспитательное и образовательное направления разделить достаточно сложно, и научное в том числе, т.к. все они в тесной интеграции. Сотрудниками и студентами ИФКСиТ два года подряд организовывается семейный праздник «ФизкультУра» для детей с ограниченными возможностями здоровья и их членов семьи. Этот праздник проводится в рамках фестиваля "Город моей мечты", который входит в международное движение «Города, доброжелательные к детям». В соревнованиях принимает участие более 50 семей. Практически все родители (91%), чьи дети участвовали в физкультурно-спортивных мероприятиях, отмечают, что эмоциональное состояние ребенка во время и после мероприятия было хорошим, ребенок получил положительный эмоциональный подъем, 8% отметили, что ребенок никак не среагировал в эмоциональном плане, 1% - ребенок излишне возбудился, потерял эмоциональное равновесие.

В 2013 и 2014 гг. организованы экспедиции с участием обучающихся с инвалидностью «Камчатка-2013. Преодоление», в которой участники похода

- студенты с ограниченными возможностями здоровья и волонтеры - прошли более 50 км, покорили 2 вулкана и экспедиция собачьих упряжках «Достижение», продолжительность которой составила более 1000 км. Оба мероприятия были освещены на федеральном уровне и привлекли внимание многих жителей РФ к проблемам студентов-инвалидов и организации безбарьерной образовательной среды.

Еще одно направление – подготовка и переподготовка профессиональных кадров в области адаптивной физической культуры. На базе ПетрГУ ежегодно проводятся курсы повышения квалификации в области адаптивной физической культуры в системе дополнительного образования по следующим программам: «Методы и формы организации адаптивной физической культуры и спорта» и «Адаптивная физическая культура. Практико-ориентированные методики». В рамках Международного конгресса учителей физической культуры и специалистов, пропагандирующих здоровый образ жизни организованы мастер-классы по направлению "Адаптивная физическая культура". Также в рамках курсов и конгресса успешно проходят мастер-классы финских коллег – специалистов в области АФК. Из общего количества слушателей 53% составляют работники высших учебных заведений, 27% - учителя общеобразовательных школ, 8% - инструкторы по АФК или учителя физической культуры в специализированной школе или интернате, по 4% - инструкторы физической культуры в дошкольных образовательных учреждениях, работники центров реабилитации и работники ДЮСШ отделения АФК и спорта.

Реализация данных мероприятий позволят внести существенные положительные изменения в реализацию комплексной образовательной, проектной и научно-исследовательской деятельности по внедрению программ адаптивной физической культуры в систему реабилитации и социализации населения с ограниченными возможностями здоровья, усилить эффективность реализации образовательных программ по «Физическая культура для лиц с отклонениями в состоянии здоровья (адаптивная физическая культура), привлечь специалистов из образовательных, медицинских, научных, физкультурно-спортивных организаций и учреждений социальной сферы северо-западного региона к совместному сотрудничеству.

Адаптивная физическая культура – достаточно актуальное направление, требующее решения многих проблем, оно имеет встречную заинтересованность со стороны детей с ОВЗ, их родителей и специалистов в области физической культуры, медицины, педагогики, психологии. Основная работа Института физической культуры, спорта и туризма ПетрГУ в данном направлении заключается в научно-методическом и практическом сопровождение деятельности в области адаптивной физической культуры. Организация и проведение практических и научных мероприятий позволяет озвучить, обобщить и распространить педагогический опыт и вывить

инновационные подходы в области здоровьесбережения и адаптивной физической культуры. Изучение и практическое продвижение исследований в области двигательной активности и адаптивной физической культуры, проводимых в Северо-западном регионе России и приграничных стран, позволяет укрепить сети сотрудничества исследователей в данной области и способствует реализации совместных проектов.

Использованные источники:

1. Кирилина В.М., Бальчюнене Н.И., Киэлевяйнен Л.М. Концепция организации адаптивной физической культуры на базе центра поддержки населения с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов. В сборнике: V Международный конгресс учителей физической культуры и специалистов, пропагандирующих здоровый образ жизни «ГТО в школу»; II Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием «Научно-методическое обеспечение внедрения Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса в образовательных организациях, реализующих программы общего и профессионального образования»; Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием «Здоровье и образование» материалы. 2015. С. 45-51.
2. Кирилина В.М., Бальчюнене Н.И. Адаптивная физкультура за рубежом и в России. В сборнике: Наука, образование, инновации в приграничном регионе материалы 2-ой республиканской научно-практической конференции. Петрозаводский государственный университет. 2015. С. 7-8.

Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор департамента учета, анализа и аудита
федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

СТРУКТУРА И РОЛЬ СУЖДЕНИЯ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ КАТЕГОРИИ

Человеческое сознание подразумевает перманентное осуществление индивидом мыслительной деятельности. Последняя тесно связана с познавательным процессом, который носит сегодня не стихийный, а целенаправленный, целесообразный, организованный и планомерный характер. Вне зависимости от вида мышления (обыденное, научное, практическое) определяющей этот процесс формой логического мышления является суждение, назначением которого является фиксация наличия или отсутствия у объекта какого-либо признака, состояния, или отношения к другим объектам.

Главной целью суждения является установление истинности или ложности высказывания. Данное обстоятельство делает эту логическую категорию особенно актуальной для науки в целом, как исследовательской

деятельности, направленной на опосредованное и обобщенное отражение свойств и отношений между предметами и явлениями в процессе их развития. Но для бухгалтерского учета, как социальной науки, суждение имеет особое значение, так как само его формирование происходит под влиянием значительного количества разнообразных факторов – политических, экономических, религиозных, географических и т.д. Вследствие этого количество соответствующих гипотез, направлений развития, обоснований, убеждений в нашей науке столь велико, что определиться с истинностью каждого из них порой становится невыполнимой задачей.

Например, исторически счетные теории, направленные на обоснование закона двойственности и двойной записи, как элемента метода бухгалтерского учета, принято подразделять на относящиеся к юридическому (персоналистическому) и экономическому (материалистическому) направлениям развития.

Особенностью первых считается рассмотрение хозяйственной деятельности исключительно как характера взаимоотношений между ее субъектами. Таким образом, предназначение бухгалтерских счетов сводится к отражению именно указанных взаимоотношений на основе теории права, в соответствии с которой каждому праву противостоит обязательство, каждому дебитору (должнику) противопоставляется конкретный кредитор (веритель). Бухгалтерские счета выступают в роли полномочных представителей субъектов хозяйственной деятельности, являясь либо должниками, либо верителями.

Экономическое направление счетной теории исходит из того, что в основе счетоведения должна лежать информация не о субъектах хозяйственной деятельности, а об объектах, то есть об имуществе организации в широком понимании этого слова. Рассуждения приводят к более простому, «механическому» отражению результатов хозяйственных операций и событий: получающий счет дебетуется, а отдающий счет кредитуется. Причем каждый счет представляет информацию о конкретной части имущества экономического субъекта.

Каждое из рассмотренных направлений развивается в отдельные теории с соответствующей классификацией бухгалтерских счетов. Вопрос в том, какого направления следует придерживаться, то есть что положить в основу национального счетоведения, что является более приемлемым, правильным, что, в данном случае, ложно, а что истинно? На самом деле данная ситуация парадоксальна – истинным, а соответственно, и ложным является каждая из рассмотренных ситуаций. Все зависит от тех макро- и микроэкономических задач, которые на данном историческом этапе своего развития ставит конкретное государство, в соответствии с какими принципами осуществляется денежно-кредитная политика страны, какой класс пользователей бухгалтерской информации является приоритетным и еще от массы причин и факторов.

Аналогичных рассмотренной, ситуаций в бухгалтерском учете множество, в этом плане, не смотря на свою жесткую прагматичность, он подобен искусству, где каждое произведение имеет своих поклонников и противников.

Сегодня российская бухгалтерская наука находится под однозначным вилянием англо-американских учетных традиций, которые, несмотря на уже продолжительное время их применения, не могут похвастаться однозначностью трактовок основных определений, оптимальными методическими подходами, предоставлением достоверной бухгалтерской финансовой информации. В этой связи способность обоснованно разбираться, осознавать и анализировать структуру суждений для бухгалтерского учета приобретает актуальнейшее значение, что позволит в дальнейшем развиваться научной мысли по более приемлемому пути.

В процессе осуществления познавательной деятельности суждение выполняет вполне определенные функции. Во-первых, оно необходимо для образования понятий, которые в отличие от суждений имеют нейтральный статус, то есть не могут быть либо ложными, либо истинными. Во-вторых, суждение устанавливает связи и отношения между понятиями. В-третьих, благодаря суждению осуществляется фиксация, хранение и передача познавательного опыта. Формой существования суждений является предложение, а формой существования понятия – слово. Однако не каждое предложение может претендовать на статус суждения, а только то, в котором сопоставляются два понятия. Если мысль направлена только на одно понятие, то подобная направленность лишь означает, что на данном предмете удерживается внимание. Поэтому большинство суждений имеют форму повествовательных предложений. В вопросительных и побудительных предложениях ничего не утверждается и ничего не отрицается, то есть они не обладают значениями истинности. Исключением могут являться риторические вопросы, которые в своем содержании заключают очевидный ответ. Например, риторическим является вопрос «Разве возможно повернуть реформу вспять?».

В отношении определения истинности или ложности конкретного суждения все просто. Истинным является то суждение, которое соответствует окружающей нас действительности. Например, «бухгалтерский баланс – элемент метода бухгалтерского учета». Суждение является ложным, если оно искаженно отражает объективную реальность. Например, «бухгалтерский баланс – объект бухгалтерского учета».

Суждения подразделяют на простые и сложные. Простые подразделяются только на понятия, а сложные состоят из простых суждений. В свою очередь простые суждения классифицируются на атрибутивные (категорические), суждения об отношениях (реляционные), суждения существования (экзистенциальные).

Суждения, которые отражают признаки, свойства предметов и их связи,

называются атрибутивными. В своем составе они имеют понятия, обозначаемые как термины суждения - субъект, предикат и связку. Субъект – это мысль о предмете, или иными словами, понятие о предмете суждения. Предикат – это мысль о свойствах предмета, или понятие о признаке предмета. Связка (копула) – это «соединительный механизм» между двумя терминами суждения, который утверждает или отрицает принадлежность предмету некоего признака. Связка выражается словами «есть», «не есть», «является», «не является», «суть», «не суть». В русском языке связка очень часто пропускается. Например, в предложении «бухгалтерский учет формирует информацию об имуществе и обязательствах организации» опущена связка «есть». Вставляя ее, мы получим выражение «бухгалтерский учет есть тот, который формирует информацию об имуществе и обязательствах организации». Еще пример, «Финансовый университет при Правительстве РФ – ведущий государственный вуз России». Добавив (выявив) связку получим выражение «Финансовый университет при Правительстве РФ есть ведущий государственный вуз России». В последнем примере субъектом (S) является «Финансовый университет», а предикатом (P) – «ведущий государственный вуз России».

Кроме вышеупомянутых терминов суждения существует еще один элемент – квантор, который характеризует количественную форму атрибутивного суждения и может проявляться в трех формах: квантор общности, квантор существования, единичный квантор. Квантор общности проявляется с помощью слов «все», «каждый», «только», «любой», «всякий» и т.д. Квантор существования служит для обозначения частных понятий и передается словами «некоторые», «отдельные», «многие», «большинство», «меньшинство», «значительная часть», «малая часть», «иногда» и т.д.

Атрибутивные суждения подразделяются на виды по качеству и количеству. Под качеством здесь понимается логическая характеристика суждения, выражающая наличие отрицания или утверждения в связке. Количество – это логическая характеристика, выражаемая посредством кванторов и демонстрирующая в каком объеме рассматривается субъект (полностью или частично).

По количеству суждения подразделяются на единичные, частные и общие. Для каждого из них в логике определена соответствующая символика. Так, единичным суждениям соответствует формула «Это S есть (не есть) P». Например, «этот станок есть основное средство». Частные суждения имеют формулу «Некоторые S есть (не есть) P». Например, «некоторые расходы не относятся к производственным». Общее суждение имеет следующую символику «Все S есть (не есть) P». Например, «все денежные средства организации есть оборотные активы».

В зависимости от качественных характеристик, все суждения подразделяют на утвердительные и отрицательные, что выражается соответствующими формулами: «S есть P», «S не есть P».

Определить количество суждения – значит выяснить, предикат утверждается или отрицается в отношении всего объема субъекта или только в отношении его части. Символически, утвердительные суждения в логике обозначаются первыми двумя гласными буквами латинского слова «утверждаю» - «affirmo» - A, I. Обозначение отрицательных суждений происходит от слова «отрицаю» - «nego» - EO. Таким образом, в роли «опознавательного знака» того, что суждение является общим, выступают слова «всякий», «любой», «каждый», «ни один» и другие, располагающиеся перед субъектом. Указанием на то, что суждение является частным являются слова «иногда», «порой», «некоторые», «часть», «большинство», «обычно», «вообще», «как привило». Однако бывает, что ни одно из перечисленных слов не содержится в предложении, но это не является препятствием в правильном количественном определении. Для решения вопроса необходимо произвести «искусственную» подстановку вышеупомянутых слов к субъекту. Если смысл суждения не изменится при подстановке слов-индикаторов общего суждения, значит, рассматриваемое предложение относится к данному виду. Если смысл остается прежним при подстановке частных слов-индикаторов, суждение является частным. Например, «Профессор – преподаватель высокого уровня компетентности». Попытаемся определить количество данного суждения, используя метод подстановки: «Каждый профессор - преподаватель высокого уровня компетентно». Понятно, что смысл первоначального суждения искажается, то есть исходное предложение относится к разряду частных.

С целью установления качества суждения необходимо определить, выявить связку суждения, выражающую характер взаимосвязи между субъектом и предикатом.

Таким образом, для определения количества и качества научного суждения необходимо действовать в соответствии со следующим алгоритмом: определить субъект и предикат; найти или восстановить связку между субъектом и предикатом; установить количество посредством прибавления соответствующих слов-индикаторов; привести предложение к одной из следующих логических формул – «Всякое S есть P» (A – общеутвердительное суждение), «Ни одно S не есть P» (E – общеотрицательное суждение), «Некоторые S есть P» (I – частноутвердительное суждение), «Некоторые S не есть» (O – частноотрицательное суждение).

Осознание сущности, формирование новых понятий и суждений требует от нас проведения специального логического анализа, правильного конструирования понятий, приведения суждений в нормальную, с точки зрения научного подхода, форму. Для достижения этой цели существует соответствующий алгоритм действий: определить субъект и предикат суждения; где необходимо - заместить глагол, руководимый субъектом суждения на сочетание слов «есть», «не есть»; определить количество суждения посредством слов «все», «ни один», «некоторые»; расположить

полученную информацию в порядке формирования всех простых суждений: знак количества- субъект – связка – предикат.

Реляционные суждения характеризуют, фиксируют наличие или отсутствие определенных отношений между предметами (парами, тройками предметов и т.д.). Отношение обозначается в логике символом «R», а понятия о предметах – «x» и «y». Таким образом формула, посредством которой выражается реляционное суждение имеет следующий вид: «x R y» и понимается как «между предметом x и предметом y существует отношение R». Например, «некоторые студенты знают теорию бухгалтерского учета лучше, чем бухгалтерский финансовый учет».

Реляционные суждения подразделяются по качеству и количеству.

Деление по качеству ранжирует суждения на утвердительные и отрицательные. Утвердительным суждение будет, если перед предикатом отсутствует отрицание, в противном случае, суждение будет отрицательным.

Для того, чтобы определить количественную характеристику реляционного суждения необходимо проанализировать вид понятий, входящих в субъект (общее или единичное), кванторы, расположенные перед общими именами в субъекте. Например, суждение «отдельные бакалавры знают все нормативные акты по бухгалтерскому учету» будет частно-общим потому, что перед первым элементом «бакалавры» стоит квантор существования «отдельные», а перед вторым «нормативные акты по бухгалтерскому учету» располагается квантор общности «все». Также это суждение по своему качеству относится к утвердительным, потому как перед предикатом «знают» отсутствует отрицание.

Сложные суждения состоят из нескольких (не менее двух) простых суждений, которые соединены между собой посредством логических союзов. В зависимости от логической связки, сложные суждения подразделяются на: соединительные (конъюнктивные), разделительные (дизъюнктивные), импликативные (условные), эквивалентные (тождественные), отрицательные.

Соединительные сложные суждения образуются путем связи двух или нескольких простых суждений логическим союзом «и». Например, «бухгалтерский учет необходим для управления отдельной организацией и национальных хозяйством страны в целом». Подобные суждения могут включать в свою структуру два субъекта и один предикат: «оборотные и внеоборотные активы входят в состав актива бухгалтерского баланса». Возможно наличие одного субъекта и двух предикатов: «Бухгалтерский учет – важная экономическая дисциплина и единственный инструмент предоставления обоснованной финансовой информации». Также может встречаться форма соединительного сложного суждения с использованием двух субъектов и двух предикатов: «отчет о финансовом положении и отчет о финансовых результатах деятельности организации приоритетные и наиболее информационно насыщенные формы бухгалтерской (финансовой) отчетности».

В естественном русском языке конъюнктивная связь может выражаться такими союзными словами как «однако», «но», «а», «но», «как и», «хотя».

Разделительные сложные суждения образуются при помощи логического союза «или», который соединяет два или несколько простых суждений: «Руководитель организации имеет право увеличить или уменьшить штат сотрудников бухгалтерской службы». В качестве дизъюнктивных союзов могут выступать слова «либо», «либо … либо», «то ли … то ли».

Логический союз «или» имеет два оттенка значения – соединительно-разделительный и исключающе-разделительный. В связи с этим выделяют два вида сложных разделительных суждений. Первый – нестрогая дизъюнкция, которая имеет место тогда, когда логический союз «или» употребляется в соединительно-разделительном смысле и возможные мыслимые признаки предметов и явлений не исключают друг друга. Например, «финансовые вложения могут быть краткосрочными и долгосрочными». Второй вид сложного разделительного суждения – строгая дизъюнкция, которая наблюдается в том случае, если логический союз «или» употребляется в исключающе-разделительном значении: «по окончании отчетного периода финансовый результат может выражаться либо в виде прибыли, либо в виде убытка».

Дизъюнкция, в свою очередь, может быть полной и неполной. Полной она является, если в суждении перечислены все признаки или все виды определенного рода: «Бухгалтерские счета могут быть активными, пассивными или активно-пассивными». Неполная дизъюнкция имеет место, когда в суждении перечисляются не все признаки определенного рода: «фальсификация первичных документов, совершенная с корыстной целью или из иных побуждений …». В рассматриваемом примере словосочетание «или из иных побуждений» означает неполноту дизъюнкции.

Структура разделительного сложного суждения может иметь разные формы: два субъекта и один предикат, один субъект и два предиката, два субъекта и два предиката.

Импликативные сложные суждения возникают тогда, когда связь двух или нескольких суждений осуществляется посредством логического союза «если … то». Например, «Если по окончании отчетного периода организация получит прибыль, то владельцам будут начислены дивиденды». Первое, предшествующее суждение «по окончании отчетного периода организация получит прибыль» называется антецедентом. Второе, последующее суждение «владельцам будут начислены дивиденды» называется консеквентом. В русском языке для выражения импликативных суждений могут использоваться союзы «поскольку … постольку», «там … где», «тогда … когда» и другие.

При проведении научных изысканий особо важное значение имеет определение условия достаточности и необходимости наступления какого-либо события или факта, так как при изменении начальных условий

эксперимента (антецедента) всегда изменяется конечный результат (консеквент). Начальные условия являются достаточными, когда при их наличии и выполнении всегда наступает определенное событие. Условия будут являться необходимыми, если при их отсутствии определенное событие никогда не наступит. В рассмотренном выше примере с начислением дивидендов, получение прибыли является необходимым условием. Возможность установления достаточности или необходимости является значимой при: правильном определении содержания понятия, так как каждый из определяющих его признаков должен быть одновременно необходим и достаточен для установления объема данного понятия; обосновании формирования содержания нормативных и правовых актов по бухгалтерскому учету; осознании смыслового содержания причинных, пространственных, временных, функциональных зависимостей различного рода величин.

Тождественными сложными суждениями являются такие, связкой в которых выступает логический союз «если и только если …», «тогда и только тогда …». В естественном русском языке для выражения эквивалентности могут передаваться такими союзами как «лишь при условии что … то», «в том и только том случае, когда … тогда …», «только тогда, когда … то» и др.

При формировании отрицания суждения используется союз «не» и слова «неправда», «неверно». Например, суждение «я стал студентом Финансового университета в 2016 году». Отрицание данного высказывания будет иметь форму: «Неправда, что я стал студентом Финансового университета в 2016 году».

Часто между суждениями существуют определенные отношения – совместимости и несовместимости, но они могут возникать только в случае, если суждения являются сравнимыми. Простые суждения сравнимы, если они характеризуются одинаковыми субъектами и предикатами, но различны по связке и кванторам. Сложные суждения сравнимы, если в своей структуре они имеют одинаковые исходные суждения и разнятся своими логическими связками. Суждения совместимы, если они могут быть одновременно истинными. Суждения несовместимы, если они не могут быть истинными одновременно.

Совместимость различается по видам, она бывает эквивалентной (полная совместимость), частичной и совместимостью подчинения. При эквивалентности в суждениях имеются одинаковые субъекты, предикаты, однотипные связки и кванторы. Например, «все главные бухгалтеры организаций - экономисты» и «все руководители бухгалтерских подразделений – экономисты». Частичная совместимость наблюдается если, оба суждения могут быть одновременно истинными, но не могут быть одновременно ложными. Подчиненность имеет место если, при истинности подчиняющего суждения обязательно вытекает истинность подчиненного. Например, «Все бакалавры - учащиеся» (подчиняющее суждение),

«Некоторые бакалавры - учащиеся» (подчиненное суждение).

Вопрос отношения суждений является центральным при таких видах работ, как рецензирование научной и учебно-методической литературы, научных статей, монографий. Также важно владеть соответствующими знаниями при участии в научных дискуссиях, диспутах, при обсуждении результатов диссертационных работ и т.д. Знание сущностной природы, структуры и правил оперирования суждениями является первостепенным условием генерирования истинных выводов и умозаключений. Обобщая сказанное, логика устанавливает определенный алгоритм действий. Первое - полемику предпочтительнее вести, выходя на противоречащие отношения между суждениями, избегая противоположных, что обеспечит невозможность создания парадоксальной ситуации, когда оба оппонента правы и неправы одновременно. Второе – наиболее достоверные выводы формулируются при движении мыслительной деятельности от общего к частному, а не наоборот. Третье – выстраивать линию опровержения следует с демонстрации ложности частного суждения оппонента.

Особенно актуальным является все выше сказанное для бухгалтерской науки, как изобилующей различными теориями. Вести дискуссии в нашей сфере особенно трудно по причине того, что каждая из выдвинутых (искусственно смоделированных, социальных) теорий соответствует всем предъявляемым требованиям. Речь идет о тех структурных индикаторах, лежащих в основе любой теории, как достоверного знания. Это - наличие определенной комптенции о предметах или явлениях, объединенных в теорию; объяснение, выявление закономерностей, правил функционирования множества известных фактов; наличие возможности прогнозирования развития процессов и явлений на основе выдвинутой теории; фундаментальная обоснованность теоретических положений. Структура научной теории должна включать в себя аксиомы и принципы, законы, основополагающие понятия и категориальный аппарат, основные идеи, направленные на решение прагматических задач современной действительности.

Однако спецификой нашего знания является перманентная сложность проведения границы истинности и ложности. Например, одним из самых дискуссионных учетных вопросов является проблема отражения факта реализации продукции, работ, услуг. Одни ученые, руководствуясь концепцией права, считают моментом реализации факт перехода права собственности на товарно-материальные ценности к покупателю. Другие считают, что реализацию можно признавать в системе бухгалтерских счетов только по факту поступления вознаграждения за продукцию, товары, услуги, и этот момент, чаще всего, не совпадает со временем перехода права собственности. То есть, одни считают, что прибыль возникает в момент отгрузки товаров, другие придерживаются точки зрения, что прибыль возникает тогда, когда происходит реальное поступление денежных средств

или других активов, причитающихся от покупателя. Истинность или ложность суждений, руководствуясь вышерассмотренными правилами, установить очень сложно. В первом случае прибыль по всей вероятности есть, но денежных средств, например, для погашения кредиторской задолженности, выплаты заработной платы сотрудникам, нет. Возникает необходимость в составлении специальной отчетной формы, поясняющей сей парадокс. Во втором случае, когда прибыль «ощущается» посредством поступления денежных средств на счета организации, таких проблем не возникает. Однако современная российская система бухгалтерского учета приняла за основу первое направление, внедренное в наше сознание западными экономистами, и считает второй подход устаревшим, не соответствующим современным требованиям и интересам пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, не предоставляющим информации о потенциале будущего развития компании.

Таким образом, для установления истинности или ложности суждения часто необходимо предпринимать определенные действия по отношению к суждениям – логические операции. Таковыми являются: преобразование формы простых и сложных суждений.

Преобразование направлено на выявление более точного логического смысла суждения, что получается путем применения таких логических операций как обращение, превращение, противопоставление субъекту и противопоставление предикату. Обращение (конверсия) заключается в том, что субъект и предикат суждения меняются местами, количество суждения изменятся, а качество остается неизменным. Таким образом, логическое содержание суждения остается прежним. Операция обращения возможна лишь тогда, когда имеется сходство содержания понятий, которые обмениваются местами в обращаемом суждении. Например, суждение «все бухгалтеры - экономисты» обращается в суждение «некоторые экономисты - бухгалтеры». Цель логической операции обращения – уточнить: количество субъекта и предиката; отношения между субъектом и предикатом. При выполнении данной операции следует иметь ввиду следующие закономерности. Первое - если в общеутвердительном суждении субъект и предикат равнозначны – обращенное суждение также будет общеутвердительным – «все доктора наук - ученые» и «некоторые ученые – доктора наук». Второе – частноутвердительное суждение обращается в общеутвердительное, если предикат подчиняется субъекту. Если же субъект и предикат перекрещиваются – получается частноутвердительное суждение. Третье – общеотрицательное суждение всегда обращается в подобное (общеотрицательное). Четвертое – частноотрицательные суждения обычно не обращаются.

Превращение (обверсия) заключается в том, что при сохранении неизменности смысла суждения, выясняется отношение субъекта к понятию, ему противоположному, то есть происходит преобразование суждения путем

перемены его качества на противоположное. Например, суждение «все бухгалтеры - экономисты» превращается в суждение «ни один бухгалтер не является не экономистом».

Противопоставление предикату – это вид преобразования, при котором объектом суждения становится понятие, противоположное предикату. Например, возьмем суждение «Все бухгалтеры - экономисты», в роли предиката здесь выступает слово «экономисты», противоположное ему – «не экономисты». Противопоставляя предикат, получим суждение «ни один не экономист не является бухгалтером».

Логическая операция противопоставления субъекту заключается в преобразовании суждения путем обращения и последующего превращения. Например, суждение «все бухгалтеры - экономисты» первоначально обращаем в суждение «некоторые экономисты – бухгалтеры», после чего обращаем суждение в следующую форму: «некоторые экономисты не есть не бухгалтеры». Предикат последнего суждения «не бухгалтеры» противопоставляется субъекту исходного суждения «бухгалтеры».

Однако сама констатация событий недостаточна для ведения научных дискуссий и выражения собственного мнения. Для решения этой проблемы в логике выделяют модальность – семантическую категорию, необходимую для выражения отношения говорящего к содержанию суждения, его целевую установку. То есть это – дополнительная информационная характеристика зависимости между реальными явлениями.

Суждения, в которых просто что-либо утверждается, называются ассерторическими. Суждения, в которых дается оценка происходящему называются модальными. Модальности подразделяются по типам в зависимости от точки зрения на вопрос, исходя из которой оценивается суждение, ситуация или факт. Они (модальности) бывают алетическими, эпистемическими, деонтическими, аксиологическими. Алетическая модальность подразумевает оценку ситуации с позиции законов логики, общества, природы. Эпистемическая модальность наблюдается при оценках с точки зрения познавательного процесса. Деонтическая модальность соответствует оценке с точки зрения принятых в обществе норм. Аксиологическая модальность оценивает суждения или факты с позиции отношения человека к материальным и духовным ценностям. Модальные операторы – слова, с помощью которых выражается конкретное отношение, – подразделяются на: сильные положительные, слабые простые, слабые сложные, сильные отрицательные. Сильные положительные выражаются словами «необходимо», «обязательно», «доказано», «хорошо». Слабые простые передаются посредством слов «возможно», «разрешено», «вероятно». Слабые сложные соответствуют словам «случайно», «нормативно безразлично», «проблематично», «аксиологически безразлично». Сильные отрицательные выражают слова «невозможно», «запрещено», «опровергнуто», «плохо».

Попробует рассмотреть ситуацию с признанием момента получения прибыли с позиции различных модальностей.

Применяя алетическую модальность, то есть законы логики и развития общества, прибыль – это не то, на что мы имеем право, а то, что мы сегодня, сейчас, в любой момент времени можем использовать по своему усмотрению. Это реальные денежные средства, другие активы и ресурсы, которые имеют физическую форму и принадлежат нам в соответствии с правом собственности. То есть прибыль возникает тогда, когда появляется возможность воспользоваться ею. Эпистемическая модальность (с точки зрения познавательного процесса) позволяет нам отождествить переданную продукцию, не важно, с переходом права собственности или нет, как отгруженную. Действительно, если рассматривать товар как реально существующую материальную субстанцию и разбить процесс движения товара на отдельные составляющие, то мы получим следующую цепочку его местонахождения и движения: товар на складе продавца, товар в пути, товар на складе покупателя. Точно также прибыль в виде денежных средств, если рассматривать ее не виртуально, а как реальный ресурс, имеет только две стадии: нахождение на счетах покупателя, нахождение на счетах продавца. Деонтическая модальность сегодня для российских принятых норм, но не общественных, а бухгалтерских принципов и правил, отождествляет прибыль не с существующей в окружающей реальности материальной величиной, а с правом, то есть с нематериальной величиной, которая гарантирует потенциальную возможность получения реальных денежных средств или иных активов. Аксиологическая модальность, оценивающая факт поступления прибыли с позиции отношения человека к материальным ценностям, также позволяет сделать вывод о приоритете материального подхода к получению прибыли. Таким образом, из четырех рассмотренных подходов, три свидетельствуют «за» использование реалистических подходов к отражению прибыли в системе бухгалтерского учета.

Однако, для развития научного знания одного понимая структуры и сущности суждения недостаточно, так как качественный переход от одних суждений к другим, более содержательным и точным, осуществляется только в вопросно-ответной форме, которая включает в свой состав: постановку вопроса; поиск необходимой информации для ответа на вопрос; процесс формирования ответа. С помощью вопросов осуществляется постановка новых проблем, восполняется недостающая информация, уточняется уже имеющееся знание. То есть вопрос – это предложение, направленное на развитие, уточнение, дополнение информации о каком-либо предмете или явлении. В своей структуре вопрос всегда содержит некую исходную информацию об интересующем вопрошающего предмете, то есть долю уже известного знания, которая называется базисом вопроса. Также вопросы содержат в своем составе требование дополнения, уточнения или объяснения исходного знания, выражающееся с помощью слов «кто», «что», «почему»,

«зачем» и называющееся оператором вопроса.

В качестве предмета вопроса выступают: материальные или идеальные объекты (например, материальные или нематериальные активы); характеристика объекта (например, оценка, срок использования); суждение, истинность которого необходимо доказать или опровергнуть (например, «прибыль – это право»); понятие, смысл которого неясен, неоднозначен и требует уточнения (например, гудвил).

Содержание вопроса – это косвенно наличествующая в вопросе информация о предмете, которая известна вопрошающему. Объем вопроса – это совокупность альтернативных вариантов истинного или ложного ответа на заданный вопрос. Объем вопросов может включать в себя однозначные ответы («да» или «нет»), определенное количество ответов и неопределенное множество ответов. Например, «Составлена ли бухгалтерская (финансовая) отчетность за прошлый квартал?»; «Какие профессиональные бухгалтерские организации, занимаются развитием и формированием международной системы бухгалтерского учета?»; «Как Вы можете объяснить принцип идентификации приобретающей стороны?». Объем вопросов, содержащих разнообразные варианты ответов, также может быть значителен.

Например, «Что означает проверяемость финансовой информации:

а) независимые наблюдатели могут прийти к общему мнению относительно того, что определенное отображение является правдивым;

б) независимые наблюдатели не могут прийти к общему мнению относительно того, что определенное отображение является правдивым;

в) независимые наблюдатели могут иметь свободный доступ в проверке информации;

г) независимые наблюдатели не могут иметь свободный доступ в проверке информации».

Еще пример: «Что такое своевременность?

а) наличие доступной информации у пользователей в то время, когда она может повлиять на принятие экономических решений;

б) наличие доступной информации у пользователей в конце отчетного периода;

в) наличие доступной информации у пользователей в начале отчетного периода;

г) наличие доступной информации у пользователей в любое удобное для них время».

Целью вопроса, в конечном итоге, является установление вероятности, необходимости, истинности или ложности суждений, имеющих отношение к предмету. Однако практика проведения и участия в диспутах, научных дискуссиях, семинарах, обсуждениях диссертационных работ показывает, что часто вопросы формулируются по иным, тактическим соображениям. Например, для того, чтобы перенаправить вопрос оппоненту, используется семантическая конструкция «А что Вы думаете по этому поводу?». Тем

самым первый вопрошающий принимает весь «огонь» дискуссии на себя. Также вопросы могут задаваться с целью расширения поля аргументации противника для последующей обширной критики. Чисто психологически, оппонент может иметь активную творческую, научную, педагогическую позицию и задавать вопросы исходя из «спортивного интереса», выясняя при этом, насколько аудитория является искушенной в обсуждаемой теме, какая степень сложности вопросов является допустимой для уровня подготовки оппонентов, насколько «далеко» можно зайти, представляя контраргументы и критикуя соответствующую позицию, какие методы используются отвечающими при выходе из сложной ситуации. Часто вопросы могут задаваться с целью увеличения времени тактического обдумывания - при возникновении проблем с аргументацией в ходе обсуждения.

В связи с вышеизложенным, задаваемые вопросы подразделяются по семантическому статусу, по познавательной функции в процессе дискуссии, по структуре и по отношению к обсуждаемой теме.

По семантическому статусу вопросы разняться на правильно поставленные и неправильно поставленные. К первым относятся вопросы, базой которых является истинное и непротиворечивое знание. Неправильно (некорректно) поставленные вопросы имеют ложный (противоречивый) базис. Обычно вопросы формулируются неправильно сознательно, с целью введения отвечающего в заблуждение. Некорректные вопросы, в свою очередь, можно подразделить на бессмысленные, провокационные и тавтологические. Бессмысленные - это вопросы, смысл и значение которых неясен. Например, «Прибыль является трансформационной или транспортируемой величиной?». Провокационные – это вопросы, основанные на ложном (провокационном) базисе. Например, «Смогли ли Вы списать сегодня на экзамене точно также, как на предыдущем?». Любой ответ на данный вопрос – «да» или «нет», - будет свидетельством списывания. Тавтологические вопросы заключают в своей структуре ответ. Например, «Сколько по времени длится трехмесячный квартальный период?».

По познавательной функции вопросы подразделяются на уточняющие и восполняющие. Уточняющие (ли-вопросы) в соответствии со своим названием что-либо уточняют. Например, «Должен ли отчет о финансовом положении содержать минимум линейны статей?». Восполняющие вопросы направлены на получение новых данных и информации. Они образуются посредством слов «кто», «что», «какие», «сколько», «почему» и т.д. Приведем несколько примеров. «Какой, какие - вопросы» - «Каков смысл концепции капитала в соответствии с требованиями МСФО?». «Сколько - вопросы» - «Сколько основополагающих допущений, положено в основу принципов МСФО?». «Почему - вопросы» - «Почему МСФО отводится определяющая роль в процессе гармонизации систем бухгалтерского учета?». «Для-чего - вопросы» - «Для чего применяется ретроспективный подход при изменении учетной политики организации?». «Как - вопросы» - «Как должен быть

организован бухгалтерский учет по планам с установленными выплатами?».

По своей структуре вопросы подразделяются на простые (не могут быть разделены на более элементарные) и сложные (могут быть подразделены на составные элементы). По отношению к существу обсуждаемой темы вопросы классифицируют на вопросы по существу (прямо или косвенно связаны с темой) и вопросы не по существу (не имеют отношения к обсуждаемой теме).

Однако, архитектоника собственной позиции, при ведении научных дискуссий, подразумевает выстраивание и продумывание тактики ответа – уточняющего или дополняющего исходное знание суждения, вызванного заданным вопросом. Ответ, с логической точки зрения, должен представлять собой истинное суждение, а формулировка ответа должна, в смысловом понимании, однозначно относиться к поставленному вопросу.

По видам ответы делятся на: прямые и косвенные; краткие и развернутые; полные и неполные; точные и неточные; истинные и ложные.

Прямыми являются ответы, в которых необходимая информация получена непосредственно из информации, содержащейся в вопросе. Например, «В каком году был учрежден Комитет по МСФО как независимая частная организация?» - «Комитет по МСФО был учрежден в 1973 году». Косвенными будут ответы, информация для которых не ясна из заданного вопроса, а лишь может быть выведена из полученного ответа. Например, «В каком году был учрежден Комитет по МСФО как независимая частная организация?» - «Комитет по МСФО был учрежден в год, когда разразился крупнейший в истории нефтяной кризис».

Краткие ответы – односложные утвердительные («да») или отрицательные ответы («нет»). Развернутые ответы обычно повторяют все элементы вопроса. Например, «Является ли Финансовый университет одним из старейших ведущих вузов нашей страны?» - «Да, Финансовый университет является одним из старейших ведущих вузов нашей страны».

Полные ответы содержат всю запрашиваемую информацию, неполные представляют лишь ее часть.

Точным называется ответ, который содержит только конкретное понятие, отвечающее на вопрос: «В каком году был учрежден Комитет по МСФО как независимая частная организация?» - «В 1973 году». Неточные ответы по содержанию отличаются двусмысленностью, неопределенностью, содержат только интервал для поиска информации: «В каком году был учрежден Комитет по МСФО как независимая частная организация?» - «В XX веке».

Истинные ответы отличаются тем, что их содержание правильно, адекватно отражает окружающую нас действительность, объективную реальность. В противном случае ответ будет являться ложным. Подобные ответы представляют наибольший интерес для бухгалтерской науки, так как сама она в целом основана на такой категории как потенциальность, то есть возможность, при определенных условиях, изменять свою форму

существования, в зависимости от внешних и внутренних условий и целевых установок. Иными словами, определенная степень искусственности, условности, договоренности с обществом всегда будет присутствовать в любой учетной теории, начиная от самых общих принципов и заканчивая методическими подходами к отражению в системе бухгалтерских счетов информации о деятельности экономических субъектов. Следовательно, первостепенной задачей любой теории в бухгалтерском учете является точное определение ее координат функционирования, среди которых приоритетными являются: целевые установки общества и государства в отношении достоверности предоставления данных (выбор концепции капитала) на краткосрочный и долгосрочный период; приоритетные задачи по развитию экономики в целом; международная политическая обстановка (наличие санкций, эмбарго). При условии грамотного решения этой наиважнейшей задачи, все суждения, входящие в область соответствующей системы бухгалтерского учета, будут иметь истинную направленность.

Назарова О.В., к.п.н.
доцент
кафедра математики и вычислительной техники
Академия маркетинга и социально-информационных технологий - ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЦЕННОСТНОЙ И ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ КАК ЭТАП СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Аннотация. Изложена авторская методика анализа уровня ценностно-деловой культуры личности студентов образовательных организаций высшего образования с целью обеспечения качественного образовательного и воспитательного процессов в рамках социального моделирования и прогнозирования.

Abstract. Author's method of analysis of the level of values and business culture of personality of students of educational institutions of higher education with the aim of providing quality education and educational processes in the framework of social modeling and prediction.

Ключевые слова: социальное моделирование; ценностная культура; деловая культура.

Keywords: social simulation; value and culture; business culture.

Социальное моделирование — это метод исследования общественных явлений и процессов посредством их воспроизведения в менее сложных формах и проведения необходимых операций с полученными таким образом аналогами или моделями реальных отношений в социуме.

Социальное моделирование обладает исключительной сложностью, обусловленной быстрыми изменениями и развитием в социуме, неповторимостью конкретных ситуаций, а также тем обстоятельством, что люди наделены разумом и обладают относительной свободой выбора модели своего поведения.

Исследователи выделяют три уровня ценностной культуры личности [2, 37]. Первый уровень обусловлен доминированием прагматических тенденций и потребностей (витальный уровень). Второй уровень ценностной культуры (специализированный) отличается тем, что для индивида детерминантным является отношение к делу или сфера, в которой человек самореализуется. Третий же уровень ценностной культуры личности основан на потребности в другом человеке, в его позитивных индивидуальных качествах, в необходимости восприятия его позитивных сторон личности.

Вероятно, в проекции второго уровня ценностной культуры личности присутствует и элемент деловой культуры, поскольку деловая культура определяется, прежде всего, как уровень развития общества, творческих сил и способностей личности, проявляющийся в типах и формах организации жизни и деятельности людей, в их взаимоотношениях, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях.

В представленном исследовании изучалось консолидированное мнение группы студентов образовательной организации высшего образования. Студенты представили свои ответы (оценки, предложения, замечания, критику, пожелания) в свободной, произвольной форме. Критические отзывы, возражения, как выяснилось в ходе детального анализа, были связаны с низким уровнем развития сферы межличностных отношений отдельных студентов, низким уровнем их самоорганизации, психологическим дискомфортом в ходе публичных выступлений на учебных занятиях. С другой стороны, абсолютное большинство анкетируемых высказывали только позитивные оценки деятельности преподавателя и организации им учебного процесса.

Таким образом, все высказывания анкетируемых были соотнесены с приведенными ниже ценностными категориями: 1) значимость для студента высокого профессионального уровня подачи учебного материала преподавателем; 2) значимость для студента не только оптимальной, но и оригинальной организации учебного занятия; 3)значимость возможности практического применения студентами в дальнейшей профессиональной деятельности полученных ими на занятиях знаний; 4) значимость возможности высказывать личное отношение к проблеме, рассматриваемой на занятии; 5) важность для студентов индивидуального подхода к ним; 6) значимость для студента возможности совершенствования своих ораторских способностей в ходе публичных ответов и выступлений; 7) важность использования преподавателем на занятии современных интерактивных средств обучения и IT-технологий; 8) преподаватель предлагает

дополнительный материал для самостоятельной работы и саморазвития; 9) значимость объективной и многофакторной оценки знаний и умений студента; 10) значимость личностных качеств преподавателя для студентов.

Применительно к нашему предмету исследования скажем, что признаки наличия второго (специализированного) уровня ценностной культуры, включающего в себя и деловую культуру, приглашенные нами эксперты соотнесли с такими ценностными категориями 1, 2, 3, 6, 7. Уровень развития третьего уровня ценностной культуры эксперты определили следующими ценностными категориями: 4, 5, 8, 9, 10.

Анализ этих данных говорит о прагматичной и рациональной позиции молодежи, ее стремлении к достижению материального благосостояния и успешной карьере, взаимосвязанных с необходимостью получения хорошего профессионального образования.

Современная система образования в основном ориентирует на самостоятельное обучение и самообучение, развитие творческих способностей обучаемых, для чего студентам требуется формировать у себя умение обобщать, критически анализировать, вырабатывать знания на основе предшествующего опыта. Однако нередко современные студенты не готовы к таким индивидуальным шагам. В большинстве своем они не умеют самостоятельно вырабатывать суждения, устанавливать логические и причинно-следственные связи, выявлять закономерности, аргументировать собственные выводы и умозаключения.

По этой же причине в ответах анкетируемых студентов мы встречаем критические замечания типа «слишком большой объем домашних заданий; не нравится, что преподаватель спрашивает на лекции и ставит оценки; не нравится, что преподаватель ставит оценки за домашнее задание», а также «рекомендации» отдельных студентов преподавателю «не проводить опросы и тесты на лекциях, а только на семинарах; не выдавать большой объем домашних заданий, не выдавать дополнительные индивидуальные задания» и т.п. Отсюда также видно, что такие необходимые составляющие человеческой жизни как трудолюбие, работоспособность, целеустремленность заметно потеряли свое значение, уступив верхние ступени иерархии ценности материальной обеспеченности.

В ответах наших респондентов очень редко (частота повторений — 3 из 93), но, тем не менее, прослеживается и такая тенденция: «преподаватель очень добрый и хороший человек»; «преподаватель – отзывчивый и эрудированный человек»; «позитивно воспринимаю учебную дисциплину и самого преподавателя», что означает тот факт, что студенты не придают большого значения таким ценностям как доброта, порядочность, скромность, эрудиция и не считают важным наличие вышеперечисленных качеств у преподавателя. Это подтверждает результаты исследований, в которых подчеркивается, что в настоящее время материальные ценности превалируют над нравственными, а эгоцентрические приоритеты доминируют над

общественными [1,146].

Противопоставить этому современный преподаватель может только эффективную организацию образовательного и воспитательного процесса, обеспечивающего существенное индивидуальное развитие каждого студента по отношению к исходному уровню. Преподаватель, участвующий в нашем исследовании, для решения обозначенных проблем ведет мониторинг развития не только профессиональных, но и общекультурных компетенций.

Резюмируя, можно отметить, что у студентов исследуемой образовательной организации наиболее ярко выражены признаки первого и второго уровня развития ценностной культуры, что означает и достаточный уровень развития деловой культуры, то есть развитие деловых качеств студентов в образовательном процессе происходит на высоком качественном уровне. Что же касается воспитательного процесса, то он должен идти и по пути развития третьего уровня ценностной культуры личности и реализации принципов рефлексивности воспитательной работы в образовательных организациях.

Использованные источники:

– Шевцов В.В., Назарова О.В. Воспитание в вузах: проблемы и поиски их решения. Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений. – 13-я Международная научно-практическая конференция, г. Пятигорск, 9-10 июня 2012г. / Международная академия финансовых технологий; Отв. за вып. д.э.н., проф. А.Е. Медовый. – Пятигорск: Издательство МАФТ, 2012, часть 2- 240 с. ISBN 978-5-8914-155-12.

– Назарова О.В., Шевцов В.В. Анализ образовательных предпочтений студентов образовательных организаций высшего образования по результатам анкетирования с применением аппарата нечеткой логики // Профессиональное образование в России и за рубежом», № 2 (22), 2016.

Нуртдинов Р.Р.
студент 4 курса
Казанский (Приволжский) федеральный университет филиал в г. Елабуга
Росиия, г. Елабуга

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ МАШИНЫ: РОЛЬ, ЗНАЧЕНИЕ В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению роли и значения электрических машин в нашей жизни. Актуальность данной статьи очевидна, т.к. электрические машины являются важнейшей частью нашей жизни.

Ключевые слова: электрические машины, энергия, постоянный ток, переменный ток.

ELECTRICAL MACHINERY: THE ROLE AND IMPORTANCE IN OUR LIVES.

Annotation. This article is devoted to consideration the role and importance of

electrical machinery in our lives. The importance of this article is clear because electrical machinery are the most important part of our lives.
Key words: electrical machinery, energy, direct current, alternating current.

Почти вся электроэнергия на планете вырабатывается электрическими машинами. В наше время электрические машины могут работать не только в генераторном режиме, но и в двигательном. Они могут преобразовывать электрическую энергию в механическую. Электрические машины обладают высокими энергетическими показателями. По сравнению с другими видами преобразователями энергии, у них самый низкий расход материалов на единицу мощности. В жизни человека они так же играют важную роль. Как пример можно привести экологически чистые электромеханические преобразователи.

Можно смело сказать, что электрические машины являются сердцем технологического развития общества, так как они выполняют самую важную и сложную работу в мире. Это работа каждого электродвигателя на любом производстве, которые питаются от трансформаторных подстанций. Они в свою очередь берут энергию от мощнейших электрогенераторов.

По роду тока электрические машины можно разделить на машины и устройства постоянного и переменного тока.

Машины постоянного тока обычно используются как генераторы и двигатели.

Первым предпосыльником создания электродвигателя постоянного тока был М.Фарадей. В 1821 году он создал прибор-проводник. По нему пропускали постоянный ток.

В наше время в электроэнергетике в большинстве случаев используется переменный ток. Но достаточно широко используют и постоянный ток. Это можно объяснить с тем, что у постоянного тока есть свои преимущества при решении многих задач. Среди электрических машин особое значение имеет машины постоянного тока.

Часто используют как электромашинные усилители и преобразователи напряжения постоянного тока. Двигатели постоянного тока как обычно предназначены для электроприводов, которые требуют широкий диапазон регулирования скорости вращения. Двигатели малой мощности используются в системах автоматического регулирования. Они применяются в качестве исполнительных двигателей. Такие двигатели используется, например, в лифтах, где начало движения должно быть плавным, а дальнейшее движение - постоянным при различной нагрузке.

Так же их широко используют для привода разных механизмов в черной металлургии. Как пример можно привести: прокатные станы, роликовые транспортеры. Машины постоянного тока также нашли применение на транспорте. Это электровозы, тепловозы, электропоезда, электромобили. В грузоподъемных и землеройных устройствах, на морских и речных судах, в

металлообрабатывающей, бумажной, текстильной, полиграфической промышленности и др.

По своей конструкции эти двигатели сложнее, стоимость их изготовления выше ем у асинхронных двигателей. Но из-за широкого широкого распространения автоматизированного электропривода, которые питают электродвигатели постоянного токарегулируемым напряжением от переменного тока, то данный тип двигателей получил широкое распространение в различных отраслях.

Главным недостатком данных машин является наличие щеточноколлекторного аппарата. Она требует постоянного ухода. В связи с этим снижается надежность работы данных машин.

Машины постоянного тока различают по способу включения обмоток главных полюсов или возбуждения в сеть.

К машинам переменного тока можно отнести синхронные и асинхронные машины.

Машины переменного тока -это электронные устройства, которые используются для:

-получения переменного тока;

-преобразования электрической энергии переменного тока в механическую;

-преобразования электрической энергии переменного тока в электрическую энергию другого напряжения или

Обычно синхронные машины применяют как генераторы переменного тока.

Предпосыльником создания синхронных генераторов является П.Н.Яблочков

Довольно широкое распространение получили эти двигатели малых мощностей в системах автоматического регулирования, которые требуют постоянной скорости вращения. Синхронные машины используют главным образом в качестве источников электрической энергии переменного тока; их устанавливают на мощных тепловых, гидравлических и атомных электростанциях, а также на передвижных электростанций и транспортных установках (тепловозах, автомобилях, самолетах).

Синхронные машины имеют ряд преимуществ перед асинхронными:

у них высокий коэффициент мощности, высокий кпд, большая прочность,

синхронные машины менее чувствительны к изменению величины напряжения сети, можно использовать на предприятии для увеличения общего коэффициента мощности.

К недостаткам синхронной машины можно отнести сложность пусковой аппаратуры, большая стоимость, эти машины используются для приведения в движение машин и механизмов, которые не нуждаются в изменении частоты вращения.

Асинхронные машины-самые распространенные электрические машины.

Асинхронные машины делятся на два основных типа:

-с короткозамкнутым ротором;

-фазным ротором.

Асинхронные машины обычно используют как двигатели. У них есть много преимуществ. Во-первых асинхронные машины просты в изготовлении. Во-вторых, они относительно дешевы. В третьих, в эксплуатации они очень надежны. Из-за этого эти двигатели, если сравнивать с двигателями других типов, распространены больше. Машины мощностью больше 0.5 кВт обычно выполняются трёхфазными, а при меньшей мощности – однофазными. Асинхронные двигатели с короткозамкнутым ротором применяются в электроприводах средней и большой мощности. У асинхронных двигателей с фазным ротором легко можно регулировать скорость вращения.

В настоящее время практически все электроприводы представляют собой нерегулируемые приводы с асинхронными двигателями. Они нашли широкое применение в теплоснабжении, водоснабжении, системах кондиционирования и вентиляции, компрессорных установках и других сферах. Благодаря плавному регулированию скорости вращения, в большинстве случаев можно отказаться от дросселей, вариаторов, редукторов и прочих регулирующих устройств, что существенно упрощает механическую систему, уменьшает расходы на ее эксплуатацию и повышает надежность. В бытовом хозяйстве и в схемах автоматики используются асинхронные исполнительные двигатели, которые имеют двухфазную обмотку на статоре и запитываемые от однофазной сети.

Но с большим количеством достоинств асинхронные машины имеют несколько недостаков:

-потребление из сети реактивного тока;

-по возможностям регулирования часоты вращения асинхронные машины уступают машинам постоянного тока.

Таким образом, электрические машины являются неотъемлимой частью нашей жизни, так как они применяются во всех всех сферах жизнидеятельности. Эти машины облегчают нашу жизнь. В дальнейшем роль этих машин будет только расти. Электрические машины будут только усовершенствоваться и улучшаться.

Но все же, среди рассматриваемых электрических машин самыми распространенными являются асинхронные машины. Эти машины получили такое широкое применение из-за таких достоинств: простота в обслуживании, дешевизна изготовлении, надежны в эксплуатации. И в связи с этим, эти машины будут пользоваться огромным спросом.

Использованные источники:

1. А.Л.Виноградов, М.Е.Евсеев, В.Н.Прокофьев, Электротехника и

электроника, СЗТУ, 2007
2.Интернет ресурс: Файловый архив для студентов. URL- http://www.studfiles.ru/preview/4287936/ (дата обращения 21.04.2016)

Протопопова В.А., к.педаг.н.
проректор
ЧОУ ВО «ЮЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ИУБиП)
Протопопов В.М., к.педаг.н.
помощник командира войсковой части 12628
по физической подготовке – начальник физической подготовки
войсковая часть 12628
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ИСТОРИКО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Статья посвящена исследованию педагогической категории «образовательная среда» в историко-логическом ракурсе. Выделены основные методологические подходы к трактовке феномена на философском, общенаучном и конкретно-научном уровнях в историческом аспекте. Обосновано понимание образовательной среды, позволяющее проводить эффективную диагностику и проектирование образовательной среды в современных образовательных организациях.
Ключевые слова: среда, образовательная среда, гуманитарно-целостный подход

Protopopova V. A., candidate of pedagogical sciences, vice rector
Private educational institution of higher education «SOUTHERN UNIVERSITY (IMBL)», Russia, Rostov-on-Don
Protopopov V.M., candidate of pedagogical sciences,
the assistant to the commander of a body 12628 on physical training – the chief of physical training, a body 12628,
Russia, Rostov-on-Don

EDUCATIONAL ENVIRONMENT AS PEDAGOGICAL CATEGORY: HISTORICAL AND PEDAGOGICAL ANALYSIS

Article is devoted to a research of pedagogical category "educational environment" in a historical and logical foreshortening. The main methodological approaches to an interpretation of a phenomenon at the philosophical, general scientific and specific and scientific levels in historical aspect are allocated. The understanding of the educational environment allowing to carry out effective diagnostics and designing of the educational environment in the modern educational organizations is proved.

Keywords: Wednesday, educational environment, humanitarian and complete approach

Проблема выявления сущностных, содержательных и структурных характеристик образовательной среды является достаточно дискуссионной

проблемой, имеющей длительный период исследования. Слово «среда» было заимствовано из старославянского и означало сердце, середина.

В словаре С.И. Ожегова под средой понимаются окружающие социально-бытовые условия, обстановка, а также совокупность людей, связанных общностью этих условий [2].

В словаре Т.Ф. Ефремовой среда трактуется как совокупность природных условий жизнедеятельности какого-либо организма, либо как кружение, социально-бытовые условия, в которых протекает жизнь человека, либо как совокупность людей, связанных общностью жизненных условий, занятий, интересов.

К категории «среда» обращаются многие философы и педагоги. Дж. Локк в качестве главного воспитательного средства выделял среду. В трудах Я.А. Каменского, в обосновании принципа природосообразности, следует выделить средовый аспект – «точный порядок школы нужно заимствовать от природы» - писал исследователь. А. Дистерверг, конктретизируя принцип культуросообразности, отмечал необходимость учета в воспитании места, времени и обстоятельств рождения человека, то есть выделял ряд средовых характеристик в качестве приоритетных. Ж. Пиаже подчеркивал некоторое агрессивное влияние среды, выражающееся в том, что среда принуждает ребенка принять чуждые схемы мысли. Д. Макгрегор в рамках «Теория Y» вводит понятие «благоприятствующей» среды, рассматривая проблему в управленческом контексте. Ученый также фокусируется на причинно-следственных связях типа среды, методов управления, личностными проявлениями. Дж. Буджентал пишет о том, что человек сохраняет, в известной степени, ценности своей среды. Именно с работ этого ученого берут начало *ценностные подходы* к образовательной среде.

В начале XX в. педагогическая мысль начинает осваивать феномен «среда», обосновываются сущностные характеристики среды и выделяются её типы [6]. Я. Корчак выделил несколько типов сред, специфика которых обуславливает особенности ребенка – догматическая, идейная, карьерная среды. М. Монтессори акцентирует внимание на важности предметной и воспитывающей среды.

В отечественной педагогике 30-х годов активно развивается педагогика среды (Н.И. Иорданский, М.В. Крупенина, С.С. Моложавый, С.Т. Шацкий, В.Н. Шульгин). «Воспитывает не сам воспитатель, а среда», - писал А.С. Макаренко. Г.С. Костюк, И.М. Шмальгаузен настаивали на подходе «среда-наследственность-воспитание». Н.И. Иорданский проблематику среды осветил в своей работе «Организация детской среды», изданной в 1924 г. Ученый при установке на механическом, прямом воздействии среды на ребенка все же подчеркивает мысль о том, что «среда не дает нам среднего ребенка, хотя и определяет собою отдельные социальные и классовые типы детей» Так, в работе ученого прослеживается идея об инвариантом воздействии среды на человека, при этом обратная связь – «среда-человек» не

раскрывается.

М.В. Крупенина одна из первых посчитала необходимым выделить показатели воспитательной среды. По её мнению, первым признаком является – уровень производственных сил, вторым – уровень культуры, третьим показателем - социально-классовая структура. При всей спорности выделения подобных показателей среды, идея выявления показателей и структурирования методов организации и управления средой в соответствии с ними представляется особенности значимой. С.С. Моложавый, как и М.В. Крупенина, культивировал *структурный подход* к воспитательной среде. Он предлагал изучать среду по следующим критериям: направленность среды (социально-классовая, производственно-бытовая, трудовая) и структура среды (богатство, яркость и разнообразие, динамичность и актуальность, физические факторы среды). Таким образом, мы подчеркиваем мысль ученого об изменении среды посредством изменения его структурных компонентов. С.Т. Шацкий трактовал среду как фактор воспитания, опосредованно влияющий на жизнь сообщества в целом. По мнению ученого среда и сообщества находятся в диалектическом единстве.

А.С. Макаренко трактует одно из ведущих понятий педагогики – воспитание, через категорию «среда». Ученый также отмечал влияние среды на воспитанника, пи этом рассматривал среду в аспекте отношений в коллективе. Он пишет о том, что для воспитания какого-либо качества у ребенка необходимо создать условия для проявления этого качества. П. Ф. Каптерев выделяет приоритет таких составляющих среды как культура, умственные интересы, знания, экономическая состоятельность. К.Д. Ушинский рассматривал вопрос среды в контексте общественной и родовой принадлежности человека. Он пишет о потребности в общественности. Из стремления к общественности выходит множество явлений – ассоциация, среда, мир. Именно среда рассматривается К.Д. Ушинским как залог воспитание определенных привычек и навыков.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что в рассмотренных подходах к среде главенствует *принцип детерминизма*, ученые фокусируют своё внимание на том, что среда обуславливает особенности человека. При этом детерминантами выступают элементы среды – либо предметный, либо ценностный, либо поведенческий либо еще какой-либо [6]. То есть, мы считаем целесообразным назвать данные теории детерминистическими теориями среды.

Во второй половине XX века и начале XXI века активно разрабатывается методология средового подхода в работах Ю.С Мануйлова, В.В. Серикова, О.Г. Тринитатской, В.А. Ясвин и др.

В рамках *субстанциального подхода* трактует феномен Ю.С. Мануйлов, по мнению которого «среда представляет собой совокупность ниш и стихий, среди которых и во взаимодействии с которыми протекает жизнь детей. Ниша (природная, социальная, культурная) - это определенное

пространство возможностей, позволяющее детям удовлетворять свои потребности. Стихия - это неорганизованная, ничем не сдерживаемая сила, действующая в природной и) общественной среде в виде социального движения, информационного потока, волны интереса к чему-либо, колебаний настроений и т.п.»

Сериков В.В. с позиций *личностно-ориентированного подхода* принципиально ломает детерминационное представление о влиянии среды на личность и доказывает, что «выбор линии поведения остается за личностью, но объективные условия среды «поставляют» ей то, из чего выбирать». Ученый обосновывает такой вид среды как дидактико-коммуникативная, обеспечивающая субъектно-смысловое общение, рефлексию, самореализацию личности («технология учебного диалога»). Личность, по мнению ученого, преодолевает зависимость от среды и в том числе от воспитания.

И.Г. Шендрик ту среду, которую по В.В. Серикову может изменять сам человек, преодолевая её влияние, называет пространством, а среда в его понимании является данностью, которая не является результатом конкретной деятельности конкретного человека. В.А. Ясвин под образовательной средой (или средой образования) понимает систему влияний и условий формирования личности по заданному образцу, а также возможностей для ее развития, содержащихся в социальном и пространственно-предметном окружении [8].

Множество подходов к образовательной среде целесообразно типологизировать на основании системообразующего компонента феномена.

И.М. Улановская, отмечает, что образовательная среда – это целостная качественная характеристика внутренней жизни организации, которая: определяется конкретными целями и задачами, которые школа ставит и реально решает в своей деятельности; проявляется в выборе средств, с помощью которых эти задачи. При этом критерии эффективности среды выступают личностное и интеллектуальное развитие воспитанников. В.П. Лебедева, В.А. Орлов также понятие среды ограничивают рамками образовательного учреждения. Построение этой среды производится авторами в соответствии с познавательными интересами учащихся, с учетом возможностей педагогического коллектива образовательного учреждения, структуры региональной образовательной системы, традиций и особенностей социокультурной среды. Приориет интеллектуального развития воспитанников характеризуют эту модель как *психодидактическую.*

В.В. Рубцов определяет образовательную среду как «сложившуюся полиструктурную систему прямых и косвенных воспитательно-обучающих воздействий, реализующих явно или неявно представленные педагогические установки учителей, характеризующие цели, задачи, методы, средства и формы образовательного процесса в данной школе». Н.И. Поливанова, И.В.

Ермакова выделили следующие структурные компоненты образовательной среды: внутренняя направленность школы, психологический климат, социально-психологическая структура коллектива, психологическая организация передачи знаний, психологические характеристики и т.д. В данном подходе коммуникативная характеристика среды, выражающаяся в психологическом климате коллектива, дает основания типологизировать данный подход как *коммуникативный.*

Л.И. Новикова выделяет ряд закономерностей воздействия среды - формирование социального типа личности, опосредованность внешних воздействий [3]. Третья закономерность воздействия среды была определена А.Т. Куракиным, разделение организованной и среды, стихийно влияющей на детей. Е.В. Орлов выделяет четвёртую закономерность воздействия среды, связанную с синергетическим мировидением - вероятного как характеристику свойств среды.

В.И. Слободчиков, культивируя *антрополический подход*, подчеркивает относительность и опосредующий характер образовательной среды, ее изначальную незаданность. Насыщенность (ресурсный потенциал) и структурированность (способ ее организации) среды позиционируеются как ведущие показатели.

В.И. Пановым под образовательной средой понимается система педагогических и психологических условий и влияний, которые создают возможность как для раскрытия еще не проявившихся интересов и способностей, так и для развития уже проявившихся способностей и личности, в соответствии с присущими каждому индивиду природными задатками и требованиями возрастной социализации [4].

Ученый выделяет такие компоненты среды как деятельностный (технологический), коммуникативный и пространственно-предметный. Сам В.И. Панов назвал свой подход *экопсихологическим.*

Л.И. Маленкова вводит понятие «социокультурная среда образования» понимая под этим это совокупность взаимосвязанных экономических, социальных и культурных отношений к образованию, наличие и содержание которых позволяет ребенку продуктивно действовать и самоорганизовываться, саморазвиваться, обновляться, изменяться и, в свою очередь, влиять на социальные процессы. Данный подход может быть назван *культурологическим.*

Н.М. Борытко рассматривая воспитание в онтологическом контексте в качестве средовых влияний называет общественное мнение, нормы, традиции, ритуалы. По мнению ученого «все эти «средовые влияния» могут стать эффективными средствами воспитания, ведь культура «программирует» не только деятельность, но и способ восприятия людьми отдельных фактов и событий, предопределяет их оценку и выбор поведения». Ученый подчеркивает, что становление субъектности происходит во взаимодействии со средой: обмен влияниями, не только принятие ценностей среды, но и

утверждение в ней своих взглядов, своего значения [1]. Такой подход позиционируется как *гуманитарно-целостный.*

Тринитатская О.Г. под средой инновационного образовательного учреждения понимает организованное пространство социально-культурных, предметно-дизайнерских, воспитательно-обучающих, коммуникативно-партнерских и демократически коллегиальных условий, в которых реализуется инновационная функция школы, при этом развивающая среда инновационного образовательного учреждения - это совокупность целенаправленно организованных пространств, континуум которых базируется на введении ценных для каждого субъекта духовных смыслов и возможностей, имеющих одновременно опосредованное мощное и щадящее воздействие, проявляющееся в синергетически естественном эффекте развития тех или иных индивидуальных способностей в ответ на ненасильственный запрос социума [7]. Данный подход выступает как *управленческий.*

Рассмотрев специфику различных подходов к образовательной среде, типологизировав их на основании системообразующего компонента, мы считаем целесообразной такую методологическую призму понимая феномена как интеграция управленческого (О.Г. Тринитатская), гуманитарно-целостного (Н.М. Борытко) и гуманитарно-кластерного (Протопопова В.А. [5]) подходов, поскольку образовательная среда, по нашему мнению, является системой управляемых условий и влияний, актуализирующих ценностно-смысловую многомерность , предметно-пространственную модальность, коммуникативно-диалогическое взаимодействие, нормативно-императивную спецификацию, естественный синергетический эффект которых обуславливает гуманитарную позицию субъектов педагогического процесса. Так, проведенный историко-педагогический анализ позволил нам прийти к выводу о том, что образовательная среда включает нормативно-императивный, предметно-пространственный, коммуникативно-диалогический и ценностно-смысловой компоненты. Данные выводы позволят оптимизировать процесс проектирования образовательной среды в современных образовательных организациях.

Использованные источники:

1. Борытко Н.М. Онтологическое понимание современного воспитания // Интернет- журнал «Эйдос» http://www.eidos.ru/journal/2007/0301-4.htm. – [дата обращения 01.02.2013].
2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и словосочетаний // Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия 2000: Мультимедиа-энциклопедия. – М., 2000
3. Новикова Л.И. Школа и среда. М., 1985. – 134 с.
4. Панов В.И. Экопсихология. М., 2000. – 199 с.
5. Протопопова В.А. Управление здоровьесберегающим образовательным пространством. – Волгоград, 2014. – 144 с.

6. Протопопов В.М. Формирование культуры здорового образа жизни офицеров в развивающей среде воинской части: дисс. … канд. пед. наук. – Армавир, 2015. – 201 с.
7. Тринитатская О.Г., Хлебунова С.Ф. Педагогические основы управления современной школой: учебное пособие. – Ростов-на-Дону, 2009. – 198 с.
8. Ясвин В. А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию. – М., 2000. – 189 с.

Строганова Т.Н.
студент 1 курса магистратуры
Институт экономики и финансов
Швецова И. Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента
Сыктывкарский Государственный Университет им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье рассмотрены подходы к формированию оптимальной структуры капитала страховой организации.*
The article describes the approaches to the formation of the optimal structure of the capital of the insurance organization.
Ключевые слова: *оптимальная структура капитала, формирование оптимальной структуры капитала, страховая организация, финансовый леверидж, рентабельность капитала.*
optimal capital structure, the formation of an optimal capital structure, the insurance organization, financial leverage , return on equity.

Оптимизация структуры капитала является важнейшим процессом на пути повышения эффективности деятельности любой организации, страховые компании также не являются исключением. В настоящих реалиях появляется потребность в создании такой структуры капитала, что представляется приемлемой в определенных финансовых обстоятельствах.

На сегодняшний день проблемы установления приемлемой структуры капитала разработаны в недостаточной степени.

Также различным является и понимание оптимальной структуры денежных средств. В научных трудах упоминаются, например, такие понятия: «рациональная структура», «приемлемая структура», «оптимальная структура». При этом чаще всего используется один термин, остальные же являются синонимичными основному. По нашему мнению, наиболее применимым представляется термин «оптимальной» структуры капитала, так как оно учитывает особенности и специфику каждой отдельной организации

во время подбора правильного соотношения составляющих капитала в конкретных временных рамках.

Кроме того не имеется и единого способа нахождения результативного соответствия собственных и привлеченных составляющих капитала даже для одной организации на различных стадиях ее существования.

Таким образом, оптимальная структура денежных средств считается такой исключительно в определенных сформировавшихся обстоятельствах и при их изменении перестает отвечать поставленным требованиям. Также, данная категория не должна представляться конкретными суммами собственных и ссуженных денежных средств, а может быть рассчитана в эластичном диапазоне с помощью инструментария финансового менеджмента.

Итак, перейдем к рассмотрению методических подходов к формированию оптимальной структуры капитала.

Различные теоретические концепции оптимальной структуры капитала направлены на выявление воздействия ряда финансовых инструментов на структуру капитала. Данный процесс основывается на основных принципах создания экономически рационального соотношения денежных средств. К основным принципам относятся: принцип максимизации уровня экономической рентабельности организации, принцип минимизации стоимости капитала организации, а также принцип минимизации уровня финансовых рисков.

Несомненно, что любой из упомянутых принципов оптимизации считается значимым при построении структуры денежных средств организации.

Однако наиболее важным из них, в большей степени характеризующим финансовый результат от применения вложенного акционерами капитала, по мнению теоретиков-исследователей данной темы, считается его прибыльность, так как способность денежных средств предоставлять доход представляется одной из главных его характеристик.

Таким образом, базовым аспектом рациональности создания источников капитала организации необходимо считать «такое соотношение собственного и заемного капитала, которое с учетом особенностей деятельности организации позволяет ей максимизировать рентабельность собственного капитала».

Расчет по данному критерию проводится по следующей формуле:

$$ROE = \text{РП} \times \text{Оа} \times \text{КФЛ} \qquad (1)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

РП – рентабельность продаж (определяется как соотношение чистой прибыли к выручке от реализации);

Оа – оборачиваемость активов (определяется как соотношение выручки от

реализации к активам);
КФЛ – коэффициент финансового левериджа (равно отношению величины активов к величине собственных средств) [2, с.423].
Еще одним не менее важным критерием оптимизации структуры капитала является сокращение фактора риска в составе капитала организации.
Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансового риска связана с выбором менее дорогих источников финансирования активов организации. Организация может применить три подхода, а именно:
- консервативный. Данный подход подразумевает финансирование внеоборотных активов и части оборотных за счет собственных средств, а также долгосрочных денежных средств. В данном случае риск сводится к абсолютному минимуму. Однако такая тактика финансирования крайне нерентабельна для организации в связи с высокой ценой капитала;
- агрессивный подход. Суть данного подхода основывается на том, что лишь внеоборотные активы финансируются за счет собственного и длинного капитала. За счет краткосрочных денежных средств формируются оборотные активы. В данном случае цена капитала является низкой, однако высок риск утраты ликвидности и платежеспособности;
- компромиссный подход. Он предусматривает создание за счет собственных средств и долгосрочных обязательств внеоборотные активы и постоянную часть оборотных активов. При этом переменная часть оборотных активов формируется за счет коротких денег. Такая политика привлечения источников позволяет достичь компромисса между стоимостью капитала и риском его потери.
Перечисленные ранее методы оптимизации структуры капитала активно применяются теоретиками и практиками в качестве оценки результативности хозяйственной деятельности организации.
Однако наибольшей популярностью в применении обладает именно на практике подход, базирующийся на оценке эффекта финансового левериджа, так как, понимая концепцию взаимодействия степени доходности собственных средств и уровня экономического риска, становится допустимым преднамеренно воздействовать на структуру денежных средств организации в конкретных обстоятельствах ее деятельности.
Приведем формулу расчета эффекта финансового левериджа:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - \text{Снп}) \times (ROA - C\text{п}) \times \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \qquad (2)$$

где ЭФЛ – эффект финансового левериджа;
Снп – ставка налога на прибыль;
ROA – экономическая прибыльность совокупного капитала;
Сп – размер процента за кредит;

ЗК – заемные средства;
СК – собственные средства [1, с.110].
Базовая формула расчета показателя левериджа уже включает в себя отсылку на структуру источников финансирования организации, что, по сути, сводит задачу определения приемлемого соотношения собственных и заемных средств к нахождению значения плеча финансового рычага, максимизирующего эффект финансового левериджа.
Однако для страховой организации технология оптимизации структуры капитала является специфической. Непосредственно характерные черты формирования капитала страховой организации не дают возможности проводить оптимизацию его структуры с помощью инструментария, приведенного в литературе по финансовому менеджменту. Данное утверждение нами объясняется следующим образом:
Во-первых, в структуре капитала страховой организации преобладают страховые резервы.
Во-вторых, для страховой организации и другого хозяйствующего субъекта требования к размеру и форма собственного капитала различны.
В-третьих, довольно часто встречается тот факт, что у страховой организации отсутствует заемный капитал, а именно кредиты банков, или его доля в структуре капитала является очень незначительной.
Таким образом, основы формирования капитала хозяйствующего субъекта и его применения, описанные в литературе по финансовому менеджменту, малоприменимы к формированию оптимальной структуры капитала страховой организации.
Процесс оптимизации структуры капитала страховой организации можно описать следующими этапами:

1. Анализ капитала страховой организации. (Исследование динамики и структуры составляющих капитала и их влияние на финансовую устойчивость и эффективность использования капитала страховщика).
2. Оценка ключевых факторов, влияющих на формирование оптимальной структуры капитала.
3. Оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. (в процессе используется механизм финансового левериджа).
4. Оптимизация структуры капитала согласно минимизации его стоимости. (Расчет выполняется на основе предварительно оцененной стоимости собственного и заемного капитала при различных условиях его привлечения и при многовариантных расчетах средневзвешенной стоимости капитала).
5. Формирование показателя целевой структуры капитала.

Таким образом, формирование оптимальной структуры капитала страховой организации является сложным, однако весьма важным процессов в ее деятельности, направленным на повышение эффективности использования

капитала, который в свою очередь является составной частью успешной деятельности компании в целом.

Использованные источники:

1. Керимов В.Э., Батурин В.М. Финансовый леверидж как эффективный инструмент управления финансовой деятельностью предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. — 2012. — № 2. — С. 106—113.
2. Кузнецова Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, — 2009. — 519 с.
3. Проскурин В. К. «Оптимальная структура источников финансирования предприятий» // Аудит и финансовый анализ, 2012 — № 3
4. Ушакова Н. А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. V междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5. URL: http://sibac.info/archive/economy/5.docx (дата обращения: 24.08.2016)

Чечуга О.В., к.техн.н.
доцент
кафедра «Технология машиностроения»
Зиновьев П.В.
студент 4 курса
«Политехнический институт»
Тульский Государственный университет
Россия, г. Тула

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ

Статья посвящена организации процесса обучения на основе компетентностного подхода. Представлены основные циклы, принципы изложения материала, формы и методы обучения при компетентностно-ориентированном обучении. Проанализированы критерии для установления уровня профессиональной компетентности.

Ключевые слова: компетентностный подход, общепрофессиональные компетенции, знать, уметь, владеть, оценка освоения компетенций.

O.V. Chechuga of Cand.Tech.Sci., associate professor
Technology of Mechanical Engineering departments,
Tula State university, Russia, Tula
Zinovyev P. V.
student 4th course, "Polytechnical institute"
Tula State university, Russia, Tula

COMPETENCE-BASED APPROACH WHEN TRAINING BACHELORS

Article is devoted to the organization of process of training at a basis of competence-based approach. Basis cycles, the principles of a statement of material,

a form and methods of training at the competence-based focused training are presented. Criteria for establishment of level of professional competence are analysed.
Keywords: competence-based approach, all-professional competences nobility, be able, to own, an assessment of development of competences.
Ведущими учебными заведениями в системе высшего образования являются университеты, готовящие специалистов высокой квалификации широкого профиля. Разработанные федеральные государственные стандарты позволяют вузам готовить более квалифицированных специалистов. Такой подход дает возможность расширить область профессиональной деятельности выпускников. В зависимости от характера специальности и базовой общеобразовательной подготовки сроки обучения колеблются от двух до шести лет, так например, уровень подготовки «бакалавриат» осваивается учащимися за четыре года. Следующая ступень подготовки высококвалифицированных специалистов - «магистратура», подготовка таких кадров длится еще два года. Сроки обучения устанавливаются федеральными образовательными стандартами высшего образования.

Бакалавр это первый уровень высшего профессионального образования. Те студенты, которые учатся на бакалавриате, получают самое обычное высшее образование. Причем в рамках бакалавриата, как правило, предполагается обучение по определенным профилям подготовки. Профиль - это система организации образования, при которой обеспечивается углубленное изучение профильных дисциплин и создаются условия для обучения в соответствии с профессиональными интересами и намерениями в отношении дальнейшего трудоустройства и продолжения образования.

Выбор профиля - это важное личное решение, которое предоставит возможность после изучения общих профессиональных дисциплин изучить специальные профильные дисциплины, что позволит развить навыки и умения, а так же проявить способности в понимании дальнейшей профессиональной деятельности, начиная с элементарного уровня и до самого сложного. С позиций компетентностного подхода уровень образованности в современных условиях определяется не столько объемом знаний, их фундаментальностью, а способностью решать профессиональные задачи различного уровня сложности на основе имеющихся знаний.

Сторонники компетентностного подхода провозгласили основой содержания образования не знания, а более сложную культурно-дидактическую структуру – целостную компетентность [1]. В образовательном пространстве Европы для обозначения уровня профессиональной квалификации выпускников учебных заведений используется термин «компетенция», которая имеет содержательную характеристику и уровневую дифференциацию в зависимости от степени овладения будущими специалистами способами профессиональной деятельности.

Базовыми принципами компетентностного подхода являются:

а) содержание образовательной программы подразумевает не изучение конкретной профессии, а освоение ключевых, базовых, специальных компетенций, позволяющих быстро реагировать на изменения рынка труда;
б) непрерывность профессионального образования в течение всей жизни человека;
в) переход от предметного обучения к межпредметно-модульному на компетентностной основе, обеспечивающему гибкость профессионального образования.
Компетентностный подход к подготовке кадров – совокупность теоретических положений и организационно-педагогических мер, направленных на обеспечение условий для формирования профессиональной компетентности будущего специалиста. В соответствии с федеральными государственными стандартами высшего профессионального образования для направления «Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств», все дисциплины, изучаемые студентами, для приобретения определенных знаний, умений и навыков, разделяются на три цикла:
- гуманитарный, социальный и экономический цикл;
- математический и естественнонаучный цикл;
- профессиональный цикл.
Дисциплины гуманитарного, социального и экономического цикла базовой части включают в себя такие дисциплины как история, философия, иностранный язык и экономическая теория. Данный набор дисциплин позволят выпускникам применять философские знания в самореализации личности, использовать различные методы в решении экономических задач в области конструкторско-технологического обеспечения машиностроительных производств, а так же овладеть навыками общения в профессиональной области на иностранных языках.
Наряду с философскими и экономическими задачами студенты получают знания по фундаментальным наукам, а именно, математики, физики, химии, информатики, теоретической механике, которые являются обязательными при изучении математического и естественнонаучного цикла. Изучение физических и химических явлений и их закономерностей поможет обучающимся понять природу, а так же современную технику и технологию, так как они являются основой для изучения специальных предметов в области конструкторско-технологической подготовки. Научиться применять на практике физико-математические методы, принципы экологической безопасности и т.д., для решения задач в области технологического обеспечения машиностроительных производств с применением программных средств.
Профилирующие предметы, излагаемые на основе специальных, имеют своей целью обеспечить достаточно глубокое усвоение учащимися более

конкретных объектов и процессов. Изучение профилирующих предметов дает возможность приобрести знания, умения и навыки, которые им необходимы для будущей их профессиональной деятельности. Обычно по дисциплинам профессионального цикла учащиеся выполняют курсовые работы и курсовые проекты, так же проводятся лабораторные практикумы и практические занятия. Изучение предметов профессионального цикла дает возможность заложить у учащихся хорошую общетехническую основу по специальности.

Неотъемлемой частью процесса обучения является физическое воспитание молодежи. Раздел «Физическая культура» позволит научить применять самостоятельно средства, методически правильные методы физического воспитания и укрепления здоровья, достичь должного уровня физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности после окончания учебного заведения.

Раздел основной образовательной программы бакалавриата "Учебная и производственная практики" является обязательным и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

Конкретные виды практик определяются ООП вуза. Так, например, учебная практика предполагает формирование у учащихся умений выполнять умственные и физические трудовые действия, приемы, операции на уровне одной из рабочих профессий, приобрести систему умений и навыков по конкретному учебному предмету, а так же первоначальные профессиональные умения и навыки в процессе выполнения комплексных задач.

Присвоение квалификации по рабочей профессии способствует более осмысленному выполнению заданий по следующему виду практического обучения – производственной практики.

Производственная практика проводится в условиях производства, где будет работать будущий специалист. Перечень работ подбирается таким образом, что бы учащиеся имели возможность использовать те знания и умения, которые приобрели в процессе теоретического обучения, выполнения лабораторных и практических работ, учебной практики, приобретенной квалификации по одной из рабочих профессий.

Практики проводятся в сторонних организациях или на кафедрах и в лабораториях вуза (учебная практика), обладающих необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом.

Приобретение учащимися практических навыков по рабочим профессии представляет собой завершение начального этапа формирования профессиональных умений и навыков по специальности.

Такой подход к построению принципов изложения материала в процессе обучения позволяет освоить все общекультурные и общепрофессиональные компетенции.

Общекультурная компетентность является обязательной характеристикой

личности специалиста в любой профессиональной сфере.
Она проявляется в способности решать профессиональные задачи на основе использования информации, коммуникации, социально-правовых основ поведения личности в обществе. Она представлена социальными, межкультурными, коммуникативными, социально-информационными компетенциями широкого спектра использования, которые обладают универсальностью.
Общекультурная компетентность формируется прежде всего в процессе освоения дисциплин гуманитарного, социального и экономического цикла при изучении таких дисциплин как философия, история, иностранный язык, правоведение, информатика и др..
Общепрофессиональная компетентность отражает специфику конкретной профессии и является обязательной характеристикой личности специалиста конкретной профессии (технический работник, педагог, медик, работник искусства и др.). Она включает в себя профессионально-этические, методологические, предметно-ориентированные компетенции, которые носят общепрофессиональный характер. Помимо этого в перечень общепрофессиональных компетенций включены диагностические, проектировочные, конструктивные, коммуникативные, организаторские и аналитические компетенции. Общепрофессиональная компетентность выпускников вузов (по техническим специальностям), инвариантная к направлению подготовки, обеспечивает подготовленность выпускников к решению общетехнических задач, которые должен уметь решать любой специалист с высшим техническим образованием. Общепрофессиональные компетенции вырабатываются в результате освоения цикла общепрофессиональных дисциплин, необходимых для всех специальностей.
В компетентностно-ориентированном обучении целесообразно использовать такие формы и методы обучения, как работа в парах; работа в малых группах; учебная практика, производственная практика; производственная экскурсия; изучение и анализ конкретного опыта; демонстрация трудового опыта; изучение и анализ конкретных случаев из практики; практические и лабораторные работы с элементами творческой деятельности; защита особого способа решения профессиональной задачи; проведение самостоятельного микроисследования и др. Компетентностный подход акцентирует внимание на результатах образования, причем в качестве результата рассматривается не сумма усвоенной информации, а способность действовать в различных ситуациях, решать профессиональные задачи различной сложности.
Результат профессиональной готовности будущего специалиста в рамках компетентностного подхода будет рассматриваться как «способность к деятельности», которая предполагает способность ставить цель и достигать ее в деятельности, решать проблемы, уметь анализировать, оценивать свою деятельность, способность к рефлексии.
Освоение профессионально значимой компетенции возможно благодаря

четырехступенчатой модели развития специалиста:
- "знать" (онтологический уровень);
- "уметь" (поведенческо-деятельный уровень);
- "владеть" (способностный уровень);
- "быть" (личностный, смысловой уровень).

Данные уровни соответствуют продвижению обучающегося по ступеням от знания (уровень знакомства и понимания основной концепции, теории, идеи посредством информационной функции) к умениям (уровень применения теории для решения типовых и стандартных задач посредством деятельностной функции), от них к владению (уровень освоения и применения способов деятельности, мыслительных стратегий для решения нестандартных задач посредством креативной функции), а затем к осознанию смысла прошедшего пути (уровень развития креативных, мыслительных, коммуникативных, рефлексивных способностей, позволяющих решать стратегические проблемы, главное налаживать отношение к миру, делу и себе самому, т.е. уровень смыслотворчества, достигаемый через развивающую функцию) [2].

К основным методам оценки, используемым в модульном обучении, основанном на компетенциях, относятся:
- решение задач;
- сбор образцов деятельности студентов, демонстрирующих освоение ими требуемых компетенций;
- экзамен в активной форме;
- свидетельства, демонстрируемые в процессе смоделированной или реальной трудовой ситуации;
- индивидуальные или групповые проекты;
- практические задания по демонстрации умений.

Оценка освоенных компетенций осуществляется по критерию «умеет/не умеет делать». Она может быть проведена с участием внешних экспертов или на рабочем месте. Методика позволяет выявить несоответствие (недостаточные умения) демонстрируемых компетенций задачам модуля в конкретной области.

В качестве критериев для установления уровня профессиональной компетентности можно рассматривать:
- владение базовым уровнем теоретических знаний и умением применять их в собственной практической деятельности;
- способность объяснять собственные достижения, видеть затруднения в своей деятельности и намечать пути их устранения;
- способность решать инновационные проблемы; владение методами профессионального исследования;
- умение соотносить свой опыт с опытом коллег, а также анализировать достижения и недостатки в собственной работе и работе коллег;

- степень владения коммуникативной компетенцией;
- способность и стремление продолжать профессиональное образование.

Рекомендуемыми критериями для оценки качества подготовки выпускников по каждой из форм итоговой аттестации могут являться следующие.

В процедурах оценивания ВКР*:*

- актуальность работы для области профессиональной деятельности
- владение общепрофессиональными компетенциями;
- владение специальными компетенциями;
- успешность решения конкретной проблемы профессиональной деятельности;
- мнение научного руководителя об уровне использования навыков научно-исследовательской и проектировочной деятельности;
- рейтинговая оценка рецензента о ВКР.

Итак, компетентностный подход представляет собой совокупность общих принципов определения целей, отбора содержания, организации учебного процесса и оценки его результатов. В качестве основных положений компетентностного подхода можно выделить:

- цели обучения заключаются в развитии у студентов способности самостоятельно решать стандартные и нетипичные задачи в различных сферах профессиональной деятельности;
- содержание образования представляет собой дидактически адаптированный социальный и учебно-профессиональный опыт решения познавательных, мировоззренческих, производственных ситуаций и задач;
- смысл организации учебного процесса заключается в создании педагогических условий для накопления студентами опыта самостоятельного решения указанных задач;
- оценка учебных результатов основывается на анализе уровней сформированности общекультурных, общепрофессиональных и специальных компетенций.

Использованные источники:

1. Болонский процесс: Результаты обучения и компетентностный подход // Под науч. ред. д-ра пед. наук, профессора В.И. Байденко. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. 536 с.

2. Оценка эффективности формирования компетенций в процессе подготовки специалиста / Управление учебным процессом и современными технологиями обучения: сборник научно-методических материалов. Вып. 10 / под редакцией И.С. Бляхерова. Тула: издательство ТулГУ, 2015. 140 с.

Юсупов А.Р.
магистр 2 года обучения
Биологический факультет БашГУ
Россия, г. Уфа

ИЗУЧЕНИЕ АНТИАРИТМИЧЕСКИХ СВОЙСТВ НЕКОТОРЫХ ПРОИЗВОДНЫХ β – ЦИТИЗИНА

В статье рассматривается влияние вновь синтезированных производных (β)-цитизина на течение аконитиновой модели аритмии.

Ключевые слова: (β)-цитизин, аритмия, аконитин.

The article discusses the impact of the newly synthesized derivatives (β) - tsitizina for a akonitin model arrhythmias.

Предупреждение и лечение сердечнососудистых заболеваний - это одна из наиболее актуальных проблем в современной медицине, приобретающая с ростом социального благосостояния и технического прогресса все большее социально - экономическое значение. Ежегодно в России от сердечнососудистых заболеваний умирает 1 млн. человек, при этом наблюдается продолжающийся рост заболеваемости. Одними из наиболее частых и тяжелых осложнений в кардиологии являются нарушения сердечного ритма – аритмии.

Алкалоид (β)-цитизин является одним из наиболее доступных в ряду хинолизидиновых алкалоидов. Он содержится в растениях семейства бобовых (leguminosae), родов: люпин (lupunus), ракитник (cytisus), софора(sophora), термопсис (thermopsis), песчаная акация (ammodendron), а также в некоторых растениях семейства маревых(chenopodiaceae), маковых (papaveraceae), кувшинковых (nymphaeaceae). Цитизин и его производные привлекают внимание исследователей благодаря широкому спектру биологической активности (спазмалитической, инсектицидной, ноотропной, анальгетической), которая обусловлена его высоким сродством к никотинацетилхолиновым нейрорецепторам. В последние два десятилетия (β)-цитизин стал популярной исходной матрицей для синтеза веществ с потенциальными фармакологическими свойствами [1].

Материалы и методы исследования

Ранее в лаборатории биоорганической химии УНЦ РАН было установлено, что хинолизидиновые алкалоиды обладают антиаритмическими свойствами. Некоторые производные 12-*N*-β-гидроксиэтилцитизина, проявляют высокую антиаритмическую активность, на аконитиновой модели аритмии *in vivo,* сравнимую с активностью препарата аллапинин (гидробромид дитерпенового алкалоида лаппаконитина) [2].

Поэтому, с целью поиска новых антиаритмических агентов среди производных (β) - цитизина, в лаборатории биоорганической химии

Института органической химии УНЦ РАН был синтезирован ряд производных соединения с заместителями в 2-пиридоновом ядре и проведен скрининг их антиаритмической активности:

3-Нитро-12-*N*-β-гидроксиэтилцитизин (**1**),
3-Бром-12-*N*-β-гидроксиэтилцитизин (**2**)
3,5-Дибром-12-*N*-β-гидроксиоксиэтилцитизин(**3**)
5-Хлор-12-*N*-β-гидроксиэтилцитизин (**4**)
3,5-Дихлор-12-*N*-β-гидроксиэтилцитизин (**5**)

Введенные дозы исследуемых соединений:

1. 0,1 мг/кг
2. 0,15 мг/кг
3. 0,2 мг/кг
4. 0.25 мг/кг

В эксперименте использовали крыс линии Wistar обоего пола массой 180-200 гр. Животных распределяли на контрольныую и опытные группы. В каждой экспериментальной группе было по 6 голов. Всего в опыте было использовано 120 животных.

Исследуемые соединение вводили профилактически внутривенно за 3 - 5 минуты до введения аритмогена аконитина. Электрокардиограмму (ЭКГ) регистрировали во II стандартном отведении на 3, 5, 10, 15, 20 и т.д. минутах. Продолжительность аритмий в контрольной группе в среднем составляла 1,5 - 2 часа. Активность соединений оценивали по их способности предотвращать развитие нарушений сердечного ритма под влиянием аритмогенов и/или пролонгации латентного периода возникновения аритмии, уменьшению продолжительности аритмии.

Эффективность данных соединений также была оценена на хлоридкальцевой (CaCl2) модели аритмии.

Исследуемые соединения вводили внутривенно за 2 минуты до введения кальция хлорида. Электрокардиограмму регистрировали во II стандартном отведении. За критерий антиаритмического эффекта принимали уменьшение в процентах случаев летальной фибрилляции и процент предотвращения изучаемым соединением гибели животных.

Математико-статистическую обработку данных проводили с использованием лицензионного пакета прикладных программ «STATISTICA» v.7.0 (StatSoft Inc., США).

Результаты исследований и их анализ

График 1 иллюстрирует зависимость латентного периода возникновения

аритмия возникала на 1 – 2 минутах после введения аритмогена.

График 2 иллюстрирует зависимость продолжительности аритмии (ПА, мин) от типа введенного соединения и его дозировки

I [illegible] 20 мин. 3,5-дибром -12-N-β-гидроксиэтилцитизин в дозе 0,15 мг/кг способствовала более раннему востановлению нормального ритма.

Профилактическое внутривенное введение крысам 3,5-дибром-12-*N*-β-гидроксиэтилцитизина в дозе 0,15 мг/кг предотвращало смертельную фибрилляцию желудочков у 33,3% животных, тогда как в контрольной группе смертность составила 100%.

В результате проведенного исследования установлено, что из всех изученных соединений антиаритмическую активность проявляет соединение - 3,5-дибром-12-N-β-гидроксиэтилцитизин (рис. 2) в дозе 0,15мг/кг.

Рис. 1. 3,5-дибром-12-N-β-гидроксиэтилцитизин

Использованные источники:

1. Кушаковский М.С. Аритмии сердца. Руководство для врачей СПб.: Гиппократ, 1992. – стр. 6-7 (465с)

2. R. Yu. Khisamutdinova, N.N. Yarmukhamedov, S.F. Gabdrakhmanova, L.T. Karachurina, T.A. Sapozhnikova, N.Z. Baibulatova, N. Zh. Baschenko, F.S.

Zarudii. Synthesis and Antiarrhitmic Activity of N-(2-hydroxyethyl) cytisine hydrochloride and 3-(2-hydroxyethyl)-1,5-dinitro-3-azabicyclo[3.3.1]non-6-ene hydrochloride. Pharm Chem J. – 2004. – V. 38. – P. 311-313.

Аслямова Г.Р.
студент 2 курса
факультет «Информационных технологий и управления»
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА И ОПЕКИ В СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ

Ключевые слова: институт попечительства, институт опеки, село, сельские населенные пункты, развитие, стратегии, местные власти, местная администрация.

Аннотация: в статье рассмотрено развитие института попечительства и опеки в сельских населенных пунктах.

Aslyamova G. R.
student
2 course, faculty "Information technologies and management"
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa

DEVELOPING THE INSTITUTION OF GUARDIANSHIP AND CUSTODY IN RURAL SETTLEMENTS

Key words: the institution of the guardianship, guardianship, village, rural settlements, development, strategy, local authorities, local administration.

Abstract: the article describes the development of the institution of guardianship and custody in the rural areas.

Изучение института опеки и попечительства достаточно актуально в нынешнее время. Его существование трактуется необходимостью восполнения дееспособности лиц, частично или полностью лишенных таковой, поэтому, я считаю, можно говорить о популярности и важности данного института по отношению к российским гражданам.

Не только Гражданский и Семейный кодекс регулируют отношения, связанные с опекой и попечительством, Конституция Российской Федерации, и изданный в году Федеральный Закон «Об опеке и попечительстве», а также принимаемые в соответствии с ними нормативно-правовые акты Российской Федерации и её субъектов содержат удельный вес нормативно-правовых норм, связанных с институтом опеки и попечительства, которые в своей общей массе дают представление о данном гражданском институте.

Органы местного самоуправления (районная, городская, районная в городе, поселковая и сельская администрация) осуществляют возложенные на них государственные полномочия по опеки и попечительству. Это особая их функция, выходящая за рамки осуществления ими полномочий по решению вопросов местного значения, которая в сфере гражданско-правовых

отношений определяется непосредственно в ГК. После прохождения практики в Администрации, где мной было изучено достаточное количество законов, порядков, документов я поняла, что институт опеки и попечительства – это особенное учреждение.

Подводя итог можно сказать, что институт опеки и попечительства – это достаточно сложный, многофункциональный и специфический гражданско-правовой институт.

Его назначение определяется в зависимости от того, какие именно интересы и потребности подопечных лиц, подлежат охране в первоочередном порядке. Так опека и попечительство может относиться к форме «устройства» физических лиц (трудовому и жилищному), как для совершеннолетних и несовершеннолетних лиц, а также к ««замещению» воли человека волей того или иного органа государственной, местной власти при решении жизненно-важного вопроса частной жизни».

Таким образом, опека и попечительство своими действиями удовлетворяет как интересы частного лица в самосохранении жизни, здоровья, права, так и интересы общественные, публичные в целом, в сохранении граждан, данного общества (устранение нищенства, детской безнадзорности, снижение уровня алкоголизма, наркомании, преступности в стране и др.)

После прохождения практики в Администрации, я решила, что опека и попечительство-это достаточно весомый, важный и главное необходимый институт в рамках общегосударственного масштаба, так как именно от его функционирования, эффективности и развития зависит выживание не только определенных категорий лиц и граждан, но и всего общества, а также обеспечение нуждающихся лиц в правовой и социальной защиты.

Использованные источники:

1. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ БЕЗРАБОТНЫХ Богданова Г.В., Шорохова А.А. Альманах современной науки и образования. 2011. № 9. С. 46-48.

2. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ Дистанова З.Р., Шорохова А.А. Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 1446-1448.

3. ИГРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ВНЕДРЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ НАПРАВЛЕНИЯ "ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ" Шапошникова Р.Р. В сборнике: Актуальные проблемы преподавания социально-гуманитарных, естественно-научных и технических дисциплин в условиях модернизации высшей школы Материалы международной научно-методической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет, Факультет информационных технологий и управления, редколлегия: Ф. Н.

Зиатдинова, Р. М. Зиязетдинов, отв. ред. Ф. Н. Зиатдинова. 2014. С. 336-339.
4. ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 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. 37-38.
5. МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ Зингиреева Д.М., Балашов Е.В. В сборнике: Современные вопросы науки и образования - XXI век сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции: в 7 частях. 2012. С. 61.
6. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА Балашов Е.В., Копылова Т.В. В сборнике: Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственные редакторы: Н.Н. Понарина, С.С. Чернов. 2015. С. 31-32.
7. ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ - МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р., Исламгалиева Е.Р. Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2006. № 1. С. 65.
8. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ Гарифуллина Э.Ф., Ханнанова Т.Р. Право и политика. 2012. № 9. С. 1565-1571.

Жильникова М.Н.
студент 4 курса
Институт законотворчества ФГБОУ ВО
«Саратовская государственная юридическая академия»

ПРИЗНАНИЕ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ РЕШЕНИЯ СОБРАНИЯ КАК СПОСОБА ЗАЩИТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ И ЕГО ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В соответствии со ст. 12 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК) защита гражданских прав осуществляется также путём признания недействительным решения собрания (абз. 5 ст. 12 ГК). При этом в цивилистической литературе вопросы недействительности обсуждаются в основном в связи со сделками, однако помимо них недействительными могут быть признаны административный акт и решение собрания[80].

[80] [Хрущелева Т.С. Проблема применения к юридическим поступкам норм о недействительности сделок// Законны России: опыт, анализ, практика. 2015. № 4. СПС Гарант.]

Положение о признании недействительным решения собрания с 2013 г. является новым для гражданского законодательства, а потому актуально рассмотреть практику и сферу применения указанного способа защиты гражданских прав. Концепцией развития гражданского законодательства (п. 4.2.1 раздела II) стояла цель урегулировать такой вид юридических актов, как решения собраний (к примеру, решения кредиторов в деле о банкротстве или решения участников юридического лица и т.д.). Данный факт привлекает внимание потому, что решения собраний и сделки - имеют различную правовую природу в виду того, что решение собрания является распорядительным актом органа управления юридического лица и никаких правовых последствий для третьих лиц он (акт) не порождает, в отличие от сделок. А значит, что применение такого способа защиты как признание оспоримой сделки недействительной и применения последствий ее недействительности возможным не было (абз. 4 ст. 12 ГК).

Говоря о последствиях, гражданско-арбитражной практика позволяет выделить ряд основных рисков, возникающих вследствие недействительности решения общего собрания:

1) признание недействительным решений регистрирующего органа, записей или изменений, внесенных в сведения, содержащихся в ЕГРЮЛ на основании таких решений для юридических лиц;

2) признание недействительным выпуска акций, сделок с акциями в рамках размещения и дальнейшего обращения в акционерных обществах;

3) признание действий и решений других органов юридических лиц недействительными;

4) признание выплаченных дивидентов неосновательным обогащением;

5) признание недействительной ликвидации, реорганизации юридического лица[81]. Таким образом, целесообразно резюмировать, что речь идёт о защите прав и законных интересов лиц, не участвовавших в собрании или голосовавших против, а также заинтересованных третьих лиц.

Перечень тех оснований, по которым решение собрания может быть признано недействительным не является закрытым (ст. 181.3 ГК), и законами могут быть установлены иные по сравнению с ГК основания признания решения собрания недействительным. Оспоримость либо ничтожность решений собрания установлены соответственно в ст. 181.4 и 181.5 ГК.

Судебная практика несмотря на «новизну» рассматриваемого способа защиты верно толкует норму в своих решениях. Многочисленны обращения в суд по признанию недействительными решений собраний по жилищным спорам. Ст. 46 ЖК РФ регламентирует вопросы, связанные с решением собрания собственников помещений в многоквартирном доме. Определением СК по гражданским делам ВС РФ были удовлетворены требования по

[81][Недействительность решений собраний и сделок: точки пересечения // Законы России: опыт анализ, практика. 2014. № 5. СПС Гарант.]

кассационной жалобе: в результате бездействия ответчика, выразившегося в ненадлежащем осуществлении функции балансосодержателя муниципального имущества, утрачено муниципальное имущество и нарушено право истицы на жилище. По материалам дела жилое помещение является собственностью муниципального образования и указанный объект включён в реестр муниципальной собственности. Остальные помещения в указанном доме принадлежали трём физическим лицам, которыми было проведено общее собрание и принято решение о сносе дома. Судебной коллегией установлено, что данным решением собрания нарушены права и законные интересы заявителя и обоснованно применен способ защиты, предусмотренный абз. 5 ст. 12 ГК[82].

Достаточно остр вопрос, когда решение собрания не может быть признано недействительным в силу его оспоримости, если голосование лица, права которого затрагиваются этим решением, не могло повлиять на его принятие, и решение не может повлечь существенные неблагоприятные последствия для этого лица (п. 4 ст. 181.4 ГК). Само собой данное обстоятельство остаётся на усмотрении суда и действенности сторон по доказыванию такого фактора как «существенность» и «неблагоприятность» Соответствующе разъяснение дано Пленумом Верховного Суда РФ (п. 109), но вместе с тем оно не даёт той необходимой конкретики для правоприменителя[83].

Арбитражная практика по спорам с участием юридических лиц разных организационных правовых форм в заявлении требований о признании недействительным решения собрания обширна. Однако правовые последствия многочисленны. Так, признание недействительным решения общего собрания участников общества об избрании директора, по общим правилам, не влечёт недействительности совершенных им сделок[84]. В ряде случаев для признания последующих актов недействительными необходимо признание начального решения собрания недействительным. Так, судом правомерно отказано в удовлетворении требования о признании незаконным решения ИФНС о гос. регистрации со ссылкой на недействительность решения общего собрания участников организации в виду того, что решение собрания не было признано недействительным[85].

Таким образом, судебная практика и ранее следовала по пути признания недействительными решений собраний, основываясь на положении абз. 14 ст. 12 ГК, однако на сегодняшний день законодателем подчёркнута важность

[82] [Определение Верховного Суда РФ от 12.05.2015 № 41-КГ15-9.]

[83] [Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела 1 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».]

[84] [Постановление Арбитражного суда Московского округа от 25.03.2015 г. № Ф05-704/15 по делу № А41-40943/2013.]

[85] [Обзор практики разрешения споров, связанных с государственной регистрацией юридических лиц (Одобрено Президиумом Федерального арбитражного суда Уральского округа Протокол № 12 от 25.07.2008) // URL: http://fasuo.arbitr.ru/pract/obzori (дата обращения: 16.03.2016).]

признания в качестве самостоятельного способа защиты – признания решений собраний недействительными. Судами выработаны правила, в числе которых признание решения собрания недействительным производится только в судебном порядке[86] и при выявлении существенного нарушения закона, к которым следует относить нарушения, влияющие на сами результаты голосования или влекущие за собой причинение убытков собственнику, не участвующему в голосовании и не извещенному о времени и месте проведения общего голосования, нарушения закона, ввиду которых невозможно выявить истинную волю большинства, при этом принятое решение нарушает права и законные интересы лица, оспаривающего такое решение[87].

Использованные источники:

1. Хрущелева Т.С. Проблема применения к юридическим поступкам норм о недействительности сделок// Законны России: опыт, анализ, практика. 2015. № 4. СПС Гарант.
2. Недействительность решений собраний и сделок: точки пересечения // Законы России: опыт анализ, практика. 2014. № 5. СПС Гарант.
3. Определение Верховного Суда РФ от 12.05.2015 № 41-КГ15-9.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела 1 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».
5. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 25.03.2015 г. № Ф05-704/15 по делу № А41-40943/2013.
6. Обзор практики разрешения споров, связанных с государственной регистрацией юридических лиц (Одобрено Президиумом Федерального арбитражного суда Уральского округа Протокол № 12 от 25.07.2008) // URL: http://fasuo.arbitr.ru/pract/obzori (дата обращения: 16.03.2016).
7. Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Московского областного суда Мурманской области от 11.12.2013 г. по делу № 33-4095.
8. Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Самарского областного суда от 24.10.2012 г. по делу № 33-9833/12; Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Ростовского областного суда от 03.06.2013 г. по делу № 33-6392/2013.

[86] [Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Московского областного суда Мурманской области от 11.12.2013 г. по делу № 33-4095.]

[87] [Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Самарского областного суда от 24.10.2012 г. по делу № 33-9833/12; Апелляционное определение Судебной коллегии по гражданским делам Ростовского областного суда от 03.06.2013 г. по делу № 33-6392/2013.]

Жильникова М. Н.
студент 4 курса
Институт законотворчества ФГБОУ ВО
«Саратовская государственная юридическая академия»

ПРЕКРАЩЕНИЕ НЕДЕЙСТВУЮЩЕГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА: СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

В 2014 году приведены в соответствие друг к другу ГК и Закон о государственной регистрации юридических лиц. Наряду с ликвидацией и реорганизацией ГК предусмотрел гражданско-правовой порядок исключение недействующего юридического лица (далее – ЮЛ) из ЕГРЮЛ. Указанный порядок позволит освободить реестр от «мёртвых душ», а имущественный оборот - от риска участия в нём фирм-однодневок[88], что на сегодня проблемно для предпринимательского оборота России. Вместе с тем норма п. 1 ст. 64.2 ГК гласит, что фактически прекратившим свою деятельность и подлежащим исключению из ЕГРЮЛ считается ЮЛ, которое в течение 12 месяцев, предшествующих исключению из реестра, не представляло документы отчётности и не осуществляло операций хотя бы по одному банковскому счёту. Данные основания не могут считаться императивными, и учету подлежат дополнительные факторы применительно к каждому юридическому лицу.

Административная процедура признания недействительным ЮЛ и применения соответствующих правовых последствий направлена на обеспечение достоверности сведений ЕГРЮЛ, доверия к сведениям со стороны третьих лиц, предотвращение недобросовестного использования фактически недействующих ЮЛ, а значит обеспечение стабильности гражданского оборота. Данная процедура рассчитана на применение к отношениям тех участников, деятельность которых локализована в области имущественного оборота и для которых определяющим признаком является проведение операций по банковским счетам, но это не может признаваться определяющим фактором при решении вопроса о действительности организации[89]. Как верно указал Конституционный Суд РФ, проведение операций по банковскому счёту не имеет определяющего значения по отношению к НКО, осуществляющие предпринимательскую деятельность в объёме, необходимом достижению целей их создания (п. 3 ст. 3 ФЗ «О некоммерческих организациях»)[90].

Отсутствие у коммерческих организаций операций по счетам не является условием для исключении ЮЛ из реестра, т.к. компания может вести расчёты в наличной форме: не могут свидетельствовать о действительности и

[88] [Шиткина И.С. Реформа российского корпоративного законодательства: анализ новелл, внесенных в главу 4 ГК РФ «О юридических лицах» // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». 2014. № 4. С. 2-20.]
[89] [Бычков А. Исключить брошенную компанию // ЭЖ-Юрист. 2015. № 21. С. 12.]
[90] [Постановление Конституционного Суда РФ от 06.12.2011 № 26-П.]

фактическом осуществлении какой-либо хозяйственной деятельности компании тот факт, что к ней предъявлен иск в суде, если она в процессе не участвует и свои интересы не отстаивает, наличие у неё на праве собственности активов[91].

Участие компании в каких-либо судебных (административных) разбирательствах, дача пояснений, представление доказательств и иным образом отстаивание своих прав и интересов, участие в исполнительном производстве, аукционах и конкурсах, заключение и исполнение хозяйственных договоров, оплата платежей[92], не дают оснований применять положение ст. 64.2 ГК и считать ЮЛ недействительным.

Непредставление отчётности не является единственным условием для исключения ЮЛ из ЕГРЮЛ. По одному из дел указано, что компания может не сдавать отчётность ввиду отсутствия специалиста в штате организации, отсутствии денежных средств и иного имущества, в связи с наличием корпоративного конфликта, неправомерными действиями руководителя бывшего руководителя, не передавшего документы и ценности[93].

На практике недобросовестные должники выводят имущество из баланса: начинают процедуру добровольной ликвидации с целью исключения взыскания на своё имущество. Кредиторам необходимо внимательно следить за статусом своих должников и изменениями ЕГРЮЛ, для принятия необходимых мер, в числе которых привлечь к субсидиарной ответственности бывшего руководителя компании в случае, если компания ликвидирована и исключена из ЕГРЮЛ, но задолженность перед ним в промежуточный ликвидационный баланс включена не была, более того внесены недостоверные сведения, что говорит о недобросовестности организации[94].

Использованные источники:

1. Шиткина И.С. Реформа российского корпоративного законодательства: анализ новелл, внесенных в главу 4 ГК РФ «О юридических лицах» // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». 2014. № 4. С. 2-20.
2. Бычков А. Исключить брошенную компанию // ЭЖ-Юрист. 2015. № 21. С. 12.
3. Постановление Конституционного Суда РФ от 06.12.2011 № 26-П.
4. Постановление ФАС ПО от 27.12.2013 по делу № А55-5253/2013; Постановление ФАС ВСО от 27.09.2012 по делу № А33-16664/2011.
5. Постановление ФАС ПО по делу № А57-4862/2013; Апелляционное определение Ульяновского облсуда от 03.03.2015 по делу № 33-783/2015; Постановление ФАС ЗСО от 27.01.2011 по делу № А45-7305/2010.

[91][Постановление ФАС ПО от 27.12.2013 по делу № А55-5253/2013; Постановление ФАС ВСО от 27.09.2012 по делу № А33-16664/2011.]
[92] [Постановление ФАС ПО по делу № А57-4862/2013; Апелляционное определение Ульяновского облсуда от 03.03.2015 по делу № 33-783/2015; Постановление ФАС ЗСО от 27.01.2011 по делу № А45-7305/2010.]
[93] [Постановление ФАС МО от 09.02.2011 № КГ-А41/16287-10.]
[94] [Определение Верховного Суда от 10.04.2015 по делу № 310-ЭС14-8980, А64-6348/2013.]

6. Постановление ФАС МО от 09.02.2011 № КГ-А41/16287-10.
7. Определение Верховного Суда от 10.04.2015 по делу № 310-ЭС14-8980, А64-6348/2013.

Калиниченко Н.В.
бакалавр юриспруденции
юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва

КОНЦЕПЦИЯ «СНЯТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ВУАЛИ» КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ЛИЦ КОМПАНИЙ

Аннотация. Статья посвящена исследованию доктрины «снятия корпоративной вуали», которая применяется судами для привлечения контролирующих лиц к ответственности по обязательствам подконтрольных им юридических лиц. Рассматриваются существо и основные взгляды на концепцию в англосаксонском правопорядке, где и зародился данный институт. Анализируются тесты, применяемые судами в своей практике при обращении к доктрине.

Ключевые слова: корпорация, снятие корпоративной вуали, корпоративный щит, контролирующее лицо, имущественная ответственность, тесты контроля.

Annotation. The article is devoted the doctrine of "piercing the corporate veil", which is used by the courts to hold controlling persons liable for their control entities obligations. Considers the essence and the views on the concept in the Anglo-Saxon order, where the concept was born. Analyzes the tests applied by the courts in their practice.

Keywords: corporation, piercing the corporate veil, the corporate shield, controlling person, property liability, control tests.

Законом признается юридическая независимость корпорации как самостоятельного субъекта права и ограничивается ответственность участников по долгам такого юридического лица.

Но при определенных обстоятельствах суд может проигнорировать корпоративную оболочку, «снять корпоративную вуаль», и воспринять действия корпорации как действия контролирующих ее лиц. В таких исключительных случаях пренебрежения принципом ограниченной ответственности суд игнорирует оболочку, выясняет сущность правовых отношений и может возложить ответственность за действия или обязательства юридического лица на определенных его участников.

Профессор Морис Уормсер, впервые употребивший термин «снятие корпоративной вуали», отмечал, что «когда концепция юридического лица используется для таких целей, как обман кредиторов, уклонение от существующих обязательств, обход закона, достижение или сохранение

монополии, либо сокрытие мошенничества или иного преступления, суды снимают корпоративный покров (т.е. вуаль) и рассматривают корпорацию в качестве сообщества … мужчин и женщин - акционеров, и вершит суд над реальными людьми» [Bainbridge S. Abolishing LLC Veil Piercing // University of Illinois Law Review. 2005. P. 80 (citing Wormser M. Piercing the Veil of Corporate Entity // Columbia Law Review 1912. Vol. 12. P. 496-518)].

Суды обосновывают применение данного правового инструмента в каждом конкретном деле (ad hoc) набором различных тестов, однако четко сформированного общего принципа, на основе которого суды прибегали ли бы к снятию корпоративной вуали, до сих пор не сложилось [Case Comment, Piercing the Corporate Veil in Ohio. P. 953 – 954]. Данная доктрина предполагает необычайную гибкость и дает суду широкую дискрецию при решении споров, что влечет отсутствие единообразия и последовательности в судебной практике. Именно на этом основании многие исследователи критикуют данную концепцию, называя ее «правом метафор и эпитетов» (jurisprudence by metaphor or epithet) [Blumberg P.I. The law of corporate groups: procedural problems in the law of parent and subsidiary corporations. 8 (1983)] и «юридическим болотом» (legal quagmire) [Ballantine Henry W. Separate Entity of Parent and Subsidiary Corporations. California Law Review. 1925. Vol. 14. P. 15]. Нет области, в которой суды были бы более склонны, избегая точных формулировок и доводов, разрешать конкретный спор на основе оценочных категорий и характеристик: «альтер эго» (alter ego), «инструмент» (instrumentality), «уловка» (subterfuge) [Hamilton W.R., Macey J.R., Moll D.K. Cases and materials on corporations including partnerships and limited liability companies. 213 (2010); Bainbridge S. M. Abolishing LLC Veil Piercing. P. 91; Bainbridge S. M. Abolishing Veil Piercing; Baxt AO. Piercing the Corporate Veil on Sham Transactions and Companies. 2006. 24(7)]. В некоторых случаях корпоративные покровы снимаются там, где компании служат, по выражениям судей, «лишь плащом» (mere cloak) [Gilford Motor Company Ltd v Horne [1933] Ch 935 at 961, 965, 969], в других случаях – где компания является «маской» (mask) [Artedomus (Aust) Pty Ltd v Del Casale (2006) 68 IPR 577; [2006] NSWSC 146; BC200601201] или, например, «фасадом» (façade) [Adams v Cape Industries [1990] Ch 433; [1991] 1 All ER 929; [1990] 2 WLR 657].

В условиях отсутствия единых оснований применения «снятия корпоративной вуали» исследователи неоднократно предпринимали попытки сформировать на основе обобщения судебной практики общие критерии (тесты). Наиболее удачным с точки зрения практического применения стал трехфакторный тест, сформулированный Фредериком Дж. Пауэллом и получивший название «instrumentality rule» [Powell Frederick J., Parent and Subsidiary Corporations: liability of a parent corporation for the obligations of its subsidiary.1931]. Этот тест впервые был применен на практике в деле Lowendahl v. Baltimore & Ohio R.R. и требует проверки: 1) наличия контроля или безусловного доминирования над корпорацией; 2) противоправности

действий при использовании контроля/доминирования над корпорацией; 3) убытки, причиненные заявителю этим противоправным действием.

Следует добавить, что первых двух из этих критериев, т.е. контроль и противоправные действия, достаточно для применения сходной с «instrumentality rule» доктрины «alter ego», предполагающей, что дочернее общество признается частью, «вторым я» основного общества [Strasser K. Piercing the Veil in Corporate Groups. Connecticut Law Review (37). P. 640].

Первый элемент теста, – контроль, применяется во всех без исключения делах, в которых может идти речь о снятии корпоративной вуали. Судами определяется, функционировала ли корпорация самостоятельно и обособленно (separateness), или же ее действия и решения определялись волей контролирующего лица, а также принимается во внимание степень такого влияния.

Следующий элемент теста – наличие противоправных действий или ненадлежащей цели (improper purpose), требует установления факта использования контроля над корпорацией с целью совершения противоправных, недобросовестных или несправедливых действий. Для подтверждения наличия этого элемента далеко не всегда требуется исключительно нарушение закона (как правило, мошенничество или введение в заблуждение), часто вполне достаточно лишь установления недобросовестности в поведении.

Контроль и противоправные действия являются предпосылками убытков, составляющих предмет иска, которые представляют собой, как было сказано, третий элемент теста для «снятия корпоративной вуали». Следует отметить, что зачастую суды не требуют отдельного доказывания наличия причинно-следственной связи первого и второго элементов с третьим и считают, что такая связь предполагается, если только ответчик не оспорил причинную связь в конкретном разбирательстве [З**ахаров А. Н. Привлечение основного общества к солидарной ответственности по обязательствам дочернего общества: дисс. канд. юр. наук. Москва, 2015. С. 160]**

Использованные источники:

1. Захаров А. Н. Привлечение основного общества к солидарной ответственности по обязательствам дочернего общества: дисс. канд. юр. наук. Москва, 2015. С. 160.
2. Adams v Cape Industries [1990] Ch 433; [1991] 1 All ER 929; [1990] 2 WLR 657.
3. Artedomus (Aust) Pty Ltd v Del Casale (2006) 68 IPR 577; [2006] NSWSC 146; BC200601201.
4. Bainbridge S. Abolishing LLC Veil Piercing // University of Illinois Law Review. 2005. P. 80 (citing Wormser M. Piercing the Veil of Corporate Entity // Columbia Law Review 1912. Vol. 12. P. 496-518).
5. Baatz v. Arrow Bar, 452 N.W.2d 138, 141 (S.D. 1990).
6. Ballantine Henry W. Separate Entity of Parent and Subsidiary Corporations.

California Law Review. 1925. Vol. 14. P. 15.
7. Blumberg P.I. The law of corporate groups: procedural problems in the law of parent and subsidiary corporations. 8 (1983).
8. Cancun Adventure Tours, Inc. v. Underwater Designer Co., 862 F.2d 1044, 1047–48 (4th Cir. 1988).
9. Case Comment, Piercing the Corporate Veil in Ohio. P. 953 – 954.
10.Gilford Motor Company Ltd v Horne [1933] Ch 935 at 961, 965, 969.
11.Hamilton W.R., Macey J.R., Moll D.K. Cases and materials on corporations including partnerships and limited liability companies. 213 (2010); Bainbridge S. M. Abolishing LLC Veil Piercing. P. 91; Bainbridge S. M. Abolishing Veil Piercing; Baxt AO. Piercing the Corporate Veil on Sham Transactions and Companies. 2006. 24(7).
12.*H.K. Porter Co*., *872* F.2d at.
13.Keffer v. H.K. Porter Co., 872 F.2d 60, 65 (4th Cir. 1989).
14.My Bread Baking Co. v. Cumberland Farms, Inc., 233 N.E.2d 748, 752 (Mass. 1968).
15.Powell Frederick J., Parent and Subsidiary Corporations: liability of a parent corporation for the obligations of its subsidiary.1931.
16.Strasser K. Piercing the Veil in Corporate Groups. Connecticut Law Review (37). P. 640.
17.United States of America v. Jon-t Chemicals, Inc., 768 F.2d 686 (5th Cir. 1985).

Карелина К.А.
магистрант
кафедра «Теплогазоснабжение, вентиляция и водоснабжение, водоотведение»
Пермский национальный исследовательский политехнический университет
Россия, г. Пермь

ТРЕТИЙСКИЙ СУД ПО ВОПРОСАМ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье рассматриваются споры по вопросам недвижимости в третейском суде. Компетенция третейского суда по разрешению таких вопросов, возможность обжалования решения третейского суда государственными органами. Преимущества и рентабельность обращения по вопросам недвижимости в третейские суды.

Ключевые слова: *третейский суд, закон, статья, арбитр, недвижимое имущество, решение третейского суда.*

The article deals with disputes concerning real estate in the arbitration court. The competence of the court of arbitration to resolve such issues, the possibility of appealing the decision of the arbitration court of public authorities. The benefits and cost-effectiveness treatment for real estate in arbitration courts.

Keywords: *arbitration court, law, article, arbitrator, real estate, the decision*

of the arbitral tribunal

На протяжении десятилетий люди искали способы эффективного урегулирования споров. С усложнением гражданско-правового оборота и методов регулирования в отношениях между частными лицами нововведения обусловливают необходимость регулирования негосударственных форм юриспруденции.

С целью уменьшения вмешательства государства в дискуссии и споры между вышесказанными лицами сторонами конфликта применяются способы альтернативного разрешения споров. В данной работе рассмотрим давно устоявшийся правовой институт – третейское разбирательство.

Деятельность третейских судов регламентируется арбитражно-процессуальным законодательством Российской Федерации, Федеральным законом № 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации», Федеральным законом «О международном коммерческом арбитраже».

Третейский суд, являясь органом, осуществляющим защиту нарушенных прав, не осуществляет правосудие и не входит в судебную систему России. Следует отметить, что третейский суд не может быть признан судом, осуществляющим правосудие, поэтому правомочия третейского суда существенно меньше, чем судов государственной службы.[95]

В третейский суд с иском может обратиться любое физическое или юридическое лицо в отношении также любого физического и юридического лица. Основанием для принятия иска к рассмотрению третейским судом является согласие обеих сторон в том, что данный спор может рассматривать третейский суд, т.е. между заявителем и ответчиком заключается третейское соглашение.

В результате судебного разбирательства третейским судом оформляется судебное решение, которое является обязательным, если стороны не предусмотрели иного исхода. Исполнение решения является добровольным, однако если решение третейского суда не исполняется в надлежащем порядке, то его подвергают принудительному исполнению.

Компетенция третейского суда по рассмотрению споров с недвижимостью носила долгое время спорный характер и была весьма сомнительной.

«Компетенция третейских судов ограничена в отношении публичных правоотношений, поэтому возникает сложность при определении предметной подведомственности третейскими судами. К отношениям, связанным с возникновением, изменением и прекращением прав на недвижимое имущество, государство проявляет особый интерес и предъявляет особые требования (в частности, государственная регистрация прав). На основании

[95] О судебной системе Российской Федерации: федер. конституционный закон от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1997. – № 1. – Ст. 1.

этого полномочия третейского суда по рассмотрению дел о недвижимости, а также возможность возбуждения процедуры обращения взыскания на заложенное недвижимое имущество и регистрации прав на недвижимость на основании его решения подвергались критике». [96]

Обобщив положения двух законов: Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и Федерального закона «Об ипотеке (залог недвижимости)», можно сделать вывод, что российский законодатель допускает возможность рассмотрения третейскими судами споров о правах на недвижимость.

Также надлежит отметить, что в законодательстве о третейских судах есть толкование о допустимости рассмотрения третейским судом споров о недвижимом имуществе, предусматривающем оговорки в отношении данного спора.

«В соответствии с п.2 ст.1 ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» третейский суд может по соглашению сторон третейского разбирательства передавать любой спор, вытекающий из гражданских правоотношений, если иное не установлено федеральным законом».[97]

Очевидно, что объекты недвижимости являются объектами гражданского оборота, поэтому субъекты гражданского права вправе совершать с ним соответствующие сделки. Если такие сделки становятся причиной спора, то стороны сделки с недвижимостью вправе предавать его на разрешение в третейский суд.

Однако отсутствовала ясность в том, какие, с точки зрения законодателя, споры о недвижимости могут быть преданы на разрешение третейского суда.

«Данную полемику удалось разрешить 26 мая 2011 года с вынесением Постановления Конституционным судом РФ.

Конституционный суд РФ в своем Постановлении утвердил компетенцию Решений третейских судов в области регистрации прав на недвижимое имущество, признав за Сторонами право разрешать в третейском суде (ранее относившиеся к исключительной подсудности государственных судов) следующие споры:

– земельные споры;

– споры о недвижимом имуществе;

– споры о недвижимом имуществе с участием иностранных лиц;

и обязанность Регистрирующего органа провести следующие действия:

– произвести Государственную регистрацию права на недвижимое имущество, установленнго на основании решения третейского суда, в ЕГРП (ст. 28 ФЗ «О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»);

---

[96] Морозов М.Э., Шилов М.Г. Процессуальные вопросы третейского разбирательства в России // Третейский суд. – 2000. – № 1. – С. 27.

[97] Обращение председателя Третейского суда // [Электронный ресурс]. – URL: http://ts.sro-esp.ru (дата обращения: 25.03.2016).

– погасить регистрационную запись об ипотеке на основании решения третейского суда о прекращении ипотеки (ст. 25 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»);

– произвести Государственную регистрацию перехода права на заложенное недвижимое имущество при обращении взыскания на основании решения третейского суда (п.1. ст. 33 и ст. 51 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»). Реализация заложенного имущества проводится в порядке, установленном ФЗ «Об исполнительном производстве», либо сторонами добровольно с открытого аукциона, либо Службой судебных приставов-исполнителей по исполнительному листу путем публичных торгов».[98]

Суд опроверг миф о том, что спорам о недвижимости придается публично-правовой характер, заручившись тем, что государственная регистрация права является лишь «признанием со стороны государства публично-правового интереса в установлении принадлежности недвижимого имущества конкретному лицу, чем обеспечивается защита прав других лиц, стабильность гражданского оборота и предсказуемость его развития». Также суд выделил, что публично-правовой характер споров определяется не видом спорного имущества, а спецификой возникших между сторонами отношений и составом участников разбирательства.

Таким образом, системное изучение и толкование норм законов «О третейских судах в РФ», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «Об ипотеке» позволяет сделать вывод о том, что передача споров о недвижимости на рассмотрение третейскими судами не противоречит принципам формирования судебной системы, не вмешивается в сферу публично-правовых отношений и не нарушает гарантии прав лиц на судебную защиту.

Использованные источники:

1. О судебной системе Российской Федерации: федер. конституционный закон от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1997. – № 1. – Ст. 1.
2. Морозов М.Э., Шилов М.Г. Процессуальные вопросы третейского разбирательства в России // Третейский суд. – 2000. – № 1. – С. 27.
3. Обращение председателя Третейского суда // [Электронный ресурс]. – URL: http://ts.sro-esp.ru (дата обращения: 25.03.2016).
4. Пермский краевой Третейский суд [Электронный ресурс]. – URL: http://permtretsud.ru (дата обращения:29.03.2016).

[98] Пермский краевой Третейский суд [Электронный ресурс]. – URL: http://permtretsud.ru (дата обращения:29.03.2016).

Кузьмина А.В.
студент 3 курса
юридический факультет
Стерлитамакского филиал
БашГУ
Медведева И.А.
научный руководитель, старший преподаватель
Российская Федерация, г. Стерлитамак

УСЛОВНО-ДОСРОЧНОЕ ОСВОБОЖДЕНИЕ «ЗА» И «ПРОТИВ»

Данная статья посвящена вопросу условно-досрочного освобождения осужденных отбывающих наказания в местах лишения свободы. На данную тему существует несколько точек зрения, которых раскрываются в статье.

Ключевые слова: осужденные, преступления, освобождение, исправление, суд.

PAROLE "FOR" AND "AGAINST"

This article focuses on the issue of parole of convicted persons serving sentences in places of deprivation of liberty. On this topic there are several points of view which are revealed in the article.

Keywords: convicts, crime, the release, correction, court.

На сегодняшний день в тюрьмах России отбывают наказание огромное количество людей. Эти люди разного возраста, социального положения, разных профессий и национальностей, но их объединяет одно, все они заключенные. Кто-то из них совершил тяжкое или даже особо тяжкое преступление, а кто-то более легкое и все они имею право на условно-досрочное освобождение от наказания.

Условно- досрочное освобождение – это один из законных видов освобождения от отбывания наказания.[1]

История условно- досрочного освобождения берет свое начало из далекого XIX века, тогда УДО было средством поощрения. То есть применялось оно для того чтобы у заключенного был стимул исправиться.

Освобождение от наказания по средствам УДО разрешается судом по месту отбывания наказания. Обратиться в суд с ходатайством могут: сам осужденный, его адвокат, либо законный представитель осужденного, при условии, что он несовершеннолетний.

Условно- досрочное освобождение может быть: полное и неполное. Полное, если заключенный отбывает только основное наказание. Неполное, если УДО применяется к главному сроку, а дополнительное заключенный продолжает отбывать.

Основаниями для УДО могут служить ряд обстоятельств, которые наступают если:

1.заключенный доказал своим поведением, что он исправился;

2.осужденный отбыл необходимую часть наказания, сроки

устанавливаются государством;

3.заключеннный страдает серьезным психическим расстройством и ему требуется медицинская помощь;

4.заключенный инвалид I группы.[99]

В обществе не прекращаются дискуссии о том, следует ли освобождать от наказания по УДО серийных убийц, рецидивистов и других жестоких и обозленных лиц.

Одни считают, что каждый человек должен иметь право на прощение и раскаяние. К тому же часть общества придерживается мнения, что с каждым годом отбывания наказания в местах лишения свободы, заключенный становится более обозленным и жестоким. Если человек встал на пусть исправления и по-настоящему раскаялся в содеянном, у него должна быть возможность на УДО, независимо от степени тяжести совершенных им преступлений.

Другие напротив, утверждают, что преступники должны быть изолированы от общества и отбывать назначенное судом наказание полностью. Заключенный в местах лишения свободы может делать вид, что он раскаялся, а выйдя на свободу продолжить преступную деятельность. Большая часть общественности придерживается мнения, что преступник должен отбывать назначенное наказание полностью и быть под контролем после того, как закончится назначенный судом срок наказания.

Независимо от мнения общественности УДО в Российской Федерации применяется по отношению к лицам, осужденным за совершение преступлений небольшой или средней тяжести, к осужденным за тяжкие и особо тяжкие преступления.

Использованные источники:

1. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 03.07.2016), ст 79
2. «Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации» от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016), ст 175

Пестова О. Г.
студент 3-его курса
БГПУ им. М. Акмуллы
Россия, г. Уфа

ПРАВОВЫЕ ЦЕННОСТИ, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ И РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕ

Правовые ценности играют важную роль в правовом государстве и гражданском обществе. Правовые ценности становятся ценностями государства, они находят закрепление в законодательстве, обязывают

[99] "Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации" от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016), ст 175

соблюдать законы всех членов общества [1, с.31].

Изучением правовых ценностей занимается аксиология, философское учение о природе ценностей, их месте в реальности и структуре ценностного мира, т. е. о связи различных ценностей между собой, с социальными и культурными факторами и структурой личности [2, с.31].

На сегодняшний день исследование ценностей права актуально, так как происходит совершенствование гражданского общества России, его гуманистической направленности.

Целью данной статьи является формулирование определения «правовые ценности», классификация правовых ценностей.

Правовые ценности – это то, что имеет значение для людей в праве.

Ценности права должны классифицироваться по различным критериям, потому что природа некоторых ценностей отличается.

Выделяют предметные (материальные) и субъективные (идеальные) ценности. В первую категорию входят материальные предметы, обладающие полезными свойствами. Ко второй категории относят то, что ориентирует деятельность человека; то, что является признаком и критерием оценивания явлений. Правовые ценности относятся к субъективным.

Одним из критериев классификации правовых ценностей является правовая традиция. Ценности права западной правовой традиции отличаются от правовых ценностей иных правовых систем. К тому же особенности тех или иных правовых семей также оказывают влияние на классификацию правовых ценностей [2, с.64].

А. В. Поляков выделяет эйдетические правовые ценности (ценности самого права, вытекающие из его идеи в конкретной социокультурной интерпретации); социокультурные правовые ценности (ценности, содержание которых отражает особенности социокультурного развития конкретного общества, например, перед чем стоит преимущество в данном обществе – индивидуализму или коллективизму, обладают ли ценностью в данном обществе права и свободы человека и гражданина, или вообще существует идея естественного неравенства).

Правовые ценности всегда отражают конкретные интересы общества, социальной группы и личности.

Также правовые ценности делятся по типу правового регулирования. В зависимости от этого выделяют ценности конституционного права, частного и публичного права [2, с.64].

В современных условиях укрепления в России позиций правового государства роль правовых ценностей конституционного права заметно велика.

Конституционные ценности – это идеи, цели, принципы и институты, образуемые в результате конституционного правотворчества или осуществления конституционного правосудия. Они находят закрепление в определенных нормативно-правовых актах или судебных решениях

конституционного характера и являются руководящей основой поведения большого количества субъектов конституционных правоотношений [3, с.93].

Конституционные ценности рассматриваются как государственно-правовые ориентиры, нормативно закрепленные в конституционных актах. Примером служат само государство и его качественные характеристики (многонациональное, правовое, демократическое, социальное, светское, права и свободы человека и гражданина, принципы народовластия, федерализма, идеологического многообразия, республиканскую форму правления, единство экономического пространства и т. д.).

Кандидатом юридических наук В. К. Самигуллиным выделена классификация правовых ценностей по содержанию: либеральные, виталистские и другие. К либеральным относится свобода, к виталистским – жизнь. По признаку степени зависимости (независимости) от конкретных исторических условий правовые ценности делятся на абсолютные (естественные права и свободы человека) и относительные (правовые принципы и нормы, которые представляют интересы различных групп людей).

Право – это постоянно развивающаяся система, которая содержит в себе общечеловеческую ценность. Опираясь на этот признак, можно классифицировать правовые ценности следующим образом:

1) имеющие своей целью закрепление и юридическое обеспечение прав и свобод личности (право на жизнь, право на свободу и личную неприкосновенность и т. д.);

2) вытекающие из гуманистической сущности права (гуманизм, свобода, равенство);

3) ценности, вытекающие из нормативно-регулятивной сущности права (законность и т. д.);

4) следующие из сущности права как меры человеческой свободы (в процессе жизнедеятельности общество вырабатывает систему правил общественно необходимого, возможного или желаемого социального поведения, а тем самым и критерии правомерного, неправомерного или несправедливого поведения);

5) вытекающие из сущности права как нормативно-ценностного императива (с позиции закрепления нравственных категорий – добра, долга, добродетелей и т. д.) в общеобязательное конкретное поведение);

6) направленные на формирование у граждан положительного отношения к праву как к общечеловеческому благу (выраженные в правовой идеологии, правовых идеях, принципах права) [2, с.65].

Также правовые ценности можно подразделить на:

1) ценности-принципы, основополагающие начала, модели общего и специального характера. Их сущность состоит в том, чтобы оценивать правовые явления на предмет их соответствия ценностям права. Ценности-принципы находят отражение в конституциях государств;

2) ценности-правила, выражающие при определенных условиях разрешение или требование совершить или воздержаться от совершения правомерного или неправомерного поступка. Ценности-правила содержатся в кодексах и иных нормативно-правовых актах;

3) ценности-процедуры отражают официально установленный, предусмотренный правилами способ и порядок действий в процессе формирования правоотношения, разграниченный по кругу лиц и по видам регулируемых отношений.

Критерий «нормативное закрепление» разделяет ценности права на международные и национальные ценности.

Также правовые ценности разделяют по сфере действия:

1) правовые ценности как особое выражение ценностей общего характера (свобода, справедливость, законопослушание);

2) правовые ценности, определяющие глубинные свойства и содержание законов, регулирующих разные сферы жизнедеятельности общества (законность, легитимность и т. д.);

3) правовые ценности, представляющие собой различные социальные институты (адвокатура, суд, правоохранительные органы и т. д.).

Таким образом, правовые ценности – это основа правильно построенного правового государства и гражданского общества. Правовые ценности – это ценности, несущие в себе право на протяжении всего его развития. Правовые ценности тесно связаны с общечеловеческими. Многие ученые в первую очередь относят к правовым ценностям свободу, справедливость, равенство, гуманизм.

Использованные источники:

1. Белинова О. А., Фомин В. Е. Ценность права и ценности в праве//Научный вестник Омской академии МВД России. Омск, 2012. № 1 (44).
2. Михайлов С. В. Правовые ценности и их классификация//Актуальные проблемы современной науки. – 2010. - №3. – С. 62-67.
3. Алексеев А. П. Ценности в российском конституционном праве//Вестник Волгоградской академии МВД России. Волгоград, 2015. № 1 (32). – С. 91-97.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ахметова Е.А.
магистрант
ФГБОУ «УГАТУ»
Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ SMM-ПРОДВИЖЕНИЯ

На сегодняшний день Интернет – важная часть жизни современного человека, позволяющий получать различную информацию, а также решать повседневные задачи, например, приобретать товары, услуги. Около трети населения Земли являются пользователями Интернета [4]. И большинство из тех, кто использует Интернет, посещает и социальные сети. Так, 95% из тех, кто постоянно пользуется Интернетом – активные пользователи социальных сетей [4]. Социальные сети позволяют людям общаться, просматривать видео-файлы, прослушивать музыку, а также получать определенную информацию о товарах, услугах, компания, например, читая отзывы клиентов в официальных сообществах. Около 18 дней в месяц человек проводит в социальных сетях [1], поэтому сегодня в маркетинге возрастает роль SMM-продвижения. Статистика показала, что за последние три года бюджет на социальные медиа и ведение корпоративных блогов увеличился в три раза, 50% бюджета, выделенного на социальные медиа, западные маркетологи тратят на работу в социальных сетях [1]. Поэтому, сегодня актуален вопрос оценки эффективности SMM-продвижения, рассматриваемый в данной статье.

SMM-продвижение считается относительно новым явлением в Интернет-маркетинге. Треттнер и Кеппе считают, что SMM-продвижение – это привлечение трафика, внимания к бренду, товару, услуге через социальные платформы [5]. Согласимся с данным определением и под под SMM-продвижением будем считать способ привлечения аудитории посредством социальных сетей, форумов, блогов, позволяющий привлечь внимание к компании, бренду, продукту.

Сейчас маркетологи считают, что Social Media Marketing - наиболее перспективный метод продвижения [3], поскольку его достоинства: прямое общение с аудиторией, небольшая стоимость по сравнению с другими методами продвижения.

При оценке эффективности SMM-продвижения необходимо ответить на следующие ключевые вопросы:

1) Каково качество проведенной кампании?
2) Решены ли были поставленные задачи?
3) Как кампания отразилась на всем бизнесе? [2]

Для количественной оценки ответов на данные вопросы необходимо

использовать специальные показатели эффективности. Следует отметить, что для каждой кампании необходимо разрабатывать уникальную систему оценки, учитывающую поставленные задачи.

Рассмотрим показатели оценки эффективности SMM-продвижения.

1) Охват аудитории. При оценке данного показателя необходимо подсчитать, сколько контактов с аудиторией было совершено в рамках как отдельной площадки, так и в рамках всей кампании в целом. Стоит отметить, что в SMM-продвижении охват аудитории должен быть большим.

2) Количество подписчиков сообществ, страниц, блогов. Оценивая данный показатель, нужно просуммировать подписчиков на всех платформах. Однако для более точной качественной оценки данного показателя следует учитывать:

а) соответствие портрету целевой аудитории. Для определения данного показателя следует произвести случайную выборку подписчиков и просмотреть их соответствие критериям целевой аудитории (оптимальным считается показатель, равный 70%).

б) Количество посетителей страницы. Этот показатель характеризует подписчиков, которые регулярно посещают страницу сообщества. Ежедневная посещаемость должна составлять 3% от общего числа подписчиков.

3) Количество действий. Данный показатель позволяет увидеть все действия подписчиков внутри сообщества, необходим для понимания того, насколько эффективно подписчики взаимодействуют с компанией, вовлечены и заинтересованы ли они. К действия относятся: отметки «мне нравится»; количество комментариев; количество комментариев, в которых пользователь сообщает, что совершит целевое действие; участие подписчиков в промоакциях и конкурсах.

4) Резонанс. Данный показатель отображает количество материалов, которыми подписчики поделились на своих страницах.

5) Информационный фон бренда. В данном показатели учитываются упоминания о бренде, положительные, отрицательные, нейтральные высказывания о бренде. При этом упоминания не должны сокращаться больше, чем на 20%, а количество негативных высказываний не должно быть больше 15-20% от общего количества высказываний.

6) Качество трафика. Для того чтобы получить представление о качестве трафика, необходимо проанализировать среднее время, которое пользователь проводит на сайте, страницы, просматриваемые пользователем, долю пользователей, покинувших сайт после просмотра первой страницы.

7) Целевые действия посетителей. При оценке данного показателя могут быть рассмотрены регистрация на сайте, онлайн-звонок, заполнение анкеты, подписка на рассылку и др.

8) Количество продаж. Данный показатель может эффективно рассчитываться только для компаний, ориентированных

на непосредственные продажи: Интернет-магазинов, розничных магазинов и т. д. Общей проблемой для оценки влияния любых действий на продажи является то, что последние зависят от многих факторов, причем не только маркетинговых. Так, на них влияет ценовая политика, ассортимент, уровень сервиса, востребованность продукта как такового. Фактически при распределении ответственности зона маркетинга ограничивается привлечением заинтересованного пользователя.

В целях повышения эффективности применения предложенных показателей оценки SMM-продвижения авторами была разработана следующая классификация:

1. Показатели, характеризующие аудиторию.
2. Показатели, характеризующие действия аудитории.
3. Показатели, характеризующие конечный результат, в том числе финансовый.

Так, например, к первой группе можно отнести такие показатели, как: охват аудитории, количество подписчиков. Ко второй группе: количество действий, в том числе целевых, резонанс, качество трафика. И, наконец, третья группа индикаторов, характеризующая конечный результат, в том числе финансовый – информационный фон бренда, количество продаж.

Таким образом, нами были рассмотрены основные показатели эффективности SMM-продвижения. SMM – новый, но очень эффективный способ привлечения аудитории, поэтому необходимо его использовать и уметь оценивать, чтобы корректировать действия в области SMM-кампаний для получения фирмой конкурентного преимущества.

Использованные источники:

1. Исследование аудитории социальных сетей [Электронный ресурс] URL ingate.ru (дата обращения 28.05.2016)
2. Количество продаж [Электронный ресурс] URL http://mydocx.ru/5-81901.html (дата обращения 28.05.2016)
3. SMM (СММ) — продвижение в социальных медиа [Электронный ресурс] URL https://blogun.ru/smm-prodvizhenie (дата обращения 28.05.2016)
4. 75 фактов об Интернет-маркетинге [Электронный ресурс] URL ingate.ru (дата обращения 28.05.2016)
5. Social Media Marketing [Электронный ресурс] URL https://ru.wikipedia.org/wiki/Social_media_marketing (дата обращения 28.05.2016)

Вотинцева А.Ю.
студент гр. ЭИмоз-151, 1 курс
Жернов Е.Е., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ УСТРОЙСТВА ДОРОЖНЫХ ПОКРЫТИЙ В ОАО «КЕМЕРОВСКОЕ ДРСУ»

Статья посвящена оценке экономической эффективности внедрения инновационной технологии устройства тонкослойных покрытий из горячей битумоминеральной смеси. Приведен пример такой оценки для Открытого акционерного общества «Кемеровское дорожное ремонтно-строительное управление» (ОАО «Кемеровское ДРСУ»). На основе проведенного сравнительного анализа сделан вывод об экономической целесообразности внедрения данной технологии.

Ключевые слова: устройство дорожных покрытий, инновационные технологии, экономическая эффективность.

Одной из наиболее актуальных проблем в России является качество автомобильных дорог. В ходе эксплуатации дорог с асфальтобетонным покрытием из-за высокой интенсивности автомобильного движения и большого температурного диапазона периодически возникает проблема необходимости восстановления слоев износа и обеспечения гидроизоляции дорожной одежды. Существующие технологии ремонта верхних дорожных слоёв (шероховатые поверхностные обработки, БМО-слои, и т.п.) или дороги, или малоэффективны, или недолговечны. Для продления срока службы дорожной одежды и повышения комфортности и безопасности дорожного движения в 1987 г. во Франции была создана технология для устройства высокопрочных тонких покрытий «Новачип» (технология устройства тонкослойных покрытий из горячей битумоминеральной смеси). Стоит отметить, что, по сравнению с большинством применяемых в России технологий дорожного строительства, «Новачип» является достаточно новой технологией (в России впервые применена в 2009 г.).

Применение технологии тонкослойных асфальтобетонов позволяет устранить недостатки традиционных поверхностных обработок, таких как выброс щебня, ограничение скорости и движения, проблемы, связанные с плохим качеством материалов. Она позволяет наносить надежные верхние слои, не прибегая к глубокому фрезерованию старой поверхности, не наращивать слои асфальта и, как следствие, в городских условиях не прибегать к замене бордюров. Влажная поверхность старого покрытия не

является препятствием при укладке, диапазон укладки – с ранней весны до поздней осени. Укладка производится специальным «Novachip»-комбайном компании ScregRoute-Sir (Франция) и асфальтоукладчиками Vögele SUPER 1800-2 (Германия) или Roadtec SP-200 vs (США), оснащенными специальными модулями с баком для эмульсии и рампой для ее распределения. Битумная эмульсия, имеющая температуру 65–80°С, в строго необходимом количестве наносится на поверхность старого покрытия, после чего немедленно укладывается смесь, температура которой составляет 140–160°С (пара первых машин должна иметь температуру смеси на 10–15°С выше для разогрева рабочих узлов укладчика).

Преимущества технологии тонкослойных покрытий: 1) простота исполнения, т.к. используется одна машина; 2) хорошая адгезия к нижележащему слою покрытия; 3) хорошая гидроизоляция дорожной одежды сверху; 4) низкий уровень шума за счет однородной структуры; 5) хорошие фрикционные свойства, короткий тормозной путь автомобиля; 6) низкий риск аквапланирования; 7) высокая износостойкость покрытия за счет содержания в материале 80–90% твердых фракций. При всех преимуществах данной технологии для дорожных ремонтно-строительных предприятий будет целесообразно рассмотреть внедрение «Новачип» в производство. Рассчитаем примерную себестоимость работ с применением тонкослойных покрытий на примере ОАО «Кемеровское ДРСУ». Из данных бухгалтерской отчетности известно, что выручка от продаж СМР в 2014 г. составила 155 988 тыс. руб., а себестоимость работ 117 493 тыс. руб. В расчете показателей, при внедрении технологии «Новачип», объем работ в планируемом году останется неизменным по сравнению с 2014 г. Себестоимость ремонтных работ возьмем за 80% от общей себестоимости, остальные 20% пойдут за зимнее и летнее содержание дорог.

При подробных расчетах было выявлено, что затраты, включенные в себестоимость, на м2 составят: 1) материалы – 221,65 руб.; 2) оплата труда – 37,4 руб.; 3) эксплуатация машин и механизмов – 33 руб. Расчет транспортировки машин и механизмов до места работ был сделан с ценой 1250 руб. в час. При этой стоимости затраты на транспортировку, включенные в себестоимость работ, составят 10,41 руб. на м2. Для производства ремонтных работ по этой технологии, предприятию необходимо закупить специализированную технику. Как вариант, на рынке спецтехники предложен бетоноукладчик Vögele SUPER 1800-2c модулем SprayJet (Германия), с рыночной ценой 7,600 млн. руб. Для предприятия было бы целесообразно взять 2 бетоноукладчика в лизинг на 1 год. Стоимость объекта лизинга составит 15 200 000 рублей, срок лизинга 12 месяцев, лизинговый процент 5% годовых, первый взнос за объект составит 10%, ежемесячный платеж составит 1 171 110 рублей 35 копеек. Поскольку предприятие берет технику в лизинг с последующим выкупом, то все расходы, связанные с лизингом, отнесем к себестоимости работ. Следовательно, при объеме работ равном 186 127 м2,

лизинговые платежи, включенные в себестоимость будут составлять 85,7 руб/м2.

Рассчитаем линейным способом амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость. Бетоноукладчики относятся к шестой амортизационной группе (имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно), для бетоноукладчика Vögele SUPER 1800-2c модулем SprayJet возьмем срок полезного использования 12 лет (12x12 = 144 мес.). Определяем месячную норму амортизации (1/144)x100 = 0,69%. 0,69x15 200 тыс. руб. = 104,88 тыс. руб. – ежемесячные амортизационные отчисления. Следовательно, 6,8 руб./м2. Чтобы сэкономить время на поиск нужных специалистов и обойтись без сокращения штата рабочих и машинистов, предприятию необходимо провести мероприятия по повышению квалификации имеющихся рабочих и машинистов. Затраты на повышение квалификации составят 300 тыс. рублей. Перенесем затраты на повышение квалификации на себестоимость. Затраты на 1м2 работ будут составлять 1,6 руб.

Исходя из затрат, расчеты которых приведены выше, себестоимость 1 м2 ремонта дорожного полотна по технологии «Новачип» составит 396,6 рублей. В 2014 году себестоимость работ предприятия составила 117 493 тыс. рублей. Себестоимость 1м2, заявленная предприятием, составляет 505 рублей традиционным для предприятия способом текущего ремонта, при учете того что 80% себестоимости идет на ремонт дорожного полотна, а остальные 20% на зимнее содержание, летнее содержание и разметку дорог. Себестоимость конкретно ремонта дорог в 2014 году составила 93 994 тыс. рублей, при объеме работ 186 127 м2. Введя технологию «Новачип», при которой расчетная себестоимость составит 396,6 рублей, мы получим новую себестоимость ремонтных работ, которая составит 73 818 тыс. рублей. При использовании технологии «Новачип» для ремонта дорожного покрытия, по сравнению с традиционным способом, экономия ОАО «Кемеровское ДРСУ» составит 93 994 – 73 818 = 20 176 тыс. рублей. Исходя из данных расчетов, сформируем сравнительный отчет о финансовых результатах (табл. 1).

Таблица 1

Отчет о финансовых результатах

Показатели	**Значения, тыс. руб.**	
	2014 г.	**«Новачип»**
Выручка, тыс. р.	155988	155988
Себестоимость продаж	(117493)	(92273)
Валовая прибыль (убыток)	38495	63715
Управленческие расходы	(27574)	(27574)
Прибыль (убыток от продаж)	10921	36141
Проценты к уплате	(986)	(986)

Прочие доходы	5635	5635
Прочие расходы	(10118)	(10118)
Прибыль (убыток) до налогообложения	5452	30672
Текущий налог на прибыль	(1206)	(8229)
Прочее	779	0
Чистая прибыль (убыток)	5025	22443

Обращаясь к данному отчету, можно увидеть положительную динамику прибыльности предприятия. Прирост чистой прибыли, при введении технологии устройства тонкослойных покрытий, в денежном эквиваленте составит 17 418 тыс. рублей. Исходя из этого, можно сделать вывод, что внедрение данной технологии в деятельность дорожных ремонтно-строительных предприятий будет целесообразным, но стоит учитывать то, что данная технология применима скорее для поверхностного ремонта дорожного полотна, а не капитального.

Голубева А.С.
студент
Гречкина Н.Е.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «НГПУ им. К. Минина»
Россия, г. Нижний Новгород

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ ООО «М. ВИДЕО»

Статья посвящена изучению проблем формирования этических норм в торговле. На примере внедрения этических принципов и нравственных категорий в ООО « М.видео» рассматриваются возможности формирования имиджа компании, повышения конкурентоспособности и прибыльности компании.

Ключевые слова: предпринимательство, этика торговли, кодекс клиентоориентированности, сервис.

The article studies problems of formation of ethical standards in commerce. For example, the introduction of ethical principles and moral categories in the Company "M.video" considered the possibility of the formation of the company's image, enhance the competitiveness and profitability of the company.

Keywords: business, trade ethics, a code of client orientation, service.

Предпринимательство в России формировалось ещё при царском режиме, был серьезный класс – купечество, с которым в IX веке считалась власть в стране. Но революция 1917 года разрушила полностью предпринимательскую деятельность. Сейчас от предпринимателей зависит во многом возрождение России, но для этого они должны продолжать традиции русского купечества и заботиться не только о собственном обогащении, но и

об экономическом и духовном процветании своего отечества.

В условиях нашей страны доминирующим фактором делового поведения вряд ли может стать классическая этика индивидуального долга и ответственности. В настоящее время все больше организаций применяют в своей работе правила современного делового этикета, разрабатывают собственные нормы поведения в сфере предпринимательства, которые опираются как на мировой опыт делового общения, так и на традиции и этические нормы нашей страны [1].

Поэтому мы считаем крайне актуальной тему проблемы формирования этики торгового предпринимательства. Ведь соблюдение правильных этических норм поведения намного снижает конфликтность как в общении с клиентами, так и внутри коллектива, формирует положительный имидж компании. Это является немаловажным фактором конкурентоспособности фирмы на рынке и повышения прибыльности компании. Объектом нашего исследования является ООО «М.видео». ООО «М.видео» является ведущей российской розничной сетью по продаже электроники и бытовой техники, первая и единственная публичная компания в своем сегменте.

В каждой компании имеется определенная система общепризнанных нравственных процедур (норм, ценностей, знаний), обязательных для всех участников предпринимательской деятельности. Ключевыми для сервисной деятельности являются этические принципы и нравственные категории:

1) честность и порядочность по отношению к окружающим;
2) совестливость и открытость в отношениях с потребителями;
3) уважение к их достоинству;
4) осознание своего профессионального долга (обязанностей) во взаимодействии с ними.

Указанные принципы составляют ту нравственную основу, без принятия которой не имеет смысла браться за работу в сфере сервиса [2]. В магазине ООО «М.видео» внедрен кодекс клиентоориентированности который основывается на следующих принципах :

- Мы уникальны в своем отношении к клиенту и работе!
- Я не просто подхожу к клиенту – я проявляю гостеприимство.
- Я не просто здороваюсь – я искренне рад встрече с клиентом.
- Я не просто улыбаюсь клиенту – я делюсь хорошим настроением.
- Я не просто задаю вопросы клиенту – мне важно подобрать именно то, что клиенту нужно.
- Я не просто предлагаю готовые решения – я проявляю заботу о клиенте.
- Я не просто продаю через mvideo.ru – я открываю клиенту неограниченный выбор.
- Я не просто завершаю сделку – я дарю клиенту положительные эмоции.
- Я не просто проверяю товар на выдаче – я забочусь о спокойствии

клиента.

- Я не просто оформляю акции – я хочу, чтобы клиент нашел лучше и др.

В сфере услуг важность этических норм ощущается не только во взаимодействии работников с потребителями, но и работников между собой. На сервисном предприятии особое значение приобретает нравственный климат: отсутствие конфликтов и склок, униженных, раздраженных, равнодушных, отношение друг к другу с уважением и вниманием [2]. Исключительно важно создать в коллективе атмосферу взаимопомощи, умение трудится в команде.

Не стоит забывать, что этика общения должна присутствовать и в коммуникации посредством телефона. Следует приветливо отвечать на звонки, дружелюбно разговаривать. Обязательно представляться, отвечать на все вопросы, интересующие вашего собеседника, корректно и грамотно. Тогда и дела компании, а вместе с ними и ваша карьера, пойдут вверх.

Этические нормы в компании ООО «М. видео» применяются и распространяются не только на отношения продавец-покупатель, но и на работу в команде, на межличностные отношения в коллективе. Заявленные ценности компании оказывают влияние на создание работоспособного и конкурентоспособного коллектива, сплоченной команды равноправных сотрудников, чьи успехи – это успех всей команды.

Основной проблемой для большинства работников оказывается внедренная норма «Мы никогда не говорим «Нет», «Не знаю», «У нас нет такого товара». Для многих проще сказать нет, чем задуматься о возможных путях и предложениях для удовлетворения потребностей клиента. Отсутствие в лексиконе персонала слов «Не знаю» предполагает обширные знания о товарах, услугах, бонусных программах, кредитования и сервисном обслуживании товаров после продажи. Эти знания должны помогать сотрудникам не только продавать товар, но и двигаться по карьерной лестнице в компании.

Для улучшения взаимоотношений внутри коллектива, его микроклимата следует работать не только в магазине, но и дать возможность сотрудникам проявить себя в свободное от работы время. Для развития интеллектуальных способностей, психологических навыков работы с клиентами и общения в коллективе и вне работы нужно организовать тренинги со специалистами по психологии, технологии продаж, межличностным отношениям. Хорошо работает проведение активного отдыха коллектива на природе, на спортивных мероприятиях, а так же проведение тематических праздничных мероприятий.

В заключение хотелось бы отметить, что ООО «М.видео» предлагает своим покупателям порядка 20 000 наименований аудио/видео и цифровой техники, мелкой и крупной бытовой техники, медиа товаров и товаров для развлечения, а также аксессуаров. Компания так же выделяется тем, что

предлагает своим покупателям широкий ассортимент качественных товаров и новинок. Помимо эффективного формата розничной торговли и ориентированной на покупателя концепции магазина, компания предлагает своим клиентам высококлассную сервисную поддержку под брендом «М. сервис».

ООО «М.видео» - первая компания, которая начала использовать практику продаж бытовой техники через Интернет, и первая торговая сеть, вернувшаяся к продажам в кредит. Компания завоевала доверие свыше 300 партнеров-поставщиков, работает в 60 регионах, поддерживая отношения с 350 региональными партнерами.

В 2015 году Компания открыла 20 новых гипермаркетов. На конец 2015 г. общее число магазинов «М.видео» составило 378 гипермаркетов. Торговая площадь магазинов «М.видео» выросла до 644 500 кв. м, общая – до 865 000 кв. м; рост площадей составил 2% в сравнении с 2014 г. [3].

Мы считаем, что такие успехи в развитии небыли бы возможны без разработки и успешного применения кодекса клиентоориентированности с девизом «Мы уникальны в своем отношении к клиенту и работе!», который направлен на поддержку основных позиций бренда: лучший ассортимент, лучшая цена, лучший сервис.

Соблюдение этических норм и правил в торговле способно повлиять не только на социальное благополучие в обществе потребителей, но и принести реальный экономический эффект компании, а ООО « М. видео» является наглядным тому примером.

Использованные источники:

1. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева. - Электрон. дан. - СПб.: АНО Институт проблем экономического возрождения, 2004. — 233 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=41065.
2. Кибанов А., Захаров Д., Коновалова В. Этика деловых отношений: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 368 с.
3. Кузнецова С.Н., Гречкина Н.Е. Перспективы развития промышленных парков // Научное обозрение. 2015. №21. С.221-225.

Гонтарь А.А., к.педаг.н.
доцент
кафедра «Прикладная математика»
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград

СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Статья посвящена обзору современных подходов к моделированию системы безопасности социально-экономических систем. В качестве приоритетных представлены нейросетевое моделирование и динамическое моделирование. В научной работе описана методика построения моделей каждого типа. Обоснована необходимость применения предложенных подходов к построению моделей обеспечения экономической безопасности различных экономических структур.

Ключевые слова: математическая модель, экономическая безопасность, социально-экономическая система, нейросетевое моделирование, динамическое моделирование.

The article is devoted to the review of modern approaches to modeling of a security system of socio-economic systems. As priority neural network modeling and dynamic modeling are represented. In the scientific work the technique of creation of models of each type is described. The necessity of application of the offered approaches is proved.

Key words: mathematical model, economic security, socio-economic system, neural network modeling, dynamic modeling

Социально-экономические системы, как правило, имеют сложноорганизованную, многослойную структуру. Следовательно, для успешного решения какой-либо задачи необходимо продумать, а затем и реализовать гипотезу о пути познания, цепочке и взаимодействии приемов исследования экономической структуры. Для этого требуются глубокие познания не только в экономической теории, но и в других областях науки (математика, социология и т.д.).

Процесс математизации в современной науке идет очень активно, экономика не является исключением. Развитие общественного производства требует непрерывной оценки текущего состояния, прогнозирования развития сложноорганизованных систем. Приемы количественного анализа (индексный, корреляционный, регрессионный и др.) позволяют с определенной степенью точности решить поставленные задачи. Однако в процессе научной абстракции исследователь может прийти к весьма противоречивым выводам. Дело в том, что зачастую при построении практических единых систем внедрение математических методов приводит к

тому, что они выхватываются из общей системы экономической структуры и подменяют собой исследуемый объект. Так, например, корреляционно-регрессионный анализ в ряде случаев после перебора всевозможных причинно-следственных связей приводит к построению механистической модели. В связи с этим, становится ясно, что подобный подход к оценкам рисков, определению условий безопасности системы не всегда работает, так как постоянно появляются новые угрозы, требующие новых идей и механизмов по смягчению их последствий.

При анализе современных методов математического моделирования социально-экономических систем, касающихся оценки и обеспечения безопасности, можно выделить два основных подхода:

- нейросетевое моделирование;
- динамическое моделирование.

Методологические подходы к построению и исследованию нейросетевых моделей экономической безопасности сложных структур рассматриваются в трудах В.В. Борисова, А.И. Галушкина, Ф. Уоссермена.

В контексте нейросетевого моделирования выделяют следующие основные этапы:

- определение требований к сети;
- определение входного сигнала нейросети (объект исследования);
- выбор эталонных образов (обучающих параметров).

Подобный подход к анализу состояния экономической безопасности социально-экономической системы позволяет оценить не только многочисленные признаки исследуемого объекта, но и выявить нелинейные связи «вход-выход». Однако мультиколлинеарность входных параметров усложняет процесс моделирования. Крайне важным, с позиций объективности выводов и рекомендаций по обеспечению экономической безопасности является выбор структуры нейронной сети, которая бы в полной мере соответствовала поставленной задаче.

В отличие от нейросетевого подхода динамическое моделирование социально-экономических систем находит более широкое отражение как в отечественной, так и зарубежной литературе. Условно все существующие динамические модели экономических структур можно разделить на два класса:

- специализированные эконометрические модели (AREMOS, BETAHAT, SORITEC и др.);
- универсальные эконометрические модели (AUTOBOX, Forecast Pro, Statistica и др.).

Специализированные системы оценки экономической безопасности дают возможность создавать модели объектов, которые задаются множеством уравнений, прогнозирование и оценка текущего состояния экономического феномена производится при помощи специальных средств управления и хранения данных.

Второй класс динамических моделей применяют, как правило, для оперативного статистического анализа данных, а также оценки отдельных показателей, характеризующих устойчивость экономической системы.

При построении динамических математических моделей рассматривают следующие динамические показатели: время как непрерывную математическую величину; фиксированные временные интервалы; время занятости средств обработки и т.п.

Общепринятая методика построения динамических моделей объектов бизнеса включает следующие этапы: 1. Определение ключевых компонентов, обеспечивающих экономическую безопасность системы. 2. Сопоставление каждому компоненту функционального блока с заданной степенью детализации. 3. Оценка динамики взаимовлияния функциональных блоков экономической системы. 4. На основе составленных математических зависимостей предлагается алгоритм моделирования динамики изменения и модификации мер по обеспечению экономической безопасности. 5. Компьютерная реализация предложенного алгоритма динамической модели.

Нейросетевое и динамическое моделирование в экономике дает возможность с высокой степенью точности оценивать зоны риска и угрозы экономической безопасности действующих социально-экономических систем, применять своевременные и эффективные меры, а также совершенствовать системы управления экономической безопасности. На основании моделирования можно разрабатывать организационно-управленческие мероприятия направленные на предотвращение неблагоприятных последствий деятельности конкурирующих организаций, а также апробировать эффективность предлагаемых мер. Математическое моделирование в современных условиях является необходимым сопровождением деятельности экономических структур, поскольку представляет собой формализованное представление организационно-управленческой деятельности и позволяет прогнозировать результаты при изменении внешних и внутренних условий, что способствует своевременной разработке и применению мер по обеспечению экономической безопасности.

Использованные источники:

1. Ермакова А.А. Экономико-математическое моделирование эргатических систем // Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности (INDUSTRY-2016): тр. науч.-практ. конф. с зарубежным участием 21–23 марта 2016 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2016. С. 407-410.
2. Ивлиев С.В. Комплекс динамических моделей банковского сектора Российской Федерации : дисс…канд.экон.наук : 08.00.13 - Пермь, 2005. 110 с.
3. Латута О.В. Математические модели и методы обеспечения экономической безопасности регионов Российской Федерации: дисс…канд.экон.наук : 08.00.13- СПб, 2006. 239 с.

Иванова Е.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и менеджмент»
Хейгетян С.В.
магистрант 1курса
факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
ДГТУ
Россия, г. Ростов-на-Дону

КОНЦЕПЦИИ МОТИВАЦИИ: СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ И ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ

Статья посвящена теоретическому обзору существующих концепций мотивации. В хронологическом порядке проведено обобщение информации о содержательных и процессуальных теориях мотивации. Проведен анализ основных теорий зарубежный ученых, занимавшихся исследованием проблематики мотивации работников. Раскрыта сущность и основные подходы к основным концепциям мотивации.

Ключевые слова: потребность, мотивация, теория, концепция, процессуальные и содержательные теории.

The article is devoted to the review of existing theoretical concepts of motivation. In chronological order, the generalization of information on substantive and procedural theories of motivation. The analysis of the main theories of foreign scientists involved in the study of the problems of motivating employees. The essence and the approaches to the basic concepts of motivation.

Keywords: need, motivation, theory, concept, procedural and substantive theory.

Мотивация – это широкое и многогранное явление, используемое в разнообразных общественных науках. Мотивация уже многие века привлекает внимание великих умов человечества.

Исследование мотивации, как функции управления, требует, прежде всего, анализа состояния изученности этой проблемы в научной литературе.

Учитывая, что мотивация как научное явление является понятием многогранным и широким и используется в различных общественных науках, она сохраняет свою актуальность для ученых на протяжении многих лет.

Важная роль в изучении мотивации принадлежит исследованиям зарубежных ученых. Зарубежный опыт развития мотивации охватывает ее эволюцию от категории воздействия на человека к основной функции менеджмента. Основное внимание первых исследователей мотивации сосредоточивалось преимущественно на вопросе влияния на работника с целью повышения производительности труда и обеспечения высокой доходности. Развитие экономических отношений, социализация общества привели к изменению взглядов на мотивацию. "Человеческие отношения", "производственные отношения", "концепция эффективного персонала" – мотивационные направления, разработанные Ф. Тейлором, А. Маслоу,

К.Альдерфером, Д. Мак-Грегором, Д. Мак-Клелландом, Ф. Герцбергом, В. Врумом, А. Портером, Е. Лоулером, которые не потеряли своей актуальности до наших дней.

Исторически сложилось две концепции в теории мотивации: экономическая рациональность и психологическая концепция.

Основоположником первой был Ф. Тейлор - автор теории научного управления. Он рассматривал мотивационную основу исключительно с точки зрения экономической рациональности. Тейлор считал, что мотивационной силой, на которую реагирует работник, являются исключительно экономические стимулы. Недостатком данной концепции является игнорирование других потребностей и мотивов работников и абсолютное сосредоточение только на работе, без учета социальных аспектов человеческого поведения.

Противоположный подход, опробованный на заводе Западной электрической компании в г. Хотторн (США), показал, что мотивация труда состоит из многих факторов, а не только из заработной платы. Эти исследования показали, что благоприятный моральный климат в коллективе повышает производительность труда, поэтому эффективность зависит не только от платных и экономических стимулов. Социальное взаимодействие в группе и неформальны связи способны перевесить чисто экономические стимулы.

К современным концепциям мотивации, основанным на результатах психологических исследований, относятся содержательные и процессуальные теории.

Содержательные теории мотивации основываются на внутренних побуждениях (потребностях), которые заставляют человека действовать именно так, а не иначе, определяют структуру потребностей человека и обнаруживают среди них такие, которые имеют приоритетное значение.

Процессуальные теории мотивации базируются на факторах поведения людей с учетом их восприятия, познания и приобретенного опыта. Они сосредотачиваются скорее на умственных факторах индивидов, чем на их потребностях.

В рамках данного подхода делается попытка формировать или влиять на работника мотивационным действием, а не удовлетворять потребности через систему стимулов или наград. Эти теории не являются взаимоисключающими, наоборот, они дополняют и усиливают друг друга.

Содержательные теории стремятся, прежде всего, определить потребности, побуждающие людей к действию. Классическими теориями мотивации этой группы считаются такие: теория потребностей Маслоу; теория ERG Альдерфера; теория двух факторов Герцберга; теория потребностей Мак-Клелланда.

Одной из важных содержательных теорий мотивации является теория

потребностей Маслоу.

Американский психолог Абрахам Маслоу в 1954 разработал теорию иерархии (пирамиду) потребностей разного порядка важности (от самых элементарных к наиболее развитым), которые присущи человеку.

Ученый разместил человеческие потребности и желания в иерархической последовательности на пяти уровнях, соответствующих потребностям высшего и низшего порядка. Основное предположение Маслоу состоит в том, что удовлетворение этих потребностей должно происходить на иерархической основе. То есть, новое стремление появляется только после того, когда нижний уровень удовлетворен и перестает быть определяющим, доминантным для человека. Если физиологические нужды не удовлетворены, они остаются приоритетными и преобладают над другими.

Удовлетворение потребностей должно происходить по восходящей, в соответствии с указанной иерархией. Если потребности низшего уровня не удовлетворяются, у индивида происходит изменение потребностей. Например, с потерей работы может появиться повышенный интерес к физиологическим потребностям. В обществе с высоким экономическим уровнем развития, где первичные потребности нашли свое оптимальное решение, наилучшим мотивационным фактором являются потребности высших уровней.

По мнению Маслоу, удовлетворения высших потребностей ведет к самоактуализации и формированию индивидуализма.

Анализируя теорию Маслоу, следует отметить, что она не лишена отдельных недостатков, основными из которых являются следующие:

- не учитываются индивидуальные особенности человека;
- потребности по-разному проявляются в зависимости от многих ситуационный факторов (содержание работы, положение в организации, возраст, пол и т.д.);
- далеко не всегда происходит последовательный переход от одной группы потребностей к другой, как показано в пирамиде;
- удовлетворение потребностей высшего порядка необязательно влечет к ослаблению их влияния на мотивацию.

Исходя из того, что в реальной жизни четкой пяти ступенчатой иерархии потребностей просто не существует, теория Маслоу не нашла единодушной поддержки исследователей. На ее основе были предложены другие теории, в частности, теория ERG Альдерфера.

Модифицировав теорию пяти уровней Маслоу, Клейтон Альдерфер предложил теорию трех уровней потребностей, которая получила название "теория ERG".

"E" – потребность существования,

"R" – потребность связи,

"G" – потребность роста.

Теория потребностей Альдерфера (*ERG*-теория)		
Потребность существования *(Existence)* – физиологические потребности, безопасность	Потребность связи *(Relatedness)* – принадлежность к коллективу, причастность к общему делу	Потребность роста *(Growth)* – самовыражение, самореализация, творчество

Анализируя данную теорию, можно утверждать, что теория ERG, в отличие от теории Маслоу, обосновывает возможность продвижения уровней потребностей не обязательно по вертикальной схеме вверх и вниз. То есть Альдерфер пришел к выводу, что каждая потребность может реализовываться независимо друг от друга. Кроме того, он указывал, что при невозможности удовлетворить потребности высшего уровня, потребности низшего уровня, которые якобы уже удовлетворены, могут возникнуть снова.

Важной содержательной теорией мотивации является теория двух факторов Герцберга.

Во второй половине 50-х гг. XX в. Фредерик Герцберг разработал новую модель мотивации, основанную на гигиене (здоровье) и мотивации. Возглавляемая им группа исследователей провела опрос 200 инженеров и служащих одной крупной фирмы по причинам удовлетворенности и неудовлетворенности трудом. Исходя из полученных ответов, Герцберг обнаружил две группы факторов, названные им, как факторы условий труда и мотивационные факторы.

Первый тип - это зарплата, условия работы, условия безопасности, льготы и другие факторы рабочего окружения, не имеющие непосредственного отношения к самой работе, но составляют тот контекст, в котором она осуществляется.

Важными для понимания теории Герберга являются мотивационные факторы. Когда опрошенные приводили положительные примеры своей работы, они говорили о выполняемой ими работе: о том, каких усилий она требует и о ее значимости. Они указывали на повышение ответственности, достижения и признание, другими словами, работники хотят, чтобы труд или удовольствие от него были источником мотивации.

Анализируя теорию Герцберга, стоит отметить, что эта теория получила широкую популярность, но в то же время она подвергалась и подвергается серьезной критике. По нашему мнению, спорным моментом теории Герцберга является и то, что заработная плата не является мотивирующим фактором. Это не соответствует условиям российской действительности. Экономисты США относят заработную плату к наиболее действенным факторам мотивации. И

факторы здоровья, и мотивирующие факторы могут служить источником мотивации, и зависит это от потребностей конкретных людей.

Теория потребностей Мак-Клелланда принадлежит также к содержательным теориям мотивации.

В теории, разработанной еще одним выдающимся теоретиком в области мотивационных исследований Дэвидом Мак-Клелландом, различаются три основных человеческих потребности высшего порядка, поскольку, по его мнению, потребности низших уровней играют менее значимую роль. Анализируя теорию Маслоу, он расширил ее, акцентировав внимание на таких новых факторах мотивации как достижения, принадлежность и власть, которые возникают и осознаются в результате взаимодействия человека с окружающими.

Достижения: работники с большой потребностью в достижениях пытаются установить постоянную и действенную связь с результатами своей деятельности. Им нравится выполнять сложные задачи, требующие максимальной отдачи, им присуще стремление брать на себя ответственность за выполнение задач. Такие работники отдают предпочтение самостоятельному труду, без присмотра, опеки.

Потребность в принадлежности реализуется в процессе социального взаимодействия и общении. Работники с необходимостью в установлении связей ценят дружеские отношения с другими людьми. Они склонны к общению, участию в различных мероприятиях, ощущают потребность в принадлежности к определенной группе, организации. Им присуще стремление к работе в команде, где они чувствуют свой вклад в общее дело, в результате чего их можно неверно оценить.

Власть: люди с такой потребностью стремятся влиять на поведение других работников, контролировать их, брать ответственность на себя. Они пытаются быть конкурентоспособными и стремятся верховенства, в процессе реализации потребности во власти. Эти работники могут стать высокоэффективными руководителями. Как негатив - возможно выявление крайних качеств: эгоизма, деспотизма, авторитаризма.

Подводя итог рассмотренных содержательных теорий мотивации, можно выделить их основные особенности:

- данные теории сосредотачиваются на определении человеческих потребностей для прогнозирования мотивов труда;
- в случае обеспечения этих потребностей работники будут иметь больше стимулов, в результате чего повысится эффективность труда;
- между данными теориями существует тесная связь.

Содержательные теории рассматривают человеческие мотивы без процесса их осознания людьми. Другими словами, они не объясняют тех умственных процессов, которые включены в мотивацию работников. С целью рассмотрения этого аспекта рассмотрим процессуальные теории мотивации.

Процессуальные теории выясняют, каким образом работники

определяют лучший способ удовлетворения потребностей, выбирая его из альтернативных вариантов своего поведения. В процессуальных теориях анализируется распределение человеком усилий для достижения целей и выбор конкретного вида поведения.

Эти теории не отрицают существования потребностей, а доказывают роль других факторов, которые определяют поведение человека.

Рассмотрим три основных процессуальные теории мотивации: теорию справедливости, теорию надежд и модель Портера-Лоулера.

Теория справедливости или теория Адамса показывает: если в теории о человеческих потребностях преобладают внутренние, личностные причины объяснения человеческих усилий, направленных на получение вознаграждения, то в этой теории обосновывается мнение, что главным мотиватором человеческого поведения является сравнительные результаты других людей. Работники сравнивают себя с другими, определяя, справедливым или несправедливым является отношение к ним руководства. Они стремятся получить вознаграждение только в том случае, если считают, что вознаграждение будет распределено честно и справедливо.

Служащие, как правило, проводят два сравнения. Во-первых, они сравнивают собственное полученное вознаграждение и потраченные усилия с такими же показателями других работников, выполняющих аналогичную работу в данной организации. И, во-вторых, работников похожих профессий и должностей в других организациях или отраслях.

Основной вывод теории справедливости состоит в том, что пока работники не будут считать получаемое вознаграждение справедливым, они будут склонны к уменьшению интенсивности и эффективности труда. Согласно данной теории, важными стимулами для установления справедливости является вознаграждение и меры поощрения. Руководитель должен учитывать позитивное или негативное влияние этих факторов с учетом справедливости.

Теория справедливости добавляет новое измерение в рассмотрение теории мотивации. Ведь в некоторых обществах, понятие справедливости может быть мощной силой и иметь большое значение для социальных отношений, но, по нашему мнению, с другой стороны, применительно к российским условиям это не вполне справедливо. Дело в том, что у нас десятилетиями господствовала уравниловка в оплате труда, и выдача заработной платы по ведомостям, где каждый мог наблюдать величину заработка сослуживца, именно это, и приводила к обратному результату по теории справедливости - снижению производительности труда, так как различия в результатах и вознаграждении были крайне незначительны.

Важной для понимания сущности процессуальных теорий мотивации является теория ожиданий, разработанная ученым В.Врумом.

В основе этой теории, которая пользуется широким признанием, лежит идея о наличие других, кроме активной потребности, факторов мотивации. В

соответствии с данной теорией, человек имеет надежду на то, что выбранный ею тип поведения действительно приведет к удовлетворению потребностей. Ожидания, в данном случае, рассматриваются как оценка данным лицом вероятности определенного события. В этой модели подчеркивается важность трех взаимосвязанных элементов - надежда, содействие, весомость.

Надежда - это понимание человеком возможности того, что ее усилия приведут к положительным результатам. Чем ниже уровень надежд, тем ниже уровень мотивированности.

Содействие - это связь, существующая между производительностью труда и вознаграждением. Например, в организации, где уровень зарплаты, время отпуска, служебные задачи устанавливаются не по результатам работы, а в соответствии с трудовым стажем работника, новый служащий вряд ли увидит конкретную взаимосвязь между результатами своей деятельности и желанной наградой.

Весомость - это ценность, которую предоставляет человек результатам своих усилий. Например, в организации могут предложить повышение по службе работнику, который лучше выполняет свои обязанности, если служащий чувствует большую потребность в уважении со стороны других людей, то ценность последствий такого повышения будет довольно высокой.

Если уровень надежд, содействия и значимости превышает нулевую отметку, можно считать, что работник имеет определенный уровень мотивированности.

Соотношение этих факторов определяется следующей формулой: поскольку потребности людей является разными, конкретное вознаграждение они оценивают по-разному.

Соответственно, руководству организации необходимо сопоставить предложенное вознаграждение с потребностями сотрудников и привести их в соответствие.

Теория надежд широко используется во всех типах организаций, поскольку она помогает руководителям делать все от них зависящее для того, чтобы усилить связь между уровнем выполнения работы, ее результатами и вознаграждением.

По нашему мнению, важное место в теории Врума занимают руководители, они должны установить точное соотношение между достигнутыми результатами и вознаграждением. Руководители должны сформировать высокий, но реалистичный уровень результатов, который они ожидают от подчиненных, и внушить последним, что они могут добиться этого уровня, если приложат усилия.

Модель Портера-Лоулера также относится к процессуальным теориям.

Лайман Портер и Эдвард Лоулер разработали комплексную процессуальную теорию мотивации. Эта комплексная модель включает элементы теории надежд и теории справедливости. Модель построена на основе взаимодействия пяти переменных: затраченных усилий, восприятия,

полученных результатов, вознаграждений и относительной мерой удовольствия.

Модель Портера-Лоулера утверждает, что высокая производительность является причиной полного удовлетворения, а не его следствием. В итоге эта теория стала весомым вкладом в понимание мотивации. Эта модель также показывает, что мотивация - это система взаимосвязанных факторов, а потому очень важно объединить такие факторы, как усилия, способности, результаты, вознаграждение, удовлетворение и восприятия в единой системе.

Знание процессуальных теорий позволит руководителю более объективно применять метод сочетания результатов деятельности работников и вознаграждений.

Понятие справедливости и надежд позволяют выяснить взгляды служащих на работу. Руководитель, который понимает и признает этот аспект мотивации, может эффективно использовать существующие в его арсенале поощрения (вознаграждения) для достижения надежд работников на основе справедливости.

По нашему мнению, негативным моментом этой теории является то, что понятие справедливость является понятием абстрактным, и каждый человек измеряет справедливость через собственную призму ценностей и установок, что может привести к необъективности оценки и приведет к распространению демотивации в коллективе.

Итак, в статье были рассмотрены наиболее распространенные теории мотивации. Мотивация - важная общая функция управления, без которой немыслима эффективная деятельность любого руководителя, а соответственно, любого органа исполнительной власти. Большинство управленческих решений должны учитывать как организационные потребности, связанные с показателями деятельности, так и потребности служащих.

Анализ достижений ученых относительно мотивации в управлении, можно сделать следующие выводы.

1. Мотивации, как функции управления, посвящено много научных публикаций, в которых мотивация рассматривается в различных аспектах: социальных, правовых, экономических. Важный вклад в развитие мотивации, как части управления, внесли зарубежные ученые. В то же время в отечественной науке, еще не сформирована теоретико-методологическая база исследования мотивации как функции управления, практически отсутствует методика оценки мотивационных мероприятий.

2. Современные теории мотивации тесно связаны с результатами психологических исследований. В современной науке выделяют содержательные и процессуальные теории мотивации. Эти теории активно используются на практике в разных организациях. Однако ни одна из этих теорий не обеспечена механизмом реализации.

В целом, подводя итог вышеизложенному, можно говорить о

заинтересованности ученых в проблеме мотивации и ее широкой освещенности в литературе, благодаря стараниям как иностранных, так и отечественных ученых.

Исмагилова В.С., к.э.н.
доцент
Сафарова Э.И.
магистрант
ФГБОУ ВО УГАТУ
Россия, г. Уфа

БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В условиях конкурентной борьбы предприятиям необходимо использовать всевозможные инструменты совершенствования своей деятельности. Многие российские компании нуждаются в совершенствовании систем управления и повышения конкурентоспособности. Залог успеха компаний в нынешних условиях кроется в умении обнаруживать тенденции на рынке, корректировке существующих стратегий, которая осуществляется с опорой на опыт мировых компаний и компаний, функционирующих на российском рынке. Одним из инструментов анализа деятельности конкурентов служит бенчмаркинг, понятие и сущность которого будут рассмотрены в данной статье.

Появление бенчмаркинга относят к 1972 году, когда компания PIMS выяснила, что для эффективной конкурентной борьбы необходимо опираться на опыт компаний-лидеров отрасли. В 1979 году компания «Ксерокс» успешно реализовала проект «Бенчмаркинг конкурентоспособности», в котором проводила сравнение своих затрат и качества с японскими [4].

Существует несколько подходов к определению данного понятия, что связано с различными направления, в которых бенчмаркинг используется. К примеру, существует бенчмаркинг в логистике; бенчмаркинг, применяемый при разработке или оценке стратегий; товарный бенчмаркинг; бенчмаркинг как направление маркетинговых исследований.

Выделим некоторые определения бенчмаркинга, представленные в различных источниках:

1. Бенчмаркинг – сравнение своей компании с эталонными на рынке, в отрасли с последующей реализацией изменений для достижения конкурентоспособности [4].
2. Бенчмаркинг – метод, используемый при разработке стратегии, основанной на лучшем опыте конкурентов на отраслевом рынке [4].
3. Бенчмаркинг – это искусство обнаружения того, что другие делают лучше нас [4].
4. Бенчмаркинг - это процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью

улучшения собственной работы [2].

Обобщив вышеназванные определения, будем считать, что бенчмаркинг – это процесс, направленный на изучение компаний-лидеров рынка, отрасли, проводимый с целью улучшения собственных продуктов, бизнес-процессов.

Основная цель бенчмаркинга – повышение эффективности деятельности компании [3].

Основными задачами бенчмаркинга являются:

1) Анализ конкурентоспособности компании, выявление ее сильных и слабых сторон.
2) Выявление направлений, нуждающихся в изменении.
3) Выявление компаний-лидеров рынка.
4) Анализ продуктов, бизнес-процессов эталонной компании, сопоставление с продуктами, бизнес-процессами в своей компании.
5) Разработка новых подходов к существующим процессам, подготовка показателей, подлежащих измерению.

В результате проведения бенчмаркинга возможно получить следующие результаты:

1. Определение положения компании на рынке.
2. Приобретение конкурентного преимущества.
3. Улучшение существующих бизнес-процессов, продукта.

Отметим основные этапы проведения бенчмаркинга. На первом этапе проведения бенчмаркинга выбирается и детализируется объект бенчмаркинга. При этом в качестве объекта могут выступать как продукты, так и процессы.

На втором этапе выявляются и определяются характеристики, по которым будет проводиться бенчмаркинг, например, потребительские свойства продукты или параметры качества процесса.

На третьем этапе формируется команда и выбираются партнеры по бенчмаркингу (партнеры, как правило, это организации-лидеры).

На четвертом этапе собирается и анализируется информация, необходимая для сравнения.

На пятом этапе оцениваются возможности компании в достижении характеристик, полученных в ходе сравнения с партнером.

На шестом этапе вносятся корректировки в существующие стратегические цели и мероприятия согласно полученному исследованию.

На седьмом этапе проводится реализация запланированных мероприятий и контроль изменений. В случае необходимости весь цикл повторяется [1].

На сегодняшний день существуют следующие виды бенчмаркинга:

1. Внутренний бенчмаркинг, при котором анализируются схожие процессы внутри организации.
2. Конкурентоориентированный бенчмаркинг, при котором анализируются бизнес-процессы, продукты конкурентов.

3. Функциональный бенчмаркинг, при котором сравниваются функции организаций (возможно сравнение с организациями, работающими в других сферах)

4. Обобщенный бенчмаркинг позволяет сопоставлять свою организацию с организациями, лучшими в своем сегменте [1].

На наш взгляд, компаниям следует тщательно отбирать эталонные компании, глубоко анализировать не только процессы, продукты, но и условия, в которых они функционируют, поскольку деятельность организаций зависит от воздействия многих факторов, не всегда одинаковых для разных организаций.

Таким образом, при правильном проведении бенчмаркинга компания может усовершенствовать свою деятельность, получить ряд конкурентных преимуществ, поскольку у проводящих бенчмаркинг имеется возможность взглянуть на компанию со стороны, что позволяет выйти за рамки ежедневной деятельности, найти новые решения для улучшения работы.

Использованные источники:

1. Бенчмаркинг [Электронный ресурс] URL http://www.kpms.ru/General_info/Benchmarking.htm (дата обращения 29.07.2016)
2. Бенчмаркинг [Электронный ресурс] URL https://ru.wikipedia.org/ (дата обращения 29.07.2016)
3. Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований [Электронный ресурс] URL http://www.grandars.ru/student/marketing/benchmarking.html (дата обращения 29.07.2016)
4. Понятие цели и задачи бенчмаркинга [Электронный ресурс] URL http://bibliofond.ru/view.aspx?id=455424 (дата обращения 29.07.2016)

Исмагилова В.С., к.э.н.
доцент
Сафарова Э.И.
магистрант
ФГБОУ ВО УГАТУ
Россия, г. Уфа

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ

Мир вступил в эпоху глобального информационного общества. Сегодня информационные технологии становятся частью повседневной жизни не только большинства людей, но и деятельности предприятий, а также различных процессов (экономических, политических, социально-культурных). Информационные технологии сегодня – определяющий сектор развития мировой экономики. Именно уровень разработок в сфере ИТ будет определять место каждой страны в новом инновационном мире. В свою очередь и развитие компаний будет зависеть от того, насколько развиты и

применяются в них информационные технологии, насколько эффективно управление ИТ-рисками, помогающее предприятиям предотвращать потери, сохранять стабильность и создавать определенные преимущества в конкурентной борьбе. Поскольку риски являются неотъемлемой часть любой деятельности человека, компании также постоянно подвергаются наступлению кризисных явлений, а значит, рисков, что актуализирует деятельность по их управлению в каждой компании.

Дадим определение понятию «риск». Однозначного понимания сущности риска не существует. Это связано с тем, что это явление имеет несколько несовпадающих, или же вообще противоположенных реальных основ, а также с тем, что риск всегда связан с субъектом и решениями, которые тот принимает, риск является следствием решения, связан с субъектом, который не только осуществляет выбор, но и оценивает как вероятности наступления возможных событий, так и величину их последствий [1].

Сегодня риск чаще всего используется с точки зрения присутствия в экономической деятельности, исходя из этого, рассмотрим следующие определения данного понятия:

1) Риск – это неопределенность наших финансовых результатов в будущем [7].

2) Риск – вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступления планируемых до- ходов, прибыли [3].

3) Риск – степень неопределенности получения будущих чистых доходов [6].

Считаем, что под риском следует понимать вероятность возникновения определенных потерь, возникающих из-за неопределенности.

На сегодняшний день существуют различные классификации рисков предприятия. По одной из них в зависимости от влияния определенных сил риски делятся на внутренние (под влиянием менеджмента предприятия, производственных процессов) и внешние (под влиянием законодательства страны, макроэкономической ситуации, конъюнктуры рынка). Также риски могут делиться на политические, социальные, экологические, коммерческие и профессиональные по сферам проявления [4].

В постоянно меняющейся технологической среде возникает вопрос управления информационными рисками. ИТ-риски – риски, возможность наступления негативных событий, связанных с применением компанией информационных технологий. В большинстве случаев ИТ-риски связывают с передачей, хранением, использованием информации с помощью электронных носителей и иных средств связи, например, несанкционированное использование ресурсов компании.

В системе управления рисками существует несколько методик оценки рисков.

На Западе законодательство предписывает компаниям управлять ИТ-

рисками, к примеру, в США этого требует закон Сарбейнса-Оксли, принятый в 2002 году. Стандарты в области информационной безопасности, которые должны соблюдать и отечественные предприятия, например ISO17799, BS7799, ISO27001, также предусматривают механизмы управления ИТ-рисками. Оценка последних позволяет компании определить оптимальный объем расходов на обеспечение информационной безопасности и разумно спланировать мероприятия по ее поддержке [2].

Нами было рассмотрено предприятие, функционирующее в сфере информационных технологий, основной вид деятельности которого – разработка приложений и программного обеспечения. Было выявлено 25 наиболее значимых рисков, методом экспертных оценок расставлены вероятности наступления рисков (0, 25, 50, 75), коэффициенты значимости (насколько данный риск скажется на итоговых показателях деятельности предприятия - до 1) и рассчитаны коэффициенты тяжести (произведение вероятностей на коэффициенты значимости). После подсчетов были выявлены 5 наиболее значимых рисков, среди которых назначение нереалистичных сроков и бюджета проекта, а также разглашение конфиденциальной информации, что можно отнести к ИТ-рискам.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что компаниям, работающим в сфере информационных технологий, наибольшее внимание следует обращать на информационные риски, особое внимание уделять управлению ими.

В общем виде система управления рисками, ИТ-рисками в том числе, состоит из следующих этапов:

1) анализ бизнес-процессов, в которых применяются информационные технологии;
2) выявление и идентификация предполагаемых рисков;
3) анализ и оценка рисков, на основе разработанной методологии управления;
4) разработка и внедрение мер по снижению рисков до приемлемого уровня;
5) разработка правил, инструкций, проведение обучения для передачи сотрудникам компании знаний и опыта по управлению рисками [4].

К методам снижения ИТ-рисков также можно отнести стандартные для риск-менеджмента методы снижения рисков: принятие риска, избежание риска, ограничение риска, передача риска.

На наш взгляд, ИТ-риски следует рассматривать в комплексе со всеми бизнес-процессами компании, при котором менеджеры должны видеть комплексную картину рисков для деловой деятельности.

Также считаем, что успешное управление рисками в сфере ИТ основано на людях, автоматизации, организации, поэтому улучшения необходимо проводить в трех областях. К примеру, в компаниях следует применять специализированные программные продукты для управления рисками,

например, CORAS, OCTAVE[1], также необходимо повсеместно внедрять культуру осознания и управления рисками.

Руководителя следует учитывать риски и интегрировать управление ими в основную деятельность компании, поскольку именно бизнес-руководителям проще рассматривать управление информационными рисками как способ достижения целей роста бизнеса.

Таким образом, информационные технологии позволяют повысить эффективность деятельности компании, при этом присутствует вероятность наступления негативных событий и как следствие, возможны потери компании. Поэтому необходимо комплексное управление ИТ-рисками наряду с традиционными.

Использованные источники:

1. Диев В.С. Философская парадигма риска // ЭКО. 2008. № 11. С. 27–39.
2. Методологии управления ИТ-рисками [Электронный ресурс] URL http://www.osp.ru/os/2006/08/3584582/(дата обращения 29.07.2016)
3. Миэринь Л.А. Основы рискологии. СПб., 1998.
4. Понятие риска: многообразие подходов и определений [Электронный ресурс] URL http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2010/4/fil%D0%BEs%D0%BEfiy%D0%B0/panfilova.pdf (дата обращения 29.07.2016)
5. Управление ИТ-рисками [Электронный ресурс] URL http://it-task.ru/upravlenie-it-riskami (дата обращения 29.07.2016)
6. Филиппов Л.А., Филиппов М.Л. Оценка риска по методу Вексицкого. Барнаул, 2000
7. RiskMetrics, J.P.Morgan/Reuters. RiskMetrics – Technical Document. URL: http: //www. jpmorgan. com/Risk Management/ RiskMetrics/RiskMetrics.html

Исмагилова Р. А.
студент группы 7401
Казанский национальный исследовательский технический университет имени А.Н. Туполева-КАИ
Россия, г. Казань

О PR-МЕТОДАХ РАБОТЫ С АУДИТОРИЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ

В статье рассматриваются особенности продвижения образовательного проекта, направленного на детскую аудиторию. В качестве базы исследования выбран ИТ-парк (г. Казань)

Ключевые слова: продвижение, связи с общественностью, благотворительность, престиж профессии

The article discusses the features of promoting educational project aimed at children's audience. It-Park (Kazan) is the base of research

Key words: promotion, public relations, charity, the prestige of the profession

PR-специалисты устремляют немало усилий в зону точечного

попадания во взгляд потребителей о необходимости покупки товаров и услуг, которых еще нет на рынке, а также укрепления уже сложившего мнения о высоком качестве и преимуществах данного товара или услуг. При этом PR-методы применимы как для работы над имиджем организации, так и над отношением целевой аудитории к проблеме.

При формировании престижности отдельных направлений подготовки и занятости необходимо особе внимание уделить IT-направлению, как одному из ведущих в разрезе современной мировой экономики. Сегодня в рамках комплексной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» развивается 12 технопарков в сфере высоких технологий общей площадью более 450 тыс. кв. метров, создавших в общей сложности десятки тысяч высокопроизводительных рабочих мест. Цель создания технопарков в сфере высоких технологий - обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики в соответствии с приоритетными направлениями ее модернизации и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны[100].

Но помимо создания производственной базы нужно работать именно с потенциальными сотрудниками. Согласно данным сайта EduNews:все для поступающих, ИТ-специалист самая востребованная профессия в России среди работодателей в 2016 году[101]. В то же время НПО данным исследования на сайте ВЦИОМ, информационно-техническая сфера занимает лишь 10 место по престижу и доходности, по мнению россиян на 2012 год[102].Мы можем согласиться, что для формирования имиджа профессий можно использовать такие методы как «через социальную рекламу, публикации материалов в СМИ сформировать позитивный образ рабочих, выработать визуальные образы, мотивирующие молодежь к выбору рабочих профессий; работа с династиями, коллективами предприятий для «закрепления» работников и привлечения новых работников; проведение серии круглых столов, телепередач, посвященных проблематике популярности рабочих и технических специальностей для активизации работы по информированию всех слоев населения о реальной ситуации на рынке труда и востребованности кадров по рабочим профессиям и инженерным специальностям; осуществление профориентационных мероприятий для молодежи»[103]. Естественно с поправкой на специфику IT-профессий.

В данном исследовании анализируется деятельность отдела образовательных программ в Технопарка в сфере высоких технологий «ИТ-

---

[100] Технопарки в сфере высоких технологий // Минкомсвязь России URL: http://minsvyaz.ru/ru/activity/directions/445/ (дата обращения: 15.08.2016).

[101] Самые востребованные профессии в России 2016 // EduNews:все для поступающих URL: http://edunews.ru/professii/rating/vostrebovannie-Russia.html (дата обращения: 15.07.2016)

[102] Я в юристы бы пошел... пусть меня научат! // http://wciom.ru/ URL: http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=113109 (дата обращения: 19.12.15).

[103] Ибатуллина Л., Галимуллина, Н. М. Связи с общественностью в повышении имиджа рабочих специальностей //Казанская школа связей с общественностью. Сборник статей. -Казань, 2014. -С. 43

парк»(Казань). Отделом образовательных программ ИТ-парка в 2015 году были открыты ИТ-курсы и ИТ-лагерь для детей в возрасте от 7 до 15 лет, с целью формирования и развития детского информационно-технических направлений. Отдел образовательных программ ИТ-парка занимается созданием необходимых условий для обучения и развития детей в информационной сфере. Курсы и лагерь проходят на платной основе. Их регулярно посещает большое количество детей в возрасте от 7до 15 лет. С начала открытия лагеря прошло 5 смен и 106 детей было обучено в общей сложности. Для анализа деятельности отделом образовательных программ ИТ-парка были проведены анализ конкурентов; анализ уже прошедших курсов и лагерных смен, анализ вышедших материалов о лагере и курсах, анализ сайта ИТ-парка и социальных сетей; интервью с руководителем отдела образовательных программ; интервью с детьми, которые были в лагере.

Необходимо информирование целевой аудитории о преимуществах ИТ-парка как точке развитие информационно-технических перспектив:.

Экскурсии в ИТ-парк. Каждый месяц одна из школ Казани выбирает класс, который придет на экскурсию в ИТ-парк. Данное мероприятие проводится с целью информирования детей, а так же преподавательского состава о деятельности ИТ-парка в сфере детского ИТ - образования.

Создание и ведение группы лагеря в социальной сети Вконтакте. В целом, данный интернет ресурс позволит осуществлять обратную связь с целевыми группами, а также проводить анализ общественного мнения о проводимых мероприятиях и действиях отдела образовательных программ. Посетители данного ресурса смогут следить не только за происходящими событиями в ИТ-парке, но и делиться своими впечатлениями.

Опека ИТ-парка над животным в Казанском зооботаническом саду**.** Предлагается взять под опеку лису на срок 1 год. Лиса в Казанском зооботсаду единственная, поэтому имеет особенную ценность. Её цвет совпадает с цветовым решение логотипа ИТ-парка Казани. Это поможет сформировать положительный имидж как у потенциальной аудитории образовательного проекта (совпадение по демографическим характеристикам), итак и будет позитивно влиять на внутрикорпоративную культуру как проявление благотворительности сотрудников организации, альтернатива непосредственным пожертвованиям, «когда компания увеличивает вклад сотрудника за счет средств организации, поддерживая благое начинание работников»[104].

Для закрепления положительного эффекта и информирования о корпоративной социальной ответственности ИТ-парка можно провести для детей и их родителей игру на местности «Поиск зверушек» с использованием локаций зоопарка, но с добавлением IT-тематики в содержание вопросов.

[104] Галимуллина, Н. М. Частная благотворительность как проявление активной позиции членов гражданского общества/Н. М. Галимуллина//Казанская школа связей с общественностью. Сборник статей. -Казань, 2010. - С. 143

Дальнейшее применение спонсорских и благотворительных программ как методов воздействия на аудиторию возможно было бы в случае создания специализированного благотворительного фонда, по примеру крупных компаний, например, республиканской торговой сети «Эссен»[105].

Проблема подготовки кадров, невостребованности выпускников вузов, дисбаланса спроса и предложения на рынке труда уже несколько лет превалирует в публикациях российской прессы и в научных изданиях. Неполное использование трудового потенциала молодежи - негативное явление, поскольку замедляет процесс обновления рабочей силы и ротации кадров. Продвижение образовательных организация и проектов, осуществляющих подготовку настоящих профессионалов может способствовать решению описанных выше проблем.

Использованные источники:

1. Галимуллина Н.М. Благотворительность как PR-инструмент розничной сети. Культура, наука, образование: проблемы и перспективы: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции (г.Нижневартовск, 7 февраля 2014 года)/Отв. ред. А.В.Коричко. -Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. ун-та, 2014. Ч. I. - С. 266-268.
2. Галимуллина, Н. М. Частная благотворительность как проявление активной позиции членов гражданского общества/Н. М. Галимуллина//Казанская школа связей с общественностью. Сборник статей. -Казань, 2010. -С. 138 -143
3. Ибатуллина Л., Галимуллина, Н. М. Связи с общественностью в повышении имиджа рабочих специальностей //Казанская школа связей с общественностью. Сборник статей. -Казань, 2014. -С. 39-43
4. Самые востребованные профессии в России 2016 // EduNews:все для поступающих URL: http://edunews.ru/professii/rating/vostrebovannie-Russia.html (дата обращения: 15.07.2016)
5. Технопарки в сфере высоких технологий // Минкомсвязь России URL: http://minsvyaz.ru/ru/activity/directions/445/ (дата обращения: 15.08.2016).
6. Я в юристы бы пошел... пусть меня научат! // http://wciom.ru/ URL: http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=113109 (дата обращения: 19.12.15).

[105] Галимуллина Н.М. Благотворительность как PR-инструмент розничной сети. Культура, наука, образование: проблемы и перспективы: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции (г.Нижневартовск, 7 февраля 2014 года)/Отв. ред. А.В.Коричко. -Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. ун-та, 2014. Ч. I. - С. 266-268.

Казьминская А. Б.
студент магистратуры 1 курса
кафедра экономики
ФГАОУ ВО «БФУ им. И. Канта»
Россия, г. Калининград

РАЗРАБОТКА КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ В АВТОНОМНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье на примере ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта» представлены критерии эффективности деятельности вуза, на основе которых предлагается выстроить систему бюджетирования, ориентированного на результат в автономном образовательном учреждении.

Статья подготовлена для руководителей и специалистов финансово-экономических служб автономных образовательных учреждений, преподавателей и студентов магистратуры по экономике и финансам, а также для всех заинтересованных лиц.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджетирование ориентированное на результат, БОР, критерии эффективности, автономные учреждения, высшее образование.

Kazminskaia A. B.
First-year graduate student
Immanuel Kant Baltic federal university
Russia, Kaliningrad

DEVELOPMENT OF CRITERIA OF EFFICIENCY FOR THE BUDGETING SYSTEMS ORIENTED TO RESULT IN AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION

In this article there are provided special criteria of efficiency of the institution of higher education for development a budgeting system, oriented to result based on the example of Immanuel Kant Baltic federal university.

Article is prepared for heads and specialists of financial and economic departments in the universities of higher education, teachers and graduate students in economy and finance, and also for all interested persons.

Keywords: budgeting, budgeting oriented to result, criteria of efficiency, autonomous institutions, higher education.

Главный принцип бюджетирования, ориентированного на результат (далее БОР) - достижение установленных целевых показателей, при постепенном сокращении расходов (оптимизации расходов), либо достижении более высоких целевых показателей в рамках прежних объёмов расходов [1]. Что касается доходной части в методе БОР, то данный метод позволяет выявить критерии, при достижении которых структура доходов

вуза будет сбалансирована[2].

В статье представлены критерии эффективности, целевое ориентирование на которые позволит БФУ им. И. Канта оптимально сформировать объём поступающих внебюджетных средств и минимизировать потери от процесса перехода на самоокупаемость.

На сегодняшний день в БФУ им. И. Канта применяется практика применения затратного метода бюджетирования.

В процессе поиска оптимального для университета метода бюджетирования предлагается рассмотреть вариант перехода на управление результатами деятельности университета. В соответствии с утвержденной Программой развития в 2016 году завершилась инвестиционная фаза, и объём поступающего в вуз бюджетного финансирования значительно сократился [4] (рисунок 1). Согласно Программе развития БФУ им. И. Канта подошёл к стадии перехода на самоокупаемость. Инструменты затратного метода, подразумевающего лишь грамотное распределение имеющихся ресурсов и необходимость освоения поступающих средств, не соответствуют текущим вызовам, стоящим перед университетом. Таким образом, основная задача стратегических менеджеров вуза – способствовать повышению объёмов внебюджетного финансирования БФУ им. И. Канта.

Рисунок 1 – Динамика объёмов финансирования БФУ им. И. Канта из средств федерального бюджета

Исходя из вышеизложенной информации, рекомендуется в качестве основных критериев эффективности деятельности университета выделить показатели внебюджетных доходов Балтийского федерального университета и объёмы выигранных грантов (таблица 1). Данные показатели – предполагаемая основа будущей финансовой стратегии БФУ им. И. Канта. Построенная с ориентированием на них система бюджетирования позволит контролировать эффективность деятельности вуза по привлечению внебюджетных средств. Для того что доказать данный тезис и ключевой характер выделенных критериев необходимо проанализировать динамику каждого фактора в отдельности и спрогнозировать объёмы поступающих внебюджетных средств до 2020 года (т.е. до финального этапа действующей

стратегии развития).

Таблица 1 – Критерии эффективности деятельности БФУ им. И. Канта

Группа критериев	Критерий
Доходы от платных образовательных услуг	Поступления от программ СПО
	Поступления от программ ВПО
	Поступления от программ дополнительного образования
Доходы от научно-исследовательской деятельности	Поступления от НИР и НИОКР
Доходы от прочих услуг	Поступления от оказания прочих услуг (консультационные услуги, аудиторская деятельность, переводы и другое)
Доходы от оказания медицинских услуг	Поступления от оказания специализированой высокотехнологичной медицинской помощи
Грантовая поддержка	Поступления в виде грантовой поддержки от физических и юридических лиц

Для прогнозирования показателей выбран метод авторегрессии. Данный метод относится к статистическим регрессионным методам. Расчеты проводятся в программе MS Excel.

Прогноз проводится на основе данных плана финансово-хозяйственной деятельности БФУ им. И. Канта с 2014 по 2017 г. г. [4], прогнозные показатели рассчитываются на 2018 – 2020 г. г.

Первым критерием эффективности деятельности БФУ им. И. Канта предлагается считать объём поступлений от реализации образовательных программ среднего профессионального образования.

Динамика показателей объёма поступлений от реализации образовательных программ среднего профессионального образования представлена на рисунке 2. График показывает прогнозный спад объёмов поступлений в 2015 году, что обусловлено отголосками демографического кризиса и снижением числа абитуриентов в 2015 году. Далее показатели выравниваются и имеют тенденцию к повышению.

Рисунок 2 – Динамика прогнозируемых объёмов поступлений от реализации программ СПО

Объёмы показателей поступлений от реализаций программ высшего профессионального образования имеют устойчивую тенденцию к повышению, исключая кризисный с демографической точки зрения 2015 год набора.

Рисунок 3 - Динамика прогнозируемых объёмов поступлений от реализации программ ВПО

График на рисунке 3 отражает устойчивую положительную динамику. Программы дополнительного профессионального образования находятся в постоянном процессе развития, открываются новые перспективные направления, разрабатываются более качественные учебные планы для уже открытых. Тенденция к освоению новых компетенций высока во всём мире и в России, в частности, поэтому данный показатель может быть одним из наиболее прогрессирующих при эффективной маркетинговой политике.

Значительная часть средств Программы развития была использована для обновления и создания лабораторий, конструкторских бюро, строительства научно-технологического парка «Фабрика». Научные открытия не поддаются прогнозу с финансовой точки зрения и в зависимости от результатов исследований могут значительно увеличиться. Спрогнозированный показатель можно считать минимально возможным результатом (основывая расчёты на текущих объёмах НИР и НИОКР). На

основе спрогнозированных данных строится график, отражающий динамику показателей анализируемого критерия (рисунок 4).

Рисунок 4 - Динамика прогнозируемых объёмов поступлений от НИР и НИОКР

Помимо реализации образовательных услуг федеральный университет является научно-исследовательским центром, территорией концентрации интеллектуальных элит региона, экспертов в различных областях. Соответственно, университет имеет право оказывать услуги в различных областях: консалтинг, услуги по переводу, аудиту и прочее. Динамика рассчитанных прогнозных показателей также является положительной (рисунок 5).

Рисунок 5 - Динамика прогнозируемых объёмов поступлений от оказания прочих услуг

Медицинские технологии, развитие медицинского института и клинико-диагностического центра – одна из приоритетных областей развития университета согласно Программе развития университета. БФУ им. И. Канта прибрёл не только оборудование для лабораторий, но и высокотехнологичное медицинское оборудование. На сегодняшний день данное оборудование загружено не на полную мощность, однако доходы от его использования уже поступают. Большая часть медицинского оборудования БФУ им. И. Канта

является либо редким, либо уникальным для нашего региона, поэтому динамика показателей имеет постоянную тенденцию к увеличению спроса на услуги, а, следовательно, и на повышение потока доходов (рисунок 6).

Рисунок 6 - Динамика прогнозируемых объёмов поступлений от оказания прочих услуг

Следующим и последним из представленных критериев является грантовая поддержка от физических и юридических лиц. Прогнозный показатель следует считать усреднённым, так как система грантовой поддержки предполагает конкурс, и объёмы поддержки имеют сильную зависимость от ряда нефинансовых факторов, таких как политическая и экономическая ситуация в стране и регионе, например.

Динамика текущих и прогнозируемых показателей грантовой поддержки на рисунке 7 наглядно отражает описанные выше внешние факторы влияния на объёмы финансирования.

Рисунок 14 - Динамика прогнозируемых объёмов грантового финансирования

В 2016 году наблюдается резкий спад грантового финансирования, который объясняется следующим образом: в силу геополитического положения и обширных международных связей университета значительную часть грантового финансирования составляли гранты международных фондов. Ряд программ международного грантового финансирования

закрылись для представителей РФ. Остаточное международное финансирование протекает на основании ранее принятых и подписанных решений. Однако согласно прогнозным показателям после резкого спада наметились тенденции к улучшению и выравниванию ситуации за счёт повышения числа заявок на получение грантов из российских научных фондов.

На основании проведённого прогноза показателей по объёмам доходов БФУ им. И. Канта от предпринимательской деятельности и грантовой поддержки можно сделать вывод о состоятельности предложенных показателей в качестве критериев эффективности деятельности университета. Значительный спад бюджетного финансирования и прогнозный рост внебюджетного позволяет выделить показатели внебюджетных доходов и грантовой поддержки Балтийского федерального университета в качестве критериев эффективности деятельности вуза, и на их основании строить систему бюджетирования, ориентированного на результат.

По результатам анализа динамики показателей эффективности рекомендуется специалистам финансово-экономического управления БФУ им. И. Канта совместно с руководителями ЦФО университета разработать объёмы нормативов по каждому показателю и вынести на рассмотрение ректората, Учёного и Наблюдательного советов университета. Важно отметить, что для эффективности разработанной системы БОР важен качественный процесс взаимодействия между финансовым управлением вуза и иными участниками процесса бюджетирования [3].

Использованные источники:

1. Кучеренко, А. И. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации /А. И. Кучеренко - Справочник экономиста,2010. – 122 с.;
2. Меленчук, О. В. Формирование системы бюджетирования в вузе/ О. В. Меленчук, В. Н. Рудник // Вестник ИГХТУ. – 2011. – №17. – с. 7-15;
3. Рахманин, Н. Т. Актуализация процесса стратегического бюджетирования системы управленческого учёта вуза/ Н. Т. Рахманин, Блекус В. В.// Науковедение ИГУПИТ. – 2013. - №6. – с. 25-30;
4. Балтийский федеральный университет имени И. Канта [Электронный ресурс], К. 2000-2016. URL: http://www.kantiana.ru/ (дата обращения: 12. 08. 2016);

Молдаван М.А.
магистрант 3 курса
РАНХиГС при Президенте Российской Федерации
ПИУ им. П.А. Столыпина
факультет магистратуры и аспирантуры
кафедра Управление персоналом
Россия, г. Саратов

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА: КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ

Статья раскрывает суть мотивации персонала в современных организациях. Исследуются методы мотивирования и их классификация, а так же составляющие системы мотивации. Приведены примеры основных причин снижения мотивации, и объяснено понятие «кадровый голод». Рассмотрены точки зрения на систему мотивации различных авторов.
Ключевые слова: система мотивации, лояльность, кадровый голод, нематериальная мотивация, оплата труда, стимулирование персонала, кадровый менеджмент.

The article reveals the essence of personnel motivation in modern organizations. Examines methods of motivation, their classification, components of the system of motivation. Examples of the main causes of lack of motivation, and explained the concept of "staff shortages". The points of view of the system of motivation by different authors.
Key words: motivation, loyalty, staff shortages, intangible motivation, remuneration, staff incentives, personnel management.

В обобщенном понятии мотивация к деятельности – это совокупность определенных движущих сил, которые побуждают человека к осуществлению определенных действий. Эти силы бывают внешними и внутренними, заставляя человека неосознанно или осознанно совершать те или иные поступки. То есть можно сказать, что мотивация – это совокупность внешних и внутренних движущих сил, побуждающие человека к деятельности, задающие границы и формы этой деятельности и придающие ей направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Влияние мотивации на человека зависит от многих факторов, в частности о силе этого влияния можно судить по обратной связи со стороны деятельности человека и его поведения [1, с.126].

Задачей каждого руководителя является создание такой мотивации для сотрудников, чтобы они работали лучше и больше, и это отражалось на повышении эффективности функционирования организации. Сущность мотивации заключается в том, чтобы сотрудники выполняли работу в точном соответствии с делегированными правами и обязанностями, сообразуясь с принятыми управленческими решениями [5, с.336]. При планировании работы руководитель должен определить, что конкретно должна выполнять возглавляемая им организация, какие цели преследовать и достигать, какая

долгосрочная стратегия лежит в основе её развития. И, конечно, кто, когда и как должен реализовывать эти цели. Руководитель воплощает решения в дела, на практике применяя основные принципы мотивации персонала.

В последнее время в экономике складывается ситуация, которую можно охарактеризовать выражением – «кадровый голод». Нехватка высококвалифицированных специалистов существует во многих отраслях, и с каждым годом эта проблема усугубляется демографической ситуацией. В таких условиях качественно выстроенная система мотивации будет являться одним из важнейших элементов системы управления персоналом, особенно для динамично развивающихся компаний [3, с.404]. Построение эффективной системы мотивации, включающей в себя набор методов, форм и элементов мотивирования, может помочь решить задачу успешного развития организации в долгосрочной перспективе, но это можно сделать, только понимая, какие мотивы лежат в основе поведения человека, что побуждает его к действиям.

Типичными проблемами в организациях, которые связаны с низкой мотивацией сотрудников, являются:

- некачественный труд (брак);
- низкий уровень исполнительской дисциплины;
- высокая текучесть кадров;
- нерациональность мотивов поведения работников;
- высокая конфликтность;
- слабая связь поощрения и результатов труда исполнителей;
- халатное отношение к исполнению обязанностей;
- низкая эффективность воздействия руководителей на подчиненных;
- отсутствие условий для реализации потенциала сотрудников;
- низкий уровень межличностного взаимодействия;
- проблемы при создании согласованной команды;
- слабая перспектива роста;
- низкий профессиональный уровень персонала;
- отсутствие инициативы в работе;
- неудовлетворительный морально-психологический климат в коллективе;
- отсутствие интереса к возможности развития и обучения;
- низкий моральный дух;
- недостаточное оснащение рабочего места и многие другие [1, с.126].

Методы мотивирования персонала могут быть самыми разными и зависят от общей системы управления, особенностей деятельности организации и от проработанности системы мотивации.

Классификация методов мотивации может осуществляться на организационно – административные (организационно – распорядительные), социально – психологические и экономические. Данная классификация основывается на мотивационной ориентации методов управления [9, с.315].

То есть на том, какое осуществляется воздействие на те или иные потребности.

Организационно – административные методы основаны на директивных указаниях. Они базируются на властной мотивации, опирающейся на возможность принуждения, и делается акцент на подчинение закону, старшему по должности, распорядкам и т.д. Такие методы охватывают организационное нормирование, планирование, распорядительство, контроль и инструктаж. Властная мотивация создает условия, которые необходимы для внутриорганизационного взаимодействия, и призвана обеспечить эффективную деятельность управления на любом уровне.

Социально – психологические методы применяются с целью повышения социальной активности сотрудников. Воздействие осуществляется на сознание работников, а так же на эстетические, социальные, религиозные и другие их интересы. Такие методы осуществляют социальное стимулирование трудовой деятельности, и к их числу относятся анкетирование, тестирование, интервью, опрос. «Применение социально-психологических методов в менеджменте рассматривается в двух аспектах: в традиционном аспекте их применения при руководстве персоналом и с точки зрения управления поведением покупателя» [6, с.41].

Экономические методы управления обусловлены экономическими стимулами. Они опираются на материальную мотивацию, то есть ориентированы на выполнение определенных целей и показателей и осуществление вознаграждения по итогам их выполнения. Использование экономических методов связано с созданием плана работы, контролем за его исполнением и экономическим стимулированием труда. То есть они связаны с такой системой оплаты труда, которая предусматривает поощрение за количество и качество труда, а так же применение санкций за ненадлежащее качество и несоответствующее его количество.

В практике одновременно применяют различные методы и их комбинации, потому что использование только одного какого-то метода может привести к снижению творческой активности персонала, к снижению его лояльности.

Данная система классификации методов мотивации является классической. В современном менеджменте могут применяться и другие группировки методов мотивирования. Они все достаточно разнообразны и зависят от многих условий, таких как: экономическое положение в стране, цены, инфляция, уровень безработицы, квалификационный уровень работников, возраст, социально-психологический климат в коллективе и многое другое.

Комплексным решением проблем с мотивацией может стать внедрение систем мотивации персонала, которые, как правило, носят материальный и нематериальный характер. Все поощрения, выраженные в денежной форме, называются материальной мотивацией. Нематериальная мотивация включает

в себя поощрения, которые не носят монетарный характер.

Система мотивации может включать в себя следующие составляющие.

Заработная плата. Согласно определению оплаты труда в трудовом законодательстве, заработная плата сотрудников включает в себя вознаграждение за труд, компенсационные и стимулирующие выплаты [8, с.120]. Путем повышения тарифных ставок, индексации в соответствии с инфляцией, выплаты бонусов и премий, установления различных доплат и надбавок можно повысить лояльность персонала и замотивировать его на улучшение показателей деятельности.

Участие в прибыли. В данном случае формируется поощрительный фонд из определенной доли прибыли, который распространяется на категории персонала, имеющие возможность реально воздействовать на прибыль. Чаще всего это высший менеджмент организации, ее управленческие кадры. Доля прибыли коррелируется с рангом руководителя в организационной иерархии и определяется в процентах к его доходу [7, с.36-39]. Такой подход называется патисипативным, заинтересованность работников достигается путем расширения их полномочий и участия в доходах компании [4, с.312].

Участие в акционерном капитале. Происходит покупка акций предприятия (акционерного общества) и получение дивидендов: безвозмездное получение акций, покупка акций по льготной цене.

Стимулирование свободным временем. То есть регулирование времени занятости путем предоставления дополнительных выходных, отпуска, организации гибкого рабочего графика работы, сокращения длительности рабочего времени по причине высокой производительности труда.

Социальные программы, включающие систему льгот и помощи работникам. В их число входит оплата медицинского обслуживания, путёвок, транспортных расходов и расходов на питание, обучения, лечения, страхования жизни за счет организации, расходов на обучение и отдых детей, организация льготного кредитования и многое другое.

Стимулирование, которое регулирует поведение работника путем выражения общественного признания – размещение фотографии поощряемого на Доске Почета, вручение грамот и корпоративных знаков отличия. В зарубежной практике характерно избегание публичных выговоров, однако публичные поощрения широко используются. В США для мотивирования используется модель оценки по заслугам, создаются кружки и общества («золотой кружок» и др.) [7, с.36-39].

В кадровом менеджменте исследование различных форм мотивирования и разработка новых происходит постоянно. Учебные и научные издания по менеджменту содержат подробные описание и анализ классических теорий мотивации, а так же предлагают их переработку в соответствии с современными условиями и разработку новых подходов. Однако нужно учесть, что применяя различные методы мотивации, основанные на классических теориях и на передовых разработках,

необходимо подстраивать их под конкретные ситуации в организации и характеристики персонала.

Таким образом, мотивация понимается как процесс активизации внутренних мотивов работников и создание стимулов (внешняя мотивация) для повышения заинтересованности работников в трудовом процессе и побуждения к более эффективному труду. Процесс мотивирования может быть разделен на следующие этапы: выявление потребностей, формирование мотивов, развитие мотивов, управление ими с целью корректировки или изменения поведения людей, необходимого для достижения целей, корректировка мотивационного процесса.

Жизнь не стоит на месте и «тот фактор, который сегодня мотивирует конкретного человека к интенсивному труду, завтра может способствовать «отключению» того же самого человека. Никто точно не знает, как действует механизм мотивации, какой силы должен быть мотивирующий фактор и когда он сработает, не говоря уже о том, почему он срабатывает» [2]. Поэтому в кадровом менеджменте постоянно происходит исследование, анализ и развитие различных мотивирующих факторов, разработка новых методов и систем мотивации персонала.

Использованные источники:

1. Баркер А. Как еще лучше управлять людьми. – М.: ФАИР ПРЕСС, 2005, – 272с.
2. Верхоглазенко В.Н. Мост между интересами. Электронный ресурс. – Режим доступа http://hr-portal.ru/article/most-mezhdu-interesami. – Загл.с экрана.
3. Врум В. Работа и мотивация. Издательство Jossey-Bass, 2011, – 404 с.
4. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта: Учеб.пособие для студентов вузов. – М.:Аспект-Пресс, 2009, –317 с.
5. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб.пособие/ Н.И.Кабушкин – 11-е изд., испр. – Мн.:Новое знание, 2009, –336 с.
6. Лукашевич В.В. Основы менеджмента в торговле: Учебник. – М.: Экономика, 1998, –240 с.
7. Сомов Л. Эффективная система оплаты труда – еще один шаг к успеху вашей фирмы//Управление персоналом. – 2006. – №14, с.36-39.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации. Комментарий к последним изменениям/Под. ред. Г.Ю. Касьяновой. – М.:АБАК, 2014. – 304 с.
9. Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Методы управления персоналом. – М.: изд-во «Экзамен», 2006. – 528 с.

Монова А.В.
студент 3 курса
факультет «Сервиса и технологий»
Сорокина Ю.В.
ассистент
кафедра «Управления и предпринимательства»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Баклакова В.В.
студент 4 курса
факультет «Сервиса и технологий»
Россия, г. Шахты

МЕТОД «POKA-YOKA» КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ТРУДОЕМКОСТИ ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

В статье рассмотрена возможность применения японского метода снижения трудоемкости при оказании услуг населению. Авторами предложены методы оптимизации банкоматов «Сбербанк» посредством применения метода «poka-yoke».

Ключевые слова: «poka-yoke», банковские услуги, организация производства, снижение трудоемкости, потребительская лояльность.

The article considers the possibility of applying the Japanese method of reducing the complexity in the provision of services to the population. The authors propose methods for optimization of ATMs of "Sberbank" by applying the method of "protection against the fool".

Key words: «poka-yoke», banking services, organization of production, reduce the labor intensity, and customer loyalty.

Совершенствование систем организации производства и оказания услуг и их оптимизация являются ключевым моментом в улучшении деятельности на предприятиях. Для сокращения сроков нахождения потребителя услуг в очереди и предотвращения ошибок на предприятиях, японский инженер Синго Сиего предложил систему предотвращения ошибок – метод «poka-yoke». Актуальность применения данного метода состоит в том, что для всех предприятий сферы услуг важно максимизировать число потребителей (в том числе постоянных), чего можно добиться упростив процедуру получения и применения той или иной улуги. Тем самым повышается уровень удовлетворенности клиента, что способствует выработке потреьбительской лояльности к фирме. Метод «poka-yoka» позволяет сделать обслуживание клиентов проще для персонала и привлекательнее для клиентов.

Анализируя систему производства Yamaha Electric в 1961 году, Синго пришел к выводу о том, что все системы статистического контроля обеспечивают качество услуг [3]. Брак появляется в результате

производственной деятельности людей. При создании данного метода Синго обратил внимание на тот факт, что в процессе производства или оказания услуг возникают рекламации, а контроль качества нужен непосредственно в процессе изготовления того или иного продукта или оказания услуг. С помощью этого он отделил причину от следствия, т.е. ошибку от дефекта. Данную методику первоначально назвали «baka-yoke» (защита от дурака), но потом название было изменено более благозвучным — «poka-yoke» (защита от дефектов).

Принцип метода состоит в том, что контроль над источником ошибки является частью самого производственного процесса. Выявление ошибок происходит до того, как они становятся дефектами. Данный контроль осуществляется на всех стадиях производства и оказания услуг, но упор делается не на призывы и лозунги, а именно на налаженную инженерную систему персонала и предприятия [2].

Метод «poka-yoke» не имеет практических рекомендаций по улучшению конкретных процессов. В современном обществе используется множество приспособлений и устройств, которые помогают реализовать принципы «poka-yoke» на различных предприятиях. Польза всех этих предметов граничит с огромной опасностью, которую они могут нанести здоровью и жизни пользователя. Но при помощи метода «poka-yoke» возможно обеспечить не только быстрое производство, а также быстрое оказание услуг (в компании Donkey Products изготовили бумажные скатерти для стола в стиле «poka-yoke». Благодаря им, официанты ресторана не ошибаются в сервировке, а для клиентов данные скатерти становятся запоминающимися) [1].

Также данная методика применяется в компании МакДональдс в виде использования трафарета для определения стандарта продукта, в банкоматах, которые выдают сначала карту, а потом деньги. Таким образом, банки избавились от процесса перевыпуска карт, часто забываемых в банкоматах.

Философия менеджмента качества, основанная на исключении из системы возможностей возникновения ошибок, направлена не только на понижение дефективности процесса, но и на поиск решений, не требующих значительных затрат. Эта особенность выгодно отличает Poka Yoke от других методов совершенствования процессов [4]. Методика применения подхода не ограничена определенным набором инструментов или способов, что делает ее универсальной и легко применимой к любой области человеческой деятельности, в т.ч. в сфере сервиса.

Так например метод «poka-yoke» может быть применим в сфере банковского сервиса. Для оптимизация банкоматов и онлайн-сервера «Сбербанк» при помощи метода «poka-yoke» предлагается:

— сделать стенды рядом с окном банкоматов и вписать в них подробное описание каждого пункта, как показано на рисунке 1, что позволит клиентам сразу определять, какая вкладка им необходима для реализации

банковской операции;

Рисунок 1 – Пример оптимизации экрана банкомата

— расставить пометки на экране, как показано на рисунке 2, при помощи которых клиент сможет быстро дойти до вкладки «поиск по ИНН», что позволит пожилым людям быстрее расплачиваться по счетам, не дожидаясь работника «Сбербанка»;

Рисунок 2 - Пример оптимизации экрана банкомата

— также предлагается сделать пометки на квитанциях для упрощения ввода данных (рисунок 3);

ИЗВЕЩЕНИЕ

Апатитский ф-л ООО "Колрегионэнергосбыт"
ИНН: 5102044119 1
р/сч: 40702810541050101117 в ОСБ 8017 г.Апатиты, БИК:044705615

Счет-извещение за Июнь 2009 г. по счетчику №0085510
Адрес: Апатиты, КОЗЛОВА УЛ, дом 1, кв. 47
Ф.И.О. плательщика: СЕЙТЕНОВ ЕРЛАН ЕСЕНГАЛИЕВИЧ
Лицевой счет №: 2 900048660000
Задолженность на 01.06.09: 334 руб. 88 коп. Оплаты за период нет

Показания счетчика		Расход кВт.час	Тариф за кВт.ч.	Сумма по показаниям	Льгота	Начислено за месяц
текущее	предыд.					
59877	59578	299	1.12	334.88		334.88

Итого к оплате: 669 руб. 76 коп.

Кассир:_____ Вношу оплату в размере: _____ Подпись абонента: _____

КВИТАНЦИЯ

Апатитский ф-л ООО "Колрегионэнергосбыт" ИНН: 5102044119
р/сч: 40702810541050101117 в ОСБ 8017 г.Апатиты, БИК:044705615

Счет-извещение за Июнь 2009 г. Кол. прож.: 5
Адрес: Апатиты, КОЗЛОВА УЛ, дом 1, кв. 47
Ф.И.О. плательщика: СЕЙТЕНОВ ЕРЛАН ЕСЕНГАЛИЕВИЧ
Лицевой счет №: 900048660000

Расчет по показаниям эл. счетчика №0085510

Показания на 31.05.09	59578
Показания на 30.06.09	59877
Расход э/э за Июнь 2009 г. (кВт.ч)	299
Стоимость э/э по тарифу 1.12 руб.	334.88
Льгота	
Итого начислено	334.88

Состояние взаиморасчетов на 01.07.09

Задолженность на 01.06.09	334.88
Поступила оплата в июне 2009г.	0.00
Начислено за Июнь 2009 г.	334.88
Итого к оплате	669.76
Итого к оплате (руб.)	**669.76**

Подпись абонента: _____

Кассир:_____

Показания счетчиков, находящихся в квартире, сообщить по тел.:
Учтены квитанции, оплаченные до 15 числа. Отдел сбыта работает уп.

Рисунок 3 - Пример оптимизации квитанции

— на обратной стороне квитанций также можно оформить подробную инструкцию по оплате;

— предлагается внести в банкоматы функцию голосового оповещения, для более упрощенного поиска необходимой операции.

Предложения по оптимизации банкоматов и квитанций по оплате не требуют большого капиталовложения, т. к. все инструкции изложены на печатной бумаге. В дальнейшем предлагается расширить окна банкоматов для более удобного понимания каждой вкладки.

При помощи статистического наблюдения выяснили, что в час пик в очереди до 10 человек к банкомату. Скорость движения очереди – 10 человек за 40 минут. Следовательно, средняя скорость обслуживания равна 4 минуты на 1 человека. Тем не менее, скорость обслуживания может варьироваться от 2 до 6 минут, в зависимости клиента. На рисунке 4 показан график возрастного состава очереди в ходе наблюдения.

Рисунок 4 – График возрастного состава очереди в ходе статистического наблюдения

Таблица 1 – Данные согласно статистическому наблюдению

Возрастная категория	Время на обслуживание у банкомата до оптимизации (мин.) (2)	Время на обслуживание банкоматов после внедрения оптимизации (мин) (3)	Абсолютные изменения (мин.) (3)-(2)	Относительные изменения (%) (3)/(2) *100%
18-50	2	2	0	100
51-60	4	3	-1	75
Больше 60	6	4	-2	66

Входе проведения статистического наблюдения выяснили, что 2 минуты уходит на поиск информации в возрастной аудитории больше 60 лет. При внедрении мероприятий время на поиск информации сократится на 2 минуты. Тогда среднее время обслуживания будет не 4 минуты, а 3, что увеличит скорость движения очереди на 10 минут в целом.

Исходя из скорости движения очереди после внедрения мероприятий, стало известно, что те же 10 человек пройдут очередь за 30 минут, а еще за 10 минут пройдет 3 человека. Следовательно, за 40 минут пройдет 13 человек. Следовательно производительность увеличится на 30 % (13/10*100%-100%=30%).

Данные внедрения в работу терминалов «Сбербанк» будет способствовать уменьшению очередей и снижению трудоемкости, а также поможет пожилым людям лучше ориентироваться в функциях банкоматов. Так же это поспособствует разгрузке рабочего персонала, что снизит себестоимость услуг и психологическую напряженность пользователей данных услуг.

Как говорилось ранее метод «poka-yoke» помогает устранить ошибки в процессе оказания услуг, снизить трудоемкость процесса оказания услуг и IT-сетей. В данном случае ошибкой в банкоматах являются очереди и затраты времени клиентов на поиск необходимой вкладки. Предложенные методы оптимизации помогут устранить данные проблемы.

Использованные источники:

1. Pakhomova A.I., Buriakov S.A., Vasenev S.L., Gornostaeva Z.V., Kornienko M.V. Localization of the urban workforce reproduction of the modern city Asian Social Science. 2014. Т. 10. № 15. С. 255-260.
2. Дуванская Е.В., Лемешенко Е.В., Лемешко М.А., Горностаева Ж.В., Кузнецов А.А. Влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций // Экономика и социум. 2014. № 1-3 (10). С. 82-85.
3. Сорокина Ю.В., Красковская А.С., Мельникова М.О. Проблемы оценки качества государственных услуг в стране на примере почты России // В сборнике: современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 4-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 396-401.
4. Сорокина Ю.В., Красковская А.С., Баклакова В.В., Свинарёва Ю.А., Моисеева А.В., Шабельник Л.А., Цыбулько В.В. Ярмарки вакансий как элемент послепродажного сервиса образовательных услуг // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. С. 708.

Патракова Д. И.
студент 3 курса
ФГФОУ ВО «УрФУ им. Б. Н. Ельцина»
Россия, г. Екатеринбург

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ БРАЗИЛИИ

Аннотация. *Статья посвящена теоретическим основам корпоративной социальной ответственности, а так же особенностям реализации КСО в Бразилии на примере отдельных компаний.*

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, управление, стандарт, защита окружающей среды, программа грамотности.*

Annotation. *The article is devoted to the theoretical bases of corporate social responsibility, as well as the specifics of implementing CSR in Brazil, for example, the separate companies.*

Keywords: *corporate social responsibility, management, standard, environmental protection, program of literacy.*

В условиях рыночной экономики чрезвычайно весомую роль приобретает социальная ответственность бизнеса. Ее проявление в управлении компанией является одним из главных факторов эффективности. Реализация социальной ответственности имеет место только в том случае, когда она не только афишируется, но и входит в организацию менеджмента предприятия как средство достижения успеха.

В целом, корпоративная социальная ответственность бизнеса (КСО) представляет собой добровольный вклад бизнеса в социальное, экономическое и экологическое развитие общества.

С точки зрения корпоративной социальной ответственности Бразилию можно рассматривать как очень перспективную страну. Это государство имеет хорошие темпы экономического роста, а так же высокий уровень доходов граждан, и является региональным лидером в Южной Америке.

Деятельность компаний Бразилии в области КСО сосредоточено в первую очередь на окружающую среду – 58%, образование – 51%, поддержка государственных учреждений – 41%, культуры – 29%, здравоохранение –22% и безопасности на рабочем месте – 9,7% (см. Рис.1).

Рисунок 1 – Сферы деятельности Бразилии в области КСО

Среди отрицательных сторон, присущих многим странам Латинской Америки, можно выделить: высокий уровень коррупции, социальное и расовое неравенство. Впрочем, положительным является то, что общество влияет на развитие экономики через мощные профсоюзы, а между различными секторами народного хозяйства происходит достаточно оживленное сотрудничество.

Бразилия не имеет целостного документа по корпоративной социальной ответственности, а только отдельные элементы КСО в законодательстве. Внедрение корпоративной социальной ответственности, как считают в Бразилии, должно помочь решить те проблемы, с которыми центральное правительство самостоятельно справиться не может. Это, в первую очередь проблемы общественно-экономического развития страны.

Основным направлением внедрения КСО является поощрение. Бразильские законы достаточно «мягко» подталкивают компании к

социальным инвестициям через партнерство с государством.

Кроме того, можно наблюдать попытки мотивации бизнеса к внедрению добровольных стандартов КСО, а на местном уровне существуют даже некоторые программы по вознаграждению. Это позволило повысить в Бразилии осведомленность о КСО и превратить ее в один из главных пунктов многих национальных кампаний.

В Бразилии правительство создало механизм сертификации, по которому компании награждают специальным сертификатом за выполнение отдельных правительственных политик по КСО. Правительственные и неправительственные структуры, продвигающие КСО в Бразилии, так же как и в других странах, видят корпоративную социальную ответственность инструментом для увеличения торговли и улучшения конкурентных преимуществ. Например, Бразильская служба поддержки мелких и малых предприятий (SEBRAE) поощряет малые и средние предприятия к внедрению практик ответственного бизнеса.

Рассмотрим, как проявляется корпоративная социальная ответственность в Бразилии на примере отдельных компаний. Так как ведущими отраслями экономики Бразилии является автомобильная промышленность и сельское хозяйство, обратим внимание на следующие компании: «TAC Motors» и «Bom Dia».

«TAC Motors» - предприятие по производству автомобилей в Бразилии. Компания полностью привержена социально-экономическому развитию города Собрал, где она располагается. Программы и мероприятия, реализуемые компанией, включают в себя:

– Программа грамотности для сотрудников предприятия.

– Программа образования и обучения для сотрудников предприятия.

– Детский сад для детей сотрудников предприятия.

– Спонсорство социальных проектов, координируемых региональными ассоциациями.

Кроме того, постоянное повышение квалификации, безопасность и охрана здоровья сотрудников остаются одними из самых важных принципов компании.

Если говорить про окружающую среду, то для «TAC Motors» ущерб окружающей среде приносит вред клиентам, поставщикам, сотрудникам предприятия и обществу в целом. Устойчивое развитие является одним из главных основ управления предприятием, которое соответствует всем нормам и стандартам природоохранного законодательства. Целью компании «TAC Motors» является:

– Содействовать осуществлению программ экологического управления.

– Повышать информированность общества об экологической ответственности.

– Способствовать эффективному осуществлению программ обработки и утилизации отходов.

– Содействовать реализации проектов, процессов и услуг, которые не оказывают негативное воздействие на окружающую среду.

Кроме того, компания «TAC Motors» проводит исследования по использованию экологически чистых материалов (натуральных волокон и зеленых смол), заменив стекловолокно и синтетические смолы.

Вторая компания, про которую будет говориться в данной статье – это компания по производству кофе «Bom Dia».

В корпоративно-социальной деятельности данной компании можно увидеть стремление к укреплению устойчивых методов окружающей среды. К примеру, в 2007 году компания перешла на печи, с возобновляемым видом топлива, заменив печи, с ископаемым топливом. Таким образом сокращение использования ископаемого топлива на 64 литров для каждого 1000 кг жареного кофе позволило снизить количество выбросов CO2 в атмосферу.

Программы защиты окружающей среды копмании включают в себя следующее:

– переход от дизельного топлива к использованию энергии биомасс;

– 25% автопарка составляют автомобили с биотопливом;

– модернизация оборудования;

– программы по утилизации и сокращение количества отходов на 87%;

– усовершенствование оборудования жаровни для уменьшения потребления воды на 63%.

Необходимо заметить, что компания достигла уровня международного стандарта по управлению окружающей средой – ISO 14001. Данный стандарт для системы экологического менеджмента реализуется на предприятии в городе Варжинья в штате Минас-Жерайс.

Использованные источники:

1. Мировая экономика, экономика Бразилии. URL: http://www.ereport.ru/articles/weconomy/brazil.htm
2. Сайт компании «TacMotors». URL: http://www.tacmotors.empresarial.ws/
3. КСО компании «BomDia». URL: http://www.cafebomdia.com/a-empresa/meio-ambiente
4. Кушпов, В. Зарубежный опыт развития социально ответственного бизнеса / В. Кушпов //Государственная служба. - 2004. - № 2. - С. 40-43.
5. Корпоративная социальная ответственность : учебник для бакалавров / Э. М. Коротков, О. Н. Александрова, С. А. Антонов [и др.] ; под ред. Э. М. Короткова. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 445 с.

Смолина И.В.
студент 3го курса
Харченкова Г.И., к.техн.н.
доцент
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО "ЗЕЙСКИЙ ЛЕСОПЕРЕВАЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ"

В статье представлено исследование логистических затрат предприятия и предложены рекомендации по совершенствованию логистической системы ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат" путем внедрения программного продукта "1С-Логистика: Управление перевозками". Также проведен расчет экономической эффективности от внедренного продукта.

Ключевые слова: управление, затраты, система, планирование, эффективность, продукция, транспортировка.

The article presents a study of logistics costs enterprise - prises and propose recommendations for improving the logistics system of " Zeya lesoperevalochnye factory" through the introduction of software " 1C - Logistics : Transportation Management " . Also calculated the cost-effectiveness of the product introduction .

Keywords: management , cost, system , planning , efficiency, production, transportation.

В современных условиях управление логистическими затратами рассматривается как средство повышения конкурентоспособности предприятия. Необходимо эффективное управление издержками производства и результатами деятельности предприятий, которое представляет собой важную и сложную задачу. Для этого все более широкое применение находит концепция логистики, рассматривающаяся как эффективный мотивированный подход к управлению, а также как научный инструмент рационального управления потоковыми процессами, способствующий снижению издержек.

Объектом исследования выступает ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат". Предприятие осуществляет свою деятельность в следующей отрасли промышленности: лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная.

На основании данных "Отчета о финансовых результатах", проведен анализ основных экономических показателей деятельности предприятия за три года (таблица 1).

Таблица 1 - Основные экономические показатели предприятия

Наименование показателей	2013(тыс. руб.)	2014(тыс. руб.)	2015(тыс. руб.)	Отклонение (тыс.руб.)	
				2014 к 2013	2015 к 2014

Выручка от продажи	353280	426984	396856	73704	-30128
Себестоимость продаж	93675	152909	133 605	59234	-19304
Валовая прибыль	259605	274 075	293251	14470	19176
Коммерческие расходы	103763	124 445	128545	20682	4100
Прибыль (убыток) от продаж	4 193	11192	5789	6999	-5403
Прочие доходы	457900	513508	339100	55608	-118800
Прочие расходы	578956	509998	313544	-68958	-68958
Прибыль (убыток) до налогообложения	(1765)	(1854)	15834	17 688	17599
Чистая прибыль	11878	17987	12624	6109	- 5363

Данные, приведенные в таблице 1 показывают, что доходы предприятия значительно снизились, так в 2014 г. выручка от реализации возросла на 73704тыс. руб. по сравнению с 2013 г., в 2015 г. по сравнению с 2014 г. выручка от реализации снизилась на 30128 тыс.руб.

Оценка и планирование эффективности логистической системы предполагают обоснование и учет логистических издержек. Логистические издержки составляют 20-30 % стоимости продукции. Их сокращение, следовательно, значительно повышает конкурентоспособность компании.

Планирование логистических затрат является одним из важнейших элементов учета затрат. Предприятие - не замкнутая информационная система, а система, имеющая постоянную внешнюю связь с внешним окружением, рынками ресурсов и потребления. Поэтому возникает необходимость контроля планирования логистических затрат на производство, необходимость которого растет по мере того как усложняется хозяйственная деятельность и возрастают требования к рентабельности.

В таблице 2 представлены показатели общехозяйственных расходов.

Таблица 2 - Анализ общехозяйственных затрат ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" в тыс.руб.

Статья	2014	2015	Отклонение	
			+/-	%
Транспортный налог	5779	5974	195	103,4
ЖДТ по перевозке	13867	15337	1470	110,6
Содержание дорог	374	400	26	106,9
Оформление договоров по отгрузке	2180	2017	-163	92,5
Содержание склада ГСМ	3202	4560	1358	142,4
Содержание складского хозяйства	2757	2987	230	108,3
Содержание склада ГП	2786	2997	211	107,6
Итого:	30945	34272	-	-

Исходя из таблицы 2, можно сказать, что в 2015 г. на предприятии были увеличены затраты по сравнению с 2014 г. Наибольшая сумма затрат

составила на ЖДТ по перевозке - 1470 тыс.руб. и содержание склада ГСМ - 1358 тыс.руб.

В таблице 3 представлен анализ выполнения плана договорных обязательств предприятия ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" за 2013-2015 гг.

Таблица 3 - Анализ выполнения плана договорных обязательств предприятия ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" за 2013-2015 гг.

Показатели	Годы		
	2013	2014	2015
Выполнение договорных обязательств по поставке, %	98,7	98,9	91,1
Сумма штрафных санкций за недопоставку, млн. руб.	19,8	18,6	22,4

Выявлено, что за исследуемый период предприятие снизило процент выполнения договорных обязательств, что было связано с увеличением сбоев на производстве, вследствие чего происходит простой оборудования, появляются проблемы с транспортировкой продукции и не выполняется план по производству. Соответственно, происходит увеличение штрафных санкций за недопоставку. Все это приводит к дополнительным затратам, что отрицательно сказывается на экономическую деятельность предприятия.

Проведем анализ динамики и выполнения плана по выпуску и реализации готовой продукции, оценки ритмичности производства по данным таблицы 4. По данным таблицы видно, что комбинат отдает предпочтение внешнему рынку.

Таблица 4 -Объем отгруженной продукции в оптовых ценах комбината

Показатели	Базисный год		Отчетный год		Отчетный год в % кбазисному
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, в %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, в %	
I. Объем отгрузки всего: -за пределы РФ -в пределах РФ	426876 300289 126587	100 64,5 35,5	352574 222012 130562	100 62,7 37,3	82,6 73,9 103,1
II. Выпуск продукции.	426984	---	396856	---	92,9
III.Процент отгрузки.	---	99,9	---	88,8	---

Объем отгрузки всего в отчетном году по сравнению с базисным резко снизился и составил 82,6 %. Процент отгрузки в базисном году составил 99,9 %, что говорит о том, что почти вся продукция была реализована, в отчетном году процент отгрузки снизился и составил 88,8 %.

Выполним анализ затрат, связанных с выполнением логистических операций. Данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Анализ затрат, связанных с выполнением логистических операций

Показатели	2014 год(тыс.руб.)		2015 год (тыс.руб.)		Отклонение(тыс .руб.)	
	План	Факт	План	Факт	2014	2015
Издержки складских помещений	7300	7402	7402	7970	102	568
Издержки снабжение	9565	9540	8300	8398	-25	98
Издержки производства	40250	40469	40469	43567	219	3098
Издержки сбыта	12567	12879	12900	13105	312	209
Издержки транспортировки	15105	16205	15355	20564	1100	5209
Издержки управления запасами	8350	8654	8700	8842	304	142

Мы видим, что по данным таблицы 5 наибольшее отклонение факт от плана в 2014 и в 2015 году имеют затраты связанные с транспортировкой - 1100 тыс.руб. и 5209 тыс.руб. соответственно.

Таким образом, с учетом всех представленных исследований, предприятию ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" необходимо эффективное планирование перевозок товара, для снижение транспортных расходов , выбора оптимальной скорости перевозки товара и обеспечения мер безопасности .

Для совершенствования логистической системы на предприятии целесообразным будет внедрить программный продукт "1С-Логистика: Управление перевозками".

"1С-Логистика: Управление перевозками" - программный продукт на технологической платформе "1С-Предприятие 8", предназначенный для автоматизации транспортной логистики, с целью повышения рентабельности логистических операций. Система "1С-Логистика: Управление перевозками" разработана на основе мирового опыта и изучения потребностей транспортных предприятий. Система ориентирована на предприятия, которые стремятся оптимизировать и наилучшим образом управлять транспортными перевозками.

Рассчитаем экономический эффект от внедрения в ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" программного продукта "1С-Логистика: Управление перевозками".

Расчет затрат на приобретение "1С-Логистика: Управление перевозками".На предприятии необходимо автоматизировать 10 рабочих мест. Исходя из этого, необходимо закупить модуль "1С-Логистика: Управление перевозками" для 10 рабочих мест стоимость, которого составит 175 000 руб. Установка программного продукта будет производиться на компьютерах, которые уже установлены и используются на предприятии, будет произведена закупка одного сервера с уже установленным клиент-сервером программного продукта "1С-Логистика: Управление перевозками".

Стоимость сервера составляет 62 000 руб. Рассмотрим основные статьи затрат по его внедрению.

Расчет затрат на установку и настройку программного продукта.

Для расчета по настройке сети для работы системы и настройки программного продукта "1С-Логистика: Управление перевозками" для 10 пользователей использовались следующие данные: 1 час работы наладчика программного продукта составляет 450 руб., в среднем на настройку системы на одном компьютере необходимо 1,5 часа. Исходя из этого на настройку системы необходимо:

450 × (1,5 × 10) = 6 750 руб.

Для установки и наладки сервера необходимо затратить 8 часов времени. Соответственно затраты составят:

450 × 8 = 3600 руб.

Расчет затрат на обучение работников.

Работе с программным продуктом необходимо обучить 10 работников. Стоимость обучающих курсов составляет 35 000 руб. за каждого работника, курсы будут проводиться сотрудниками компании-поставщика в течение 1 недели на предприятии.

В таблице 6 представим итоговые данные по расчету капитальных затрат на внедрение программного продукта "1С-Логистика: Управление перевозками".

Таблица 6 - Сводная таблица капитальных затрат, руб.

Статьи затрат	Сумма
Стоимость программного продукта «1С-Логистика: Управление перевозками» для 10 пользователей	175 000
Настройка сети и программного продукта для 10 пользователей	6 750
Установка и наладка сервера	3 600
Стоимость сервера	62 000
Стоимость обучающих курсов	350 000
Всего	597 350

Следовательно, общая сумма капитальных затрат составляет 597 350 рублей.

Расчет эксплуатационных затрат.

Затраты на оплату труда администратора определяем исходя из данных в таблице 7.

Таблица 7 - Исходные данные для расчета оплаты труда администратора

Показатель	Обозначение	Единица измерения	Значение
Количество работников	Ч	чел.	1
З/п одного работника	з/п	тыс. руб.	30
Норма доплаты к з/п	Нд	%	20

Итого затраты на оплату труда составляют:

Зот = (30 + 30× 0,2) × 12 × 1 = 432 тыс. руб.

Расчет затрат на электроэнергию.

Затраты на потребляемую электроэнергию определим по формуле:

$$Зэл = C \times M \times t \times Фэ \times N, \quad (1)$$

Зэл = 5,38 × 8 × 247 × 11 = 116939,68 руб.

Расчет амортизационных отчислений.

Сумма амортизационных отчислений находится по формуле:

$$За = Кп \times На, \quad (2)$$

Норму амортизации, к примеру, возьмем в размере 20 % в год, сумма амортизационных отчислений составит:

За = 62 000 × 0,2 = 12 400 руб.

Дополнительные текущие затраты на обслуживание программного комплекса составят 0,08 млн. руб. (данные предоставлены компанией-разработчиком программного продукта).

Сведем эксплуатационные затраты по функционированию и обслуживанию сети и внедренного программного обеспечения в таблицу 8.

Таблица 8 - Эксплуатационные затраты по функционированию и обслуживанию сети и внедренного программного обеспечения, руб

Статьи затрат	Сумма
затраты на оплату труда администратора	432 000
затраты на электроэнергию	116939
амортизационные отчисления	12 400
затраты на обслуживание программного комплекса компанией разработчиком	80 000
Всего	641 339

Итого общие эксплуатационные затраты по функционированию и обслуживанию сети и внедренного программного обеспечения составят 641 339 рублей. Расчет выгоды от внедрения программного продукта и локальной сети. В таблице 9 представим выгоды от внедрения программного продукта. Стоимость сэкономленного 1 часа работы составляет 200 руб.

Таблица 9 - Выгоды от внедрения программного продукта, руб.

Наименование	Единица измерения	Экономия	Сумма
Автоматизация работы работников (единая система)	час/чел	800	160000
Повышение скорости обработки документов	час/чел	1500	750000
Снижение вероятности ошибок при оформлении документов	час/чел	1400	280000
Повышение эффективности принятия управленческих решений	час/чел	1500	300000
Итого экономии			1490000

Таким образом, выгоды от внедрения программного продукта составят 980000 руб.

Чистая прибыль (ЧП) от внедрения программного продукта составит: 1490000 – 641 339 = 848661 руб.

Далее для расчета эффективности внедрения данной информационной системы управления на предприятии составим проект. При расчете экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий используются показатели ЧДД, срока окупаемости.

Проект рассчитываем на 2 года, разбивая по кварталам. Денежные средства будут привлечены из собственных фондов.

Рассчитаем срок окупаемости капитальных вложений. Капитальные вложения окупаются за счет притока прибыли и амортизационных отчислений. Сумма этих двух показателей даст чистый финансовый поток ЧФП, млн. руб. ЧФП = 848661+ 12 400 = 861061 руб.

Коэффициент дисконтирования определяется следующим образом по формуле:

$$Lt = 1 / (1 + i)t, \qquad (3)$$

где i - годовая ставка дисконтирования, равная 11,8 %;

t - номер года, результаты и затраты которого приводятся к расчетному.

Для расчета дисконтирования по кварталам ставку дисконтирования (0,118) и чистый финансовый поток разделим на 4 (число кварталов в году).

Квартальная ставка будет составлять: 11,8 /4 = 2,95 %.

Lt = 1 / (1 + 0,0295)0 = 1; Lt = 1 / (1 + 0,0295)1 = 0,97;

Lt = 1 / (1 + 0,0295)2 = 0,94; Lt = 1 / (1 + 0,0295)3 = 0,91;

Lt = 1 / (1 + 0,0295)4 = 0,89; Lt = 1 / (1 + 0,0295)5 = 0,86;

Lt = 1 / (1 + 0,0295)6 = 0,83; Lt = 1 / (1 + 0,0295)7 = 0,82.

Чистый финансовый поток в квартал = 861061/ 4 = 215265 руб.

В таблице 10 представим расчет эффективности внедрения программного продукта.

Таблица 10 – Расчет эффективности внедрения проекта

Наименование показателя	Значение показателя по годам							
	2017				2018			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Сумма капвложений	641 339	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистый финансовый поток	-	215265	215265	215265	215265	215265	215265	215265
Расчетный квартал	0,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00
Коэффициент дисконтирования, %	1,00	0,97	0,94	0,91	0,89	0,86	0,83	0,82
Чистый дисконтированный финансовый поток,тыс.руб.	-641 339	192545	172226	154046	137787	148807	110239	98605
Экономический эффект нарастающим итогом,руб.	-641339	-448794	-276568	-122522	15265	164072	274311	372916

Итого ЧДД, руб.	372916
Срок окупаемости (кварталы)	5

Таким образом, ЧДД проекта равен 372 916 руб., что является высоким показателем для этого вида проекта. Так как ЧДД больше нуля - проект внедрения программного обеспечения эффективен. Затраты на внедрение программного продукта окупятся в первом квартале 2018 г.

Использованные источники:

1 Алексеенко, В.Б. Основы логистики: учебное пособие / В.Б. Алексеенко, И.А. Стрельникова. – М. : РУДН, 2012. – 118 с.

2 Левиков, Г.А. Управление транспортно-логистическим бизнесом: учебник / Г.А. Левиков. – М. : ТрансЛит, 2012. – 224 с.

3 Сковронек, Ч. Логистика на предприятии: учебник / Ч. Сковронек. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 400 с.

Шастина К.А.
студент 1 курса магистратуры
Саратовский социально-экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются планирование маркетинговой деятельности компании и аналитическое исследование службы маркетинга в организации.

Ключевые слова: организация, планирование, маркетинговая среда, служба маркетинга.

This article about planning of marketing activities of the company and analytical study of the marketing department in the organization.

Keywords : organization, planning , marketing environment , marketing service .

Современная экономическая ситуация вынуждает любую организацию использовать маркетинговую информацию для создания планов производства. Фирма, находящаяся в рыночной экономике может обеспечить себе долгосрочное существование только за счет эффективного использования принципов маркетинга и полной ориентации на интересы потребителя. Поэтому актуально ознакомиться с сущностью маркетинговой службы и планированием ее деятельности в компании.

Организация - это динамическая целенаправленная система с рядом характеристик. У нее есть сформулированная цель, на достижение которой направлена вся работа организации, также формальная или неформальная модель распределения прав и ответственности между сотрудниками

организации. Она постоянно взаимодействует с организациями других уровней и обладает ресурсами определенного качества и количества. В процессе деятельности организации, ранее установленные цели могут быть модернизированы, что приводит к процессу постоянного изменения организации[1].

Задача организации по отношению к маркетингу состоит в том, чтобы проанализировать данную среду, сформировать в ней все виды связей и отношений, необходимых для деятельности компании.

По отношению к самой организации, маркетинговая среда делится на внутреннюю и внешнюю. С точки зрения возможностей влияния на организацию, основными уровнями маркетинговой среды являются макросреда, микро- или рыночная среда и внутренняя. Анализ маркетинговой среды является процессом оценки и интерпретации информации, собранной путем исследования внутренней и внешней среды предприятия с использованием разных методов.

Организация играет важную роль в разработке и реализации маркетинговых планов. 3/4 всех проблем внедрения и функционирования системы маркетинга на предприятии лежат в области психологических аспектов организационных процессов.

В качестве основы деятельности, маркетинговая концепция вызывает необходимость изменения подходов, принципов создания и функционирования предприятия. Подразделение маркетинга должно полностью отвечать за соотношение потребностей, предъявляемых потребителями и возможностей компании. При создании службы маркетинга необходимо учитывать, что руководитель данной службы должен активно воздействовать на всю деятельность предприятия. При проектировании системы маркетинга требуется прохождение ряда этапов:

1. Разработка системы целей/задач компании в области маркетинга, реализация которых необходима в настоящее время и в перспективе.
2. Исследование вариантов моделей организационной структуры службы маркетинга, их оценка и выбор самой оптимальной.
3. Детализация и реорганизация выбранной модели организационной структуры службы маркетинга.
4. Кадровое обеспечение и создание штатного расписания.
5. Утверждение документов, регламентирующих деятельность службы маркетинга.
6. Контроль за процессом адаптации модернизированной системы управления маркетингом.

Успех деятельности службы маркетинга предприятия возможен только на основе правильно скоординированной системы проектов, планов и программ функционирования предприятия в целом. План маркетинга несет ряд функций, в том числе и определенный алгоритм реализации стратегии фирмы и достижение целей; определение ответственности, задач и временных

рамок программы. Планирование маркетинга должно отвечать на конкретные вопросы: на каком сегменте рынка необходимо сконцентрировать усилия; приемлемая доля рынка; каким должен быть ассортимент товара и его качество; ценовая политика и продвижение/реклама товара.

Планировать – значит разрабатывать схему будущей деятельности фирмы для получения заданных результатов при установленном размере затрат в определенный промежуток времени. С увеличением динамики и сложности среды, окружающей фирму, возрастает роль систематического планирования, которое приспосабливается к быстроизменяющимся условиям. Основной целью планирования состоит в уменьшении степени неопределенности и риска в хозяйственной деятельности и обеспечении концентрации ресурсов на выбранных приоритетных направлениях[5].

Основные проблемы планирования маркетинговой службы связаны с определением целей, формированием структуры частных планов, характера их связи и оценкой исходных данных, необходимых для процесса работы.

Как указано выше, что при разработке плана маркетинга нужно анализировать состояние, в котором находится организация, учитывая макро- и микросреды, определить главные цели и задачи с учетом потенциала, выбрать стратегию и тактику мобилизации ресурсов для достижения цели. Этапы процесса планирования в маркетинге можно представить в виде рис. 1.

Рис.1. Разработка плана маркетинга

Результатом планирования является плановая документация, система планов. Они играют важную роль в процессе согласования деятельности и ее результатов, получаемые на разных уровнях управления и в разных подразделениях предприятия.

Правильный выбор системы управления маркетингом и рациональное планирование повышает эффективность деятельности всей организации. Необходимо постоянно совершенствовать информацию по рынку, полученную различными методами маркетинга и специализироваться на интересах потребителей.

Использованные источники:

1. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг. - Учебник для вузов / М.: Знамя, 2013.
2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс MBA. Принципы управленческих решений и российская практика. – М.:Изд-во Эксмо, 2012.
3. Голубкова Е. П., Проблемы планирования и управления. Опыт системных исследований/ М., Экономика, 2014.

4. Парамонова Т.Н. Маркетинг. - 4-е изд. учебник, М.: Кнорус 2012.
5. Филип Котлер . Маркетинг менеджмент. - СПб: Питер Ком, 2013.

Яковлева Т. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмент организации»
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПО УРОВНЮ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ И МАСТЕРСТВА

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению основных элементов системы оценки персонала предприятия, ориентированной на достижение поставленных целей перед сотрудниками и повышение уровня их мастерства.

Ключевые слова

система оценки персонала, компетенции, результативность труда сотрудника, мотивация, развитие сотрудника, материальное вознаграждение, карьерный комитет.

Iakovleva T. A.
Ph.D. of Economic Sciences, associate professor of the department
«Management of the organization»
Togliatti State University,
Russia, Togliatti

THE ESTIMATION SYSTEM OF STAFF IN ACHIEVING THE GOALS AND SKILL

Abstract

The article is devoted to consideration of basic elements of the staff estimation system, which is focused on achieving the goals for employees and skills improvement.

Keywords

estimation system of staff, competence, the performance of the employee, motivation, development of employee, material reward, career Committee

Одним из основных и наиболее актуальным на сегодняшний день инструментом управления персоналом является его оценка. Регулярная и систематическая оценка персонала предоставляет руководству организации информацию, необходимую для принятия обоснованных решений о повышении заработной платы, о продвижении или увольнении сотрудников, об их обучении и развитии, положительно сказываясь на мотивации сотрудников, их профессиональном росте.

К настоящему времени уже разработано большое количество методов оценки сотрудников. К сожалению, на отечественных предприятиях основным инструментом в этой сфере продолжает оставаться аттестация.

Учитывая тенденции современного развития общества и бизнеса, аттестация в большинстве случаев не позволяет эффективно оценить результативность и компетентность сотрудника, а лишь показывает его уровень владение определенными знаниями.

Такие инструменты оценки как управление по целям, управление результативностью, «360 градусов», Assessment center и другие только начинают применяться в наиболее продвинутых компаниях, и, как правило, эти предприятия созданы с участием зарубежного капитала.

Принимая во внимание сложную экономическую ситуацию в России, и в частности в г.Тольятти, перед отечественным бизнесом стоит задача не только выжить в кризисных условиях, но воспользоваться шансом повысить свою конкурентоспособность за счет рационального использования имеющихся ресурсов, активного использования интеллектуального капитала сотрудников и принятия грамотных управленческих решений.

Решению такой стратегически важной задачи будет способствовать наличие компетентного персонала, обеспечивающего выполнение поставленных перед ними целей. Роль руководства должна заключаться в постановке своевременных и достижимых целей перед сотрудниками и создании условий для их достижения, в противном случае можно получить обратный эффект.

В рамках нашего исследования было уделено внимание регулярной системе оценки работающих в организации сотрудников. Важность именно этой оценки заключается в определении результативности их труда, которая влияет на конечные финансовые показатели предприятия.

Как показывает практика, используемые системы оценки персонала обладают следующими недостатками, к которым относят: недостаточно детально проработанная процедура первичной оценки кандидатов при приеме на работу; определение планов карьерного развития носит формальный характер и по сути не реализуется; недостаточно диферсифицирована система вопросов и компетнций для сотрудников из различных служб; отсутствие оценки профессионального уровня посредством каких-либо заданий, тестов; возможная субъективность руководителя.

На основании выявленных недостатков системы оценки предприятия были предложены следующие рекомендации по ее улучшению.

Во-первых, необходимо детально проработать процедуру первичной оценки кандидатов при приеме на работу. Это мероприятие включает в себя: разработку формы опросника проектирование ситуативных задач с учетом особенностей каждой должности и предъявляемых к ней требованиям.

Во-вторых, учитывая формальный характер определения плана карьерного развития, считаем необходимым закрепить функции контроля и оценки уровня выполнения плана за сотрудниками управления персоналом. Проводить такой контроль следует 2 раза в год.

В-третьих, требуется разработать задания и вопросы по оценке уровню

компетенций применительно к каждому структурному подразделению.

В-четвертых, после самостоятельной оценки своей деятельности сотрудником и его оценки с позиции начальника структурного подразделения должно проводится итоговое собеседование с участием карьерных комитетов.

И наконец, самое главное, основным критерием оценки сотрудников должно быть достижение поставленных целей и задач.

Таким образом, к основным элементам предлагаемой системы оценки персонала относятся:

1) Индивидуальное развитие, которое оценивается по результатам ежегодного собеседования.

2) Групповое развитие включает в себя планирование преемственности, создание кадрового резерва и предварительную оценку уровня мастерства.

3) Материальное вознаграждение происходит по двум направлениям, таким как определение уровня мастерства, в результате чего может быть принято решение о повышении зарплаты и оценка уровня достижения целей, на основании чего рассчитывается и выплачивается квартальный бонус.

4) Развитие заключается в формировании плана обучения каждого сотрудника.

5) Карьерные комитеты рассматривают вопросы кадрового продвижения.

Теперь проанализируем каждый элемент действующей системы оценки.

В первую очередь ежегодно в начале года сотрудник и руководитель должны обсудить годовые цели и подписать бумажный бланк «Цели». Затем в середине года необходимо провести промежуточное собеседование, где сотрудник с руководителем обсудят прогресс по поставленным целям и подпишут бланк «Собеседование в середине года». До конца года для выплат и бонусов и принятия решений о повышении руководитель совместно с сотрудником должны оценить степень достижения целей, уровень мастерства, обсудить план индивидуального развития и подписать бланк «Оценка итогов».

Роль таких ежегодных собеседований заключается, в том, что постановка и детальное обсуждений целей позволяют видеть перспективу и понимать вклад в успешное развитие компании. В результате у сотрудника появляются следующие преимущества:

- возможность подводить итоги результатов года деятельности сотрудника;

- возможность обсуждать и рассматривать сложные аспекты, которыми возможно подчиненный желает поделиться с менеджером;

- определить действия по обучению и развитию для реализации текущей или будущей роли, которые включаются в план обучения;

- обсуждение и согласование наиболее вероятного карьерного развития.

Большим преимуществом на протяжении всего цикла процесса оценки является непрерывная поддержка и обратная связь с руководителем.

В процессе такой тесной связи легче определить ключевые операционные показатели (KPI's) и согласовать индивидуальный план развития, а также выяснить обстоятельства, влияющие на достижение результатов и найти зоны развития, обсудить прогресс индивидуального плана развития.

Таким образом, переход на предлагаемую систему оценки персонала приведет к разработке новой системе оплаты труда, основанную на достижении ключевых операционных показателях.

Прежде чем идти на ежегодное собеседование с руководителем сотрудник должен самостоятельно проанализировать бланк ежегодного собеседования, подумать о целях и ориентирах, путях своего дальнейшего профессионального развития, составить список инструментов развития (межфункциональная работа, участие в проектах, обратная связь менеджера, обучение и др.).

Оценка уровня достижения целей должна классифицироваться следующим образом: 1) цели выполнены; 2) достижения на уровне обязательств; 3) достижения ниже уровня обязательств.

В тоже время при установке целей должны быть соблюдены следующие критерии: конкретность, измеримость, достижимость и амбициозность, соответствие работе, ограничение временными рамками.

Второе направление, которое подвергается анализу, это оценка профессионального мастерства, которая призвана показать, насколько хорошо сотрудник демонстрирует профессиональные навыки для достижения максимально эффективных результатов.

Предлагается внедрить шкалу профессионального мастерства в качестве основного инструмента оценки (Таблица 1).

Таблица 1.

Шкала профессионального мастерства сотрудников

Прогрессирует (Необходимо развитие)	Справляется (Уверенно выполняет текущую работу)	Влияет (Вносит предложения по изменениям)	Изменяет (Изменяет организацию)
Частично справляется с задачами. Профессиональные навыки нуждаются в развитии. Демонстрирует недостаточный уровень самостоятельности при выполнении	Справляется с большинством задач. Достаточно самостоятелен и инициативен. Предотвращает возможные трудности, принимая во внимание все	Полностью достигает ожидаемых результатов. Демонстрирует высокую степень самостоятельности. Предупреждает возможные трудности, принимая во	Достигает результатов, превосходящих ожидания, за счет использования инновационного подхода. Обладает глубоким пониманием происходящего, что позволяет ему быть

своих должностных обязанностей.	влияющие факторы. Умеет адаптироваться к сложным и меняющимся обстоятельствам.	внимание все влияющие факторы, даже в сложных или меняющихся условиях. Предлагает новые идеи. Пользуется авторитетом благодаря профессиональным и управленческим навыкам, личным качествам.	абсолютно самостоятельным даже в новых условиях. Является движущей силой изменений.

Оценка «Прогрессирует» ставиться в случае, если:

- сотрудник недавно номинирован на новую должность (менее, чем 6 месяцев) и все еще приобретает необходимые компетенции. Однако, если сотрудник недавно назначен, но при этом уже показал хороший уровень мастерства, то оценка «Прогрессирует» не является обязательной и может быть заменена на «Справляется». Уровень мастерства оценивается в отношении той должности, которую сотрудник занимает на данный момент. Оценка производится его текущим руководителем.

В случае если сотрудник не достаточно справляется со своей текущей ролью, для него должен быть составлен Индивидуальный план прогресса, сопровождающийся анализом причин данной оценки.

Для сотрудника, получившего оценку «Изменяет», рассмотрение возможностей перевода на другую позицию происходит в соответствии с потребностями компании.

Система мотивации должна строиться в зависимости от уровня занимаемой должности (грейда), оценки результатов достижения целей и уровня мастерства.

Так, например, уровень грейда определяет базовый оклад, оценка за результат формирует переменную часть дохода в виде премии, а высокий уровень мастерства способствует повышению в должности.

Рассмотрим теперь механизм формирования индивидуального плана развития.

В первую очередь необходимо фокусироваться на развитии ключевых навыков, получении знаний и опыта, необходимых для достижения успеха в настоящей или будущей роли.

В связи с этим требуется ограничить количество областей для развития до 2-3 в зависимости от комплексности, степени сложности и вклада в желаемые результаты.

Наконец, требуется продумать, как могут быть использованы полученные знания, навыки, опыт в достижении целей, поставленных на

текущий год. Основные вопросы, на которые должен ответить сотрудник при формировании индивидуального плана развития выглядят следующим образом:

1) Каковы основные потребности в развитии?
2) Чего я хочу достичь?
3) Что я сделаю для того, чтобы достичь желаемых результатов
4) Чья поддержка мне необходима?
5) Когда я выполню все действия по развитию?

Оценка сотрудника включает в себя несколько форм:

– оценка достижения поставленных целей;

– оценка компетенций: корпоративные компетенции для всех сотрудников и менеджерские компетенции для управленцев;

– план по развитию;

– карьерный план.

Наличие нескольких форм оценки позволяет не только оценить сотрудника с 2–3-х сторон – по достижению целей и личностно (для менеджеров – еще и как управленца), но и определить его планы по развитию: какие программы он хотел бы изучить; какие навыки освоить;

какие тренинги посетить; какие дополнительные функции или проекты взять на себя; какие личные качества / компетенции он считает своими сильными сторонами из тех, которые не попали в общекорпоративный список; а какие слабыми; каким способом он собирается работать над развитием слабых сторон.

С другой стороны, на те же вопросы ответит для себя и менеджер, после чего происходит обмен мнениями, и картина складывается более полной.

Личная беседа с руководителем по результатам заполнения форм. Сначала формы заполняются сотрудником, потом результаты обязательно обсуждаются, и только после этого ставится окончательная оценка. Наличие такой беседы очень важно, так как дает возможность прийти к общему видению, прояснить спорные вопросы, поделиться какими-то деталями (с обеих сторон – руководитель и подчиненный), которые не были высказаны ранее и даже не войдут в оценочную форму, но будут очень важны для дальнейшего взаимодействия. Также это живое общение может позволить сотруднику почувствовать свою важность и важность результатов своей деятельности для компании и для непосредственного руководителя, что проявилось бы меньше в случае «сухого» заполнения и прочтения результатов.

Далее сотрудник совместно с руководителем обсуждает, какое обучение может организовать или оплатить, в какие сроки. Возможность обучения с учетом личного пожелания является крайне мотивирующим фактором для многих сотрудников.

Также очень важен момент по карьерным планам. Часты случаи, когда сотрудник устал от своего направления деятельности и хотел бы сменить его,

но не решался заговорить об этом с руководителем в течение года. Как показывает практика, момент заполнения оценочных форм – как раз тот момент, когда многие сотрудники решаются поделиться своими желаниями и далее, совместно с руководителем обсуждают возможность таких горизонтальных перемещений сейчас либо с оговоркой по срокам. Также информация о карьерных планах позволяет выявить сотрудников с амбициями, рассмотреть их кандидатуры на продвижение либо при невозможности – обсудить ориентиры по срокам и поддерживать мотивацию.

Отметим, что сама система является только инструментом для улучшения системы управления персоналом и повышения результативности предприятия, так как она будет направлена на постоянное совершенствование трудовых ресурсов компании, являющихся основной ее ценностью, приносящий доход.

Социальный эффект будет заключаться в улучшении качества трудовых ресурсов, в их удовлетворенности своим трудом и условиями работы, открывающихся возможностях в плане карьерного роста и профессиональным развитием.

Экономический эффект от реализации данного проекта будет заключаться в получении дополнительного дохода и экономии ресурсов.

Оглавление

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ 3

Ershov V. F., ACTIVITY OF CORPORATE ORDANIZATIONS OF THE BANKING COMMUNITY OF RUSSIA IN 1990-2015.....3

LD Huseynova, Kadilaeva PM, ON WORLD HERITAGE SITE BY UNESCO....7

Агафонцева К.А., УЧЕТ РАСХОДОВ НА СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ 10

Агафонцева К.А., ПОНЯТИЕ «ИНТЕЛЛИГЕНТНОСТЬ» В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....13

Алексеева В.П., ПЕРЕНЯТИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ И ЭКОНОМИИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....15

Ахмедов Д.С., БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ВЕРА В БОГА 20

Ахметова Е.А., РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ФАНДРАЙЗИНГА.....27

Бабаджанова Л. В., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....30

Бабич Т.В., ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИ КАЧЕСТВОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА 32

Бадальянц С.В., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА 38

Бармина А.Н., КРЫМСКИЙ ПОЛУОСТРОВ: НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ.....41

Боровиков Д. Д., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ПЕНСИИ УПРАВЛЯЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ.....45

Быкова М.В., Савина И.В., ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ 47

Ваградян С.А., ПРИКЛЮЧЕНЧЕСКИЕ ТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 50

Варвенский Ю.А., КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 52

Вечко О.Ю., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ 56

Вечко О.Ю., ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ С ПОЖИЛЫМИ ЛЮДЬМИ В РОССИИ 59

Виневская Н.В., РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ 62

Гасанова Е.М., Цыганков С.С., СИСТЕМА ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ..67

Генералов И. Г., Суслов С. А., КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ В ПРОГРАММНОМ ПРОДУКТЕ STATISTICA.....72

Генералов И. Г., Суслов С. А., ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕРНОВОЙ ПОДОТРАСЛЬЮ.....80

Глущенко А.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 83

Горшков И.О., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ 87

Григорьев К.Н., ИНСТРУМЕНТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....90

Григорьев К.Н., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН.....93

Гуменная Н.С., УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ.....96

Дабиева У.М., МАЛЫЙ БИЗНЕС В ТУВЕ И ЕГО РОЛЬ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ 101

Давыденко А.В., ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ДЕПОЗИТОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....106

Дадаян А.С., АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 112

Даниэль М.В., РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ВЫПУСКНИКОВ ДЕТСКИХ ДОМОВ 117

Даутова З.Х., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ.....120

Дурдыева Д.А., Парфейникова А.М., ОСНОВЫ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА СТУДЕНТА ПРИ ДИСТАНЦИОННОМ ОНЛАЙН ОБУЧЕНИИ.....124

Ефремова В.А., ОШИБКИ И НЕТОЧНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «КОРРУПЦИЯ», ДАННОГО В СТАТЬЕ 1 ФЗ ОТ 25.12.2008 № 273 «О

ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ» 128

Ефремова В.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ 130

Ефремова В.А., АКТУАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С УЛИЧНОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ.....134

Иваев Д.Р., ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ.....139

Иваев Д.Р., ПРОКУРОРСКИЙ НАДЗОР ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА.....141

Иваев Д.Р., ДЕДОВЩИНА КАК ФАКТОР ПРЕСТУПНОГО ПОВЕДЕНИЯ В АРМИИ 144

Ивлева Е.И., СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ.....146

Ивлева Е.И., СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА ПОЛЬШИ.....148

Ивлева Е.И., РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ.....152

Ильдибейкин Р.Б., ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....154

Ильченко И.А., Каратыгина И.А., КАЧЕСТВО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЮ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ 163

Ильченко И.А., Полтавский С.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И МАССОВОГО СПОРТА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ.....167

Казаева М.С., Абросимова Е.В., Улеев А.С., АНАЛИЗ АМЕРИКАНСКИХ МЕТОДОЛОГИЙ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....170

Кайтмазов В. А., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АКЦИЗОВ В СИСТЕМЕ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ.....173

Кайтмазов В. А., Тавказахова А. А., РОЛЬ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ.....176

Канеева Э.В., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 180

Канеева Э.В., ПРЕДПОСЫЛКИ К ПОВЫШЕНИЮ ПЕНСИОННОГО

ВОЗРАСТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 182

Карпенко Д.В., Кудряшова Е.П., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ЯПОНСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 184

Карпенко Д.В., Кудряшова Е.П., РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОБНОВЛЕНИЮ КАДРОВОГО СОСТАВА ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ВКХ В КОНТЕКСТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА 188

Кириченко Е.П., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ 193

Кожухов Д.М., Кулай С.В., О КОРРУПЦИИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 195

Комиссарова И.В., УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ КЛИМАТОМ КОЛЛЕКТИВА 198

Константинова Ю.Н., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....201

Корнилова А.Е., Кулай С.В., ИНВЕСТИЦИИ В УГОЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КУЗБАССА 204

Косова М.Г., ТОРГОВЛЯ НА АУКЦИОНАХ 207

Красовская О.С., ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ» ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 210

Кудряков С.А., БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ПОДГОТОВКИ СОВРЕМЕННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ 215

Кудряков С.А., Макаров В.В., «ЦЕНТР БЕСПИЛОТНЫХ АВИАЦИОННЫХ СИСТЕМ» КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО КЛАСТЕРА БЕСПИЛОТНОЙ ИНДУСТРИИ РФ.....227

Кудряшова Е.П., Карпенко Д.В., РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ.....234

Кузьмина В. С.. Кузьмина О. Ю., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РАЗРЕВЕ ИХ ВЛИЯНИЯ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ 240

Куклин А.А., Васильева А.В., Быков Д.С., КОМПЬЮТЕРНАЯ ПРОГРАММА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ В РЕГИОНЕ.....247

Куксова В.А., Шастина К.А., ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ КОММУНИКАЦИИ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ 266

Куркова Д.В., САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И САМОИДЕНТИЧНОСТЬ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ 269

Курочкин В.Н., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПЕРИОД САНКЦИЙ: РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ, АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ 272

Курочкин В.Н., МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА 276

Курочкин В.Н., РЕЗЕРВЫ УЛУЧШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ АВТОСЕРВИСНОГО БИЗНЕСА 280

Курочкин В.Н., МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АВТОСЕРВИСНОЙ ФИРМЫ 284

Курочкин В.Н., МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ СЕРВИСНОЙ ФИРМЫ 287

Курочкин В.Н., МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АВТОСЕРВИСНОЙ ФИРМЫ 291

Курочкин В.Н., ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕРВИСНОЙ IT – ФИРМЫ В ПЕРИОД САНКЦИЙ....295

Курочкин В.Н., АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ЗАДАЧИ, ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, МЕТОДИКА.....299

Курочкин В.Н., АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ 302

Курочкин В.Н., К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ФИРМЫ.....306

Лашкова М. О., СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ 309

Лукьяненко С.А., ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ 312

Лукьяненко С.А.. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 314

Лукьяненко С.А., УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ 317

Меметов Д.Р., МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.....318

Меркулова А.Д., Бакшеев С.Л, УПРАВЛЕНИЕ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА 325

Насырова Л.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ».....328

Олухов Д.С., САМОУПРАВЛЯЕМЫЙ АВТОМОБИЛЬ GOOGLE.....331

Павлова А.В., ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ.....333

Павлова А.В., ОКОЛОТАМОЖЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА 337

Палуаниязова Д.А., ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН 346

Попова И., Путков К.А., Шматко А.Д., ВОПРОСЫ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ 348

Попова И., Путков К.А., Шматко А.Д., АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ 352

Попченко Е.Л., Калиниченко Е.А., Калита Д.А., АУДИТ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА 356

Родина Л.А., УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННЫМ РИСКОМ ПОТЕРИ ОПЕРАТИВНОГО ВРЕМЕНИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ 360

Руденко А.А., О ПРОБЛЕМАХ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА 364

Руденко А.А., К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ367

Савенков Д.М., ЧТО ТАКОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СЕТИ? 371

Силаев К.О., Бельц А.Н., Силаева Т.О., ЭЛЕКТРОННАЯ РАСШИФРОВКА ИНФОРМАЦИИ ШТРИХ КОДА ТОВАРА В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГРАЖДАН 375

Смагин А.А., БЕЗРАБОТИЦА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОГО

ГОСУДАРСТВА 378

Смагин А.А., РОЛЬ КАЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПЛАНА В ФИНАНСОВОЙ ЖИЗНИ ПРЕДПРИЯТИЯ 380

Смагин А.А., ЕВРООБЛИГАЦИИ, КАК ВОЗМОЖНОСТЬ СОХРАНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ НАКОПЛЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛННОСТИ 383

Сокова Ю.Б., ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ 386

Солодов А.К., IPO – ОПЫТ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ.....389

Солодов А.К., БИРЖИ ПРЕДСКАЗАНИЙ-НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗА 394

Солодов А.К., О ВЛИЯНИИ КУЛЬТУРЫ НА КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ ЗАПАДА И ВОСТОКА 397

Солодов А.К., МОДЕЛИ ЗАПАДНОЙ И ВОСТОЧНОЙ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ. ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ 400

Солодов А.К., ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ КРИТЕРИЕВ. ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ 403

Солодов А.К., О ТОЧНОСТИ РАСЧЕТОВ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ 407

Солодов А.К., ОБ АДЕКВАТНОСТИ КЛАССИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИИ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....410

Солодов А.К., КАКОВ ЭКСПЕРТ – ТАКОВ И ФИНАНСОВЫЙ ПРОГНОЗ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ ИЛИ КОЛЛЕКТИВ? 413

Солодов А.К., НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ. МЕНТАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ И КРАУДСОРСИНГ 416

Сыскетов И.Д., РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО БРЕНДА НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ 419

Сыскетов И.Д., ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТОВАРОВЕДНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.....422

Сыскетов И.Д., СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 425

Сыскетов И.Д., ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ 427

Тавказахова А. А., ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ 431

Утученкова М.В., Кудряшова Е.П., Карпенко Д.В., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ

ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ 433

Хващевская Д.И., Приходько О.В., ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МУЛЬТИМЕДИЙНОГО СРЕДСТВА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ» 437

Черняев С.В., ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ.....442

Чижова Л.А., Черняев С.В., К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА 451

Шагбанова Ю.Б., ИМИДЖ ПРОФЕССИИ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....456

Шастина К.А., Куксова В.А., ВЛИЯНИЕ ДЕМПИНГА НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ. 459

Янкина И.А., СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТАНОВОК МОЛОДЁЖИ.....463

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 467

Dmitrienko N. A., Mikhnova E. G., INFORMATION TECHNOLOGY TO PROMOTE LABOUR EMPLOYEES 467

Азарова С.П., КОММУНИКАЦИИ БРЕНДА НА РЫНКЕ ЭЛИТНЫХ ТОВАРОВ 471

Азарова С.П., КРОСС-МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ БРЕНДА 481

Емцев Д.И., ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ...485

Карнаухов Н.С., ПРОЕКТ ЭЛЕКТРОННОГО УЧЕБНОГО ПОРТАЛА 487

Корунов В.М., СПОСОБЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АВТОМОБИЛЯХ.....490

Липаткин В.В., СКРИПТОВЫЕ ЯЗЫКИ ПРОГРАММИРОВАНИЯ 493

Миннебаева Ю.Т., Перова А.В., Кулай С.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКИ.....495

Миннебаева Ю.Т., Перова А.В., Кулай С.В., СОВРЕМЕНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ 498

Назарова О.В., КРАУДСОРСИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО

ПРОЦЕССА 501

Неизвестный М.А., ПРЕИМУЩЕСТВА ВИЗУАЛЬНЫХ ЯЗЫКОВ ПРОГРАМИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ BLUEPRINT В СРЕДЕ ИГРОВОГО ДВИЖКА UNREAL ENGINE 4. 504

Николаева В. Ю., ЗНАЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ 508

Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Беляев С.А., УПРАВЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИЕЙ ОБУЧЕНИЯ В КОМПЛЕКСНЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХ СИСТЕМАХ 512

Поручикова Е.Д., МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТ ВИРУСНЫХ ИНФЕКЦИЙ 521

Пустовойтенко Л.О., ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ЯЗЫКОВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ 523

Цебренко К.Н., МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО УЧЕТА 526

Шаль А.Е., ТОРГОВЫЕ СИСТЕМЫ-РОБОТЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ. ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ 530

СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ 536

Азитова Г.Ш., МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ КАК ОСНОВА ДЛЯ КОНСТРУИРОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ 536

Астанкова Е.Н., Иманова М.Г., ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ 539

Балашов А.М., Кобзева Л.А., РОЛЬ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 542

Гималетдинова Г. А., ЭКСТЕРЬЕР И СИСТЕМА ПРОМЕРОВ ЛОШАДЕЙ БАШКИРСКОЙ ПОРОДЫ 547

Егоров Е.Е., Анисенко А.В., Бурлакова Ю.В., Быкова Н.С., ОБУЧЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЯМ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ 551

Имангулова А.Ш., Шишкин А.Н., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ РФ. 554

Киэлевяйнен Л.М., РАЗВИТИЕ АДАПТИВНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ПЕТРОЗАВОДСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ 557

Миславская Н.А., СТРУКТУРА И РОЛЬ СУЖДЕНИЯ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ КАТЕГОРИИ 560

Назарова О.В., ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЦЕННОСТНОЙ И ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ КАК ЭТАП СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА 575

Нуртдинов Р.Р., ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ МАШИНЫ: РОЛЬ, ЗНАЧЕНИЕ В НАШЕЙ ЖИЗНИ 578

Протопопова В.А., Протопопов В.М., ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ИСТОРИКО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ 582

Строганова Т.Н., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 588

Чечуга О.В., Зиновьев П.В., КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ 592

Юсупов А.Р., ИЗУЧЕНИЕ АНТИАРИТМИЧЕСКИХ СВОЙСТВ НЕКОТОРЫХ ПРОИЗВОДНЫХ β – ЦИТИЗИНА АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА 603

Аслямова Г.Р., РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА И ОПЕКИ В СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ 603

Жильникова М.Н., ПРИЗНАНИЕ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ РЕШЕНИЯ СОБРАНИЯ КАК СПОСОБА ЗАЩИТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ И ЕГО ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ 605

Жильникова М. Н., ПРЕКРАЩЕНИЕ НЕДЕЙСТВУЮЩЕГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА: СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ 609

Калиниченко Н.В., КОНЦЕПЦИЯ «СНЯТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ВУАЛИ» КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ЛИЦ КОМПАНИЙ.....611

Карелина К.А., ТРЕТИЙСКИИЙ СУД ПО ВОПРОСАМ НЕДВИЖИМОСТИ 614

Кузьмина А.В., УСЛОВНО-ДОСРОЧНОЕ ОСВОБОЖДЕНИЕ «ЗА» И «ПРОТИВ».....618

Пестова О. Г., ПРАВОВЫЕ ЦЕННОСТИ, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ И РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕ 619

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 623

Ахметова Е.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ SMM-ПРОДВИЖЕНИЯ ...623

Вотинцева А.Ю., ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ УСТРОЙСТВА ДОРОЖНЫХ ПОКРЫТИЙ В ОАО «КЕМЕРОВСКОЕ ДРСУ» 626

Голубева А.С., Гречкина Н.Е., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ ООО «М. ВИДЕО» 629

Гонтарь А.А., СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ 633

Иванова Е.А., Хейгетян С.В., КОНЦЕПЦИИ МОТИВАЦИИ: СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ И ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ .636

Исмагилова В.С., Сафарова Э.И., БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 644

Исмагилова В.С., Сафарова Э.И., НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ.....646

Исмагилова Р. А., О PR-МЕТОДАХ РАБОТЫ С АУДИТОРИЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ 649

Казьминская А. Б., РАЗРАБОТКА КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ В АВТОНОМНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 653

Молдаван М.А., СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА: КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ 660

Монова А.В., Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., МЕТОД «РОКА-YOKA» КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ТРУДОЕМКОСТИ ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ.....665

Патракова Д. И., КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ БРАЗИЛИИ.....670

Смолина И.В., Харченкова Г.И., УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО "ЗЕЙСКИЙ ЛЕСОПЕРЕВАЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ".....674

Шастина К.А., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.....681

Яковлева Т. А., СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПО УРОВНЮ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ И МАСТЕРСТВА 685